



Katalog BPS

DISTRIBUSI PERDAGANGAN KOMODITAS CABAI MERAH INDONESIA 2015



BADAN PUSAT STATISTIK
Statistics Indonesia

**DISTRIBUSI PERDAGANGAN
KOMODITAS CABAI MERAH
INDONESIA 2015**

<http://www.bps.go.id>

Subdirektorat Statistik Perdagangan Dalam Negeri

DISTRIBUSI PERDAGANGAN KOMODITAS CABAI MERAH INDONESIA 2015

ISBN : 978-979-064-892-0

Nomor Publikasi: 06130.1504

Katalog BPS : 8201019

Ukuran Buku : 21 cm x 29,7 cm

Jumlah halaman : xvi + 102 halaman

Naskah :

Subdirektorat Statistik Perdagangan Dalam Negeri

Gambar Kulit :

Subdirektorat Statistik Perdagangan Dalam Negeri

Diterbitkan oleh :

Badan Pusat Statistik, Jakarta-Indonesia

Dicetak oleh :

Badan Pusat Statistik

Boleh dikutip dengan menyebut sumbernya

KATA PENGANTAR

Sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 16 Tahun 1997 tentang Statistik, Badan Pusat Statistik (BPS) mempunyai tugas mengumpulkan, mengolah, menganalisis, dan menyajikan data statistik yang diperlukan pemerintah dan masyarakat. Untuk mewujudkan amanat tersebut, BPS menyajikan publikasi hasil kegiatan Survei Pola Distribusi Perdagangan Beberapa Komoditi di 34 Provinsi Tahun 2015. Dasar pertimbangan komoditas yang diteliti adalah pada kontribusi output dalam pembentukan total output yang bersumber dari tabel *Input-Output* (I-O) 2005 dan kontribusinya pada inflasi. Berdasarkan pertimbangan tersebut pada tahun 2015 ditetapkan empat komoditas yang diteliti yaitu beras, cabai merah, bawang merah, jagung pipilan, dan daging ayam ras.

Publikasi ini memuat kajian ringkas rantai distribusi komoditas cabai merah mulai dari tingkat produsen, pedagang besar, pedagang eceran hingga ke tangan konsumen. Informasi yang disajikan antara lain Sebaran Sentra Produksi, Pola Distribusi Perdagangan dan Marjin Perdagangan dan Pengangkutan komoditas Cabai Merah.

Semoga publikasi ini bermanfaat bagi pengguna data dalam menyusun perencanaan dan kebijakan, baik oleh pemerintah, dunia usaha dan pengguna lainnya. Disamping itu, diharapkan publikasi ini dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan publikasi ini. Saran dan kritik sangat kami harapkan demi perbaikan publikasi di masa mendatang.

Jakarta, November 2015

Deputi Bidang Statistik Distribusi dan Jasa tk

Badan Pusat Statistik



Dr. Ir. Sasmito Hadi Wibowo M.Sc.

NIP. 195704111980031001

<http://www.bps.go.id>

ABSTRAKSI

Saat ini, diduga Indonesia sedang mengalami masalah pada distribusi cabai merah. Dugaan ini didasarkan dari adanya disparitas harga yang cukup tinggi antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen, terutama di kota-kota besar. Disatu sisi, produksi cabai merah hanya tersentra pada provinsi-provinsi tertentu sedangkan kebutuhan cabai merah tersebar di seluruh wilayah di Indonesia. Dengan kondisi tersebut, ada indikasi bahwa fluktuasi harga cabai merah saat ini disebabkan karena perbedaan biaya distribusi. Marjin distribusi cabai merah cenderung mengalami peningkatan, sementara marjin distribusi merupakan salah satu indikator efisiensi pada sistem distribusi. Peningkatan marjin distribusi tersebut mengindikasikan bahwa distribusi komoditi tersebut semakin tidak efisien.

Publikasi ini menganalisa distribusi perdagangan dalam negeri komoditi Cabai Merah di 34 provinsi di Indonesia yang meliputi 118 kabupaten/kota. Dengan menggunakan metode survei pada sampel produsen dan sampel pedagang, dapat diperoleh informasi mengenai gambaran pola dan peta distribusi komoditi cabai merah secara nasional maupun di setiap provinsi.

Hasil survei menunjukkan bahwa setiap provinsi di Indonesia melakukan perdagangan cabai merah dengan provinsi lain, baik itu dalam hal pembelian maupun penjualan. Hanya beberapa provinsi yang tidak melakukan perdagangan cabai merah dengan provinsi lain, seperti NTT, Kalimantan Barat, dan Papua Barat. Pola distribusi perdagangan masing-masing provinsi cukup beragam. Secara umum, pola distribusi perdagangan yang terbentuk berawal dari pedagang pengepul dan berakhir pada pengecer yang sebagian besar menjual cabai merah ke rumah tangga. Data Indonesia menunjukkan bahwa MPP yang diperoleh pengecer lebih rendah daripada pedagang besar. Pengecer memperoleh MPP sekitar 22,67 persen dan pedagang besar memperoleh MPP sekitar 25,92. Total dari kedua kelompok pedagang tersebut menghasilkan MPP cabai merah nasional sekitar 25,78 persen.

Keywords: *Pola, Peta, Distribusi, Cabai Merah, Marjin*

<http://www.bps.go.id>

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAKSI	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Landasan Hukum.....	2
1.3 Identifikasi Masalah	2
1.4 Tujuan	2
1.5 Cakupan Komoditi.....	2
1.6 Cakupan Wilayah	3
1.7 Metodologi	3
BAB II ULASAN RINGKAS	5
2.1. Gambaran Umum	5
2.2. Provinsi Aceh.....	7
2.3. Provinsi Sumatera Utara.....	10
2.4. Provinsi Sumatera Barat.....	12
2.5. Provinsi Riau	15
2.6. Provinsi Jambi	17
2.7. Provinsi Sumatera Selatan.....	20
2.8. Provinsi Bengkulu	22
2.9. Provinsi Lampung	25
2.10. Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.....	27
2.11. Provinsi Kepulauan Riau	30
2.12. Provinsi DKI Jakarta.....	32
2.13. Provinsi Jawa Barat.....	34
2.14. Provinsi Jawa Tengah	36
2.15. Provinsi DI Yogyakarta.....	39
2.16. Provinsi Jawa Timur.....	41
2.17. Provinsi Banten.....	44
2.18. Provinsi Bali.....	46
2.19. Provinsi Nusa Tenggara Barat.....	48

2.20. Provinsi Nusa Tenggara Timur	50
2.21. Provinsi Kalimantan Barat.....	53
2.22. Provinsi Kalimantan Tengah	54
2.23. Provinsi Kalimantan Selatan.....	56
2.24. Provinsi Kalimantan Timur	58
2.25. Provinsi Kalimantan Utara	60
2.26. Provinsi Sulawesi Utara	63
2.27. Provinsi Sulawesi Tengah	64
2.28. Provinsi Sulawesi Selatan	66
2.29. Provinsi Sulawesi Tenggara	69
2.30. Provinsi Gorontalo	71
2.31. Provinsi Sulawesi Barat	72
2.32. Provinsi Maluku	74
2.33. Provinsi Maluku Utara	77
2.34. Provinsi Papua Barat.....	79
2.35. Provinsi Papua.....	81
2.36. Indonesia	83
BAB III KESIMPULAN	87
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN	91

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jenis Kegiatan Usaha dan Kode KBLI Komoditi Cabai Merah.....	3
Tabel 2. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Aceh.....	9
Tabel 3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara.....	12
Tabel 4. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat.....	14
Tabel 5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Riau	17
Tabel 6. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jambi	19
Tabel 7. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan....	22
Tabel 8. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Bengkulu	24
Tabel 9. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Lampung	27
Tabel 10. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung	29
Tabel 11. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau	32
Tabel 12. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi DKI Jakarta.....	34
Tabel 13. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat.....	36
Tabel 14. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah	39
Tabel 15. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta.....	41
Tabel 16. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur	44
Tabel 17. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Banten.....	45
Tabel 18. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Bali.....	48
Tabel 19. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat	50
Tabel 20. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur	52
Tabel 21. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Barat...	54
Tabel 22. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Tengah.	56
Tabel 23. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan	58
Tabel 24. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Timur.	60
Tabel 25. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara ..	62
Tabel 26. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Utara	64
Tabel 27. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah ...	66
Tabel 28. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan ...	69
Tabel 29. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tenggara	70
Tabel 30. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Gorontalo.....	72
Tabel 31. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Barat	74

Tabel 32. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Maluku	76
Tabel 33. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara	79
Tabel 34. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Papua Barat.....	81
Tabel 35. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Papua.....	83
Tabel 36. Marjin Perdagangan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Indonesia	85

<http://www.bps.go.id>

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Produksi Cabai Nasional, 2010-2014.....	6
Gambar 2. Peta Sentra Produksi Cabai di Indonesia, rata-rata produksi 2010-2014	6
Gambar 3. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Aceh	7
Gambar 4. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Aceh	8
Gambar 5. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Aceh.....	8
Gambar 6. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Aceh.....	9
Gambar 7. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara	10
Gambar 8. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara	10
Gambar 9. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara.....	11
Gambar 10. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara.....	11
Gambar 11. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat.....	12
Gambar 12. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat.....	13
Gambar 13. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat	13
Gambar 14. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat	14
Gambar 15. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Riau	15
Gambar 16. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Riau	15
Gambar 17. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Riau.....	16
Gambar 18. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Riau.....	16
Gambar 19. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jambi	17
Gambar 20. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jambi	18
Gambar 21. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jambi.....	18
Gambar 22. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jambi.....	19
Gambar 23. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan.....	20
Gambar 24. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan.....	20
Gambar 25. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan	21
Gambar 26. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan	21
Gambar 27. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bengkulu	22
Gambar 28. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bengkulu	23
Gambar 29. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bengkulu	23
Gambar 30. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bengkulu.....	24
Gambar 31. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Lampung	25
Gambar 32. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Lampung	25
Gambar 33. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Lampung	26
Gambar 34. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Lampung	26
Gambar 35. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung	27

Gambar 36. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung	28
Gambar 37. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung.....	28
Gambar 38. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung.....	29
Gambar 39. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau.....	30
Gambar 40. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau.....	30
Gambar 41. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau	31
Gambar 42. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau	31
Gambar 43. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DKI Jakarta.....	32
Gambar 44. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DKI Jakarta.....	33
Gambar 45. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat.....	34
Gambar 46. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat.....	35
Gambar 47. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat.....	35
Gambar 48. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat.....	35
Gambar 49. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah	37
Gambar 50. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah	37
Gambar 51. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah.....	38
Gambar 52. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah.....	38
Gambar 53. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta.....	39
Gambar 54. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta.....	40
Gambar 55. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta	40
Gambar 56. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta	41
Gambar 57. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur.....	42
Gambar 58. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur.....	42
Gambar 59. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur	43
Gambar 60. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur	43
Gambar 61. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Banten	44
Gambar 62. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Banten.....	45
Gambar 63. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bali.....	46
Gambar 64. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bali.....	46
Gambar 65. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bali.....	47
Gambar 66. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bali.....	47
Gambar 67. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat.....	48
Gambar 68. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat.....	49
Gambar 69. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat.....	49
Gambar 70. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat.....	50
Gambar 71. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur.....	51
Gambar 72. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur.....	51
Gambar 73. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur	51
Gambar 74. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur	52

Gambar 75. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Barat.....	53
Gambar 76. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Barat.....	54
Gambar 77. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Tengah	55
Gambar 78. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Tengah.....	55
Gambar 79. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan.....	56
Gambar 80. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan.....	57
Gambar 81. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan.....	57
Gambar 82. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan.....	58
Gambar 83. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Timur	59
Gambar 84. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Timur	59
Gambar 85. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara	61
Gambar 86. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara	61
Gambar 87. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara.....	61
Gambar 88. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara.....	62
Gambar 89. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Utara	63
Gambar 90. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Utara	63
Gambar 91. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah	64
Gambar 92. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah	65
Gambar 93. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah	65
Gambar 94. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah	66
Gambar 95. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan	67
Gambar 96. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan	67
Gambar 97. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan	68
Gambar 98. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan	68
Gambar 99. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tenggara	69
Gambar 100. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tenggara.....	70
Gambar 101. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Gorontalo.....	71
Gambar 102. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Gorontalo	72
Gambar 103. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Barat	73
Gambar 104. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Barat.....	73
Gambar 105. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku.....	74
Gambar 106. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku.....	75
Gambar 107. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku	75
Gambar 108. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku.....	76
Gambar 109. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara	77
Gambar 110. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara	77
Gambar 111. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara.....	78
Gambar 112. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara.....	78
Gambar 113. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua Barat	79

Gambar 114. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua Barat	80
Gambar 115. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua Barat	80
Gambar 116. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua Barat	80
Gambar 117. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua	81
Gambar 118. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua	82
Gambar 119. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua	82
Gambar 120. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua	83
Gambar 121. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Indonesia	84
Gambar 122. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Indonesia	84

<http://www.bps.go.id>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar VPDP15-PEDAGANG.....	93
Lampiran 2: Daftar VPDP15-PRODUSEN.....	97
Lampiran 3: Surat Tanda Terima Perusahaan.....	101

<http://www.bps.go.id>

<http://www.bps.go.id>

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani produksi dan konsumsi sehingga barang dapat tersalurkan dari produsen sampai ke tangan konsumen. Lebih lanjut, masing-masing sektor perekonomian tentu memiliki pola distribusi tersendiri yang mencirikan bagaimana jalur kegiatan di sektor-sektor tersebut berjalan. Salah satunya adalah sektor perdagangan, pola distribusi perdagangan menunjukkan alur perjalanan suatu barang mulai dari produsen hingga konsumen dapat menikmati barang tersebut, termasuk peran dari mediator-mediator yang terlibat di dalamnya. Jalur atau rantai ini mempunyai peranan penting dalam perekonomian masyarakat, karena selain merupakan penghubung antara produsen dengan konsumen juga dapat memberikan nilai tambah bagi pelakunya. Jika rantai distribusi dapat terwujud secara efisien, maka pergerakan suatu barang dari produsen ke konsumen akan mampu ditempuh dengan biaya yang paling murah, sehingga berdampak pada pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen kepada semua pihak yang terlibat di dalamnya.

Pada umumnya, permasalahan dalam berjalannya jalur distribusi adalah terjadinya kemacetan dalam mendistribusikan barang-barang. Kemacetan tersebut akan banyak menimbulkan kesulitan baik di pihak konsumen maupun produsen. Kesulitan yang akan terjadi di pihak produsen meliputi terganggunya penerimaan penjualan sehingga target penjualan yang telah di tentukan tidak dapat terpenuhi. Hal ini akan menyebabkan arus pendapatan yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk melangsungkan kontinuitasnya tidak dapat diharapkan. Sedangkan kesulitan yang akan timbul di pihak konsumen akan menyebabkan tendensi harga yang meningkat akibat berkurangnya barang yang ditawarkan di pasar.

Permasalahan rantai distribusi tersebut harus terus diperhatikan khususnya pada barang kebutuhan pokok seperti komoditas bahan makanan. Cabai Merah merupakan salah satu komoditas yang cukup penting bagi masyarakat Indonesia. Pasalnya, hampir semua masakan dan jenis makanan di Indonesia membutuhkan cabai merah sebagai salah satu bahannya. Selain itu, kegunaan cabai merah lainnya adalah untuk menambah nilai gizi dan kalori serta rasa pedas pada makanan. Dari sisi ekonomi, posisi penting Cabai Merah juga tercermin dari kontribusinya dalam perhitungan Indeks Harga Konsumen (IHK) dimana bobotnya sekitar 0,38 persen pada tahun 2013. Kemudian meningkat menjadi 0,43 persen pada tahun 2014.

Saat ini, diduga Indonesia sedang mengalami masalah pada distribusi cabai merah. Dugaan ini didasarkan dari adanya disparitas harga yang cukup tinggi antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen, terutama di kota-kota besar. Disatu sisi, produksi cabai merah hanya tersentra pada provinsi-provinsi tertentu sedangkan kebutuhan cabai merah tersebar di seluruh wilayah di Indonesia. Dengan kondisi tersebut, ada indikasi bahwa fluktuasi harga cabai merah saat ini disebabkan karena perbedaan biaya distribusi. Marjin distribusi cabai merah cenderung mengalami

peningkatan, sementara margin distribusi merupakan salah satu indikator efisiensi pada sistem distribusi. Peningkatan margin distribusi tersebut mengindikasikan bahwa distribusi komoditi tersebut semakin tidak efisien.

Untuk mengetahui di mana letak permasalahan tersebut, dirasa penting untuk dilakukan Survei Pola Distribusi Perdagangan Beberapa Komoditi. Pada tahun 2015 Badan Pusat Statistik (BPS) mengadakan Survei Pola Distribusi (Poldis) Perdagangan Beberapa Komoditi diantaranya adalah komoditi Cabai Merah. Kegiatan ini dilakukan di 118 kabupaten/kota yang berada di seluruh provinsi Indonesia. Hasil dari survei ini diharapkan bisa digunakan dapat memenuhi kebutuhan data tentang pola distribusi perdagangan untuk komoditi-komoditi terpilih dan sekaligus memperoleh gambaran pola distribusi perdagangan yang lebih baik sebagai upaya untuk menjawab permasalahan rantai distribusi di atas.

1.2 Landasan Hukum

Landasan hukum pelaksanaan Survei Poldis Perdagangan 2014 adalah:

- a. Undang-Undang Nomor 16 Tahun 1997 tentang Statistik.
- b. Peraturan Pemerintah RI Nomor 51 Tahun 1999 tentang Penyelenggaraan Statistik
- c. Peraturan Presiden RI Nomor 87 Tahun 2007 tentang Badan Pusat Statistik
- d. Peraturan Kepala Badan Pusat Statistik Nomor 7 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Badan Pusat Statistik.

1.3 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana pola distribusi Cabai Merah mulai dari tingkat produsen hingga ke konsumen akhir.
- b. Bagaimana pola penjualan Cabai Merah dari suatu wilayah ke wilayah lain.

1.4 Tujuan

Survei Poldis Perdagangan 2014 di 34 provinsi mempunyai tujuan, yaitu:

- a. Menganalisis Pola Penjualan Produksi.
- b. Menganalisis Pola Distribusi Perdagangan.
- c. Mendapatkan Peta Wilayah Penjualan Produksi.
- d. Mendapatkan Peta Wilayah Distribusi Perdagangan.
- e. Memperoleh data Margin perdagangan dan pengangkutan mulai tingkat pedagang besar sampai dengan pedagang eceran.

1.5 Cakupan Komoditi

Penentuan komoditi dalam survei ini adalah komoditi strategis, yaitu komoditi-komoditi yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Komoditi yang dalam Survei Biaya Hidup paling banyak dikonsumsi masyarakat.
- b. Komoditi yang dalam pembentukan inflasi cukup berperan.
- c. Komoditi yang dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) mempunyai kontribusi cukup besar.

1.6 Cakupan Wilayah

Survei Pola Distribusi Perdagangan Beberapa Komoditi 2015 dilaksanakan di seluruh provinsi, mencakup ibukota provinsi, beberapa kota SBH (68 kabupaten/kota), dan kabupaten/kota potensi komoditi terpilih. Secara keseluruhan survei ini mencakup 118 kabupaten/kota terdiri dari 34 ibukota provinsi dan 152 kabupaten/kota potensi komoditi terpilih.

1.7 Metodologi

a. Ruang Lingkup

Unit penelitian dalam survei ini adalah perusahaan perdagangan menengah, besar, dan kecil baik sebagai distributor, sub distributor, agen, sub agen, pedagang grosir, pedagang pengumpul, eksportir, importir, maupun pedagang eceran. Sedangkan untuk responden perusahaan/usaha industri pengolahan adalah perusahaan/usaha Cabai Merah.

b. Cakupan KBLI Komoditi Cabai Merah

Cakupan KBLI untuk komoditi cabai merah pada survei Pola Distribusi Perdagangan beberapa komoditi adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Jenis Kegiatan Usaha dan Kode KBLI Komoditi Cabai Merah

Jenis Komoditas	KBLI 2009	KBLI 2005	Uraian KBLI 2009
(1)	(2)	(3)	(4)
Cabai Merah	01283	01122	Perkebunan Cabe
	46319	51220	Perdagangan Besar Bahan Makanan dan Minuman
		53220	Hasil Pertanian Lainnya
		54220	
	47219	52219	Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya
	47111	52111	Perdagangan Eceran Berbagai Macam Barang yang Utamanya Makanan, Minuman Atau Tembakau di Supermarket/Minimarket
47112	52112	Perdagangan Eceran Berbagai Macam Barang yang Utamanya Makanan, Minuman Atau Tembakau Bukan di Supermarket/Minimarket (Tradisional)	

c. Kerangka Sampel

Kerangka sampel yang dibentuk meliputi kerangka sampel pedagang dan kerangka sampel produsen. Untuk produsen, kerangka sampel berasal dari SE06-UMB kategori-D (industri) dan direktori industri skala besar dan sedang. Sedangkan pembentukan kerangka sampel pedagang Cabai Merah dari berbagai macam sumber, yaitu dari:

- 1) SE06-UMB kategori G, yaitu perusahaan perdagangan menengah dan besar hasil Sensus Ekonomi 2006 Sensus Sampel. Dari data tersebut bisa ditentukan fungsi kelembagaan perusahaan/usaha sebagai distributor, subdistributor, agen, sub agen, pedagang grosir, pedagang pengumpul, eksportir, importir, dan pedagang eceran dengan pendekatan berdasarkan hasil dari kuesioner SE06-UMB Distribusi Blok II.2 Rincian 6 (menurut asal barang) dan Rincian 8 (menurut penjualan barang).
- 2) Direktori perusahaan perdagangan dari asosiasi untuk perusahaan perdagangan.
- 3) Direktori perusahaan ekspor impor
- 4) Perusahaan perdagangan kecil hasil Sensus Ekonomi 2006 Sensus Sampel yaitu SE06-UMK kategori G dengan nilai omset >500 juta rupiah.
- 5) Sumber- sumber lain dari internet.

d. Metode Pemilihan Sampel

Metode pemilihan sampel dilakukan dengan memerhatikan komoditi utama yang diperdagangkan berdasarkan empat komoditi terpilih. Untuk perusahaan yang bersumber dari SE06-UMB, seluruhnya diambil sebagai perusahaan sampel, sedangkan sisanya dipilih secara sistematis pada setiap komoditi. Jika jumlah perusahaan/usaha dalam kerangka sampel tidak mencukupi, maka seluruh perusahaan/usaha akan dicacah. Sedangkan sampel industri pengolahan dipilih dari kerangka sampel industri pengolahan secara *systematic sampling*.

e. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dari perusahaan/usaha/pengusaha terpilih dilakukan melalui wawancara tatap muka antara pencacah dengan responden. Untuk perusahaan-perusahaan yang relatif besar, pengumpulan data mungkin lebih dari satu kali kunjungan untuk mendapatkan data yang lengkap.

BAB II ULASAN RINGKAS

2.1. Gambaran Umum

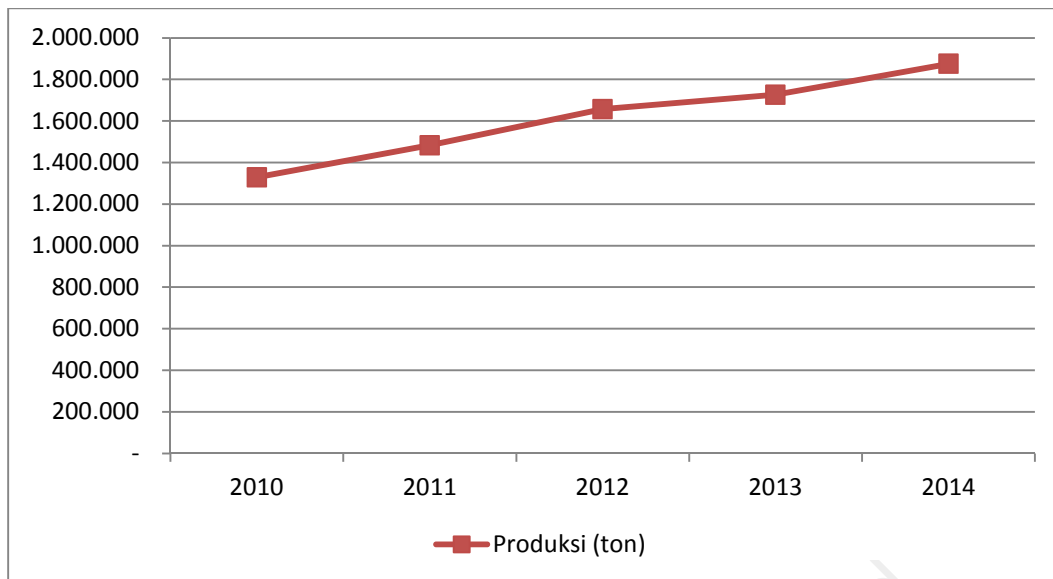
Cabai merupakan tanaman sayuran hortikultura yang banyak diminati masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, cabai dapat dengan mudah ditemui di pasar domestik (tradisional) maupun pasar modern seperti supermarket atau hypermart. Selain berguna untuk penyedap masakan, cabai juga bermanfaat untuk menambah nafsu makan. Hal ini dikarenakan rasa cabai yang pedas dan beraroma khas dapat membangkitkan selera makan bagi orang-orang tertentu (Dewi, 2009). Cabai pun dapat digunakan sebagai bahan baku industri pangan (sambal) atau farmasi.

Pasar domestik memerlukan pasokan cabai yang besar. Sebagai contoh pasar induk Kramat Jati, sebagai salah satu pasar di ibukota Jakarta, menyediakan kebutuhan khususnya cabai merah baik bagi rumah tangga maupun bagi pedagang eceran, yang menerima pasokan dari pulau Jawa dan Sumatera Utara. Tujuan pemasaran lainnya adalah untuk memenuhi pasar modern (supermarket, hypermarket). Pasar ini umumnya mempersyaratkan kualitas, jenis cabai merah tertentu dan pengemasan produk yang baik, juga untuk hotel-hotel dan rumah makan. Konsumen cabai merah lainnya adalah perusahaan farmasi dan perusahaan makanan misalnya mie instant memerlukan pasokan cabai bubuk kering. Untuk memenuhi kebutuhan pasar ini cabai merah perlu diolah lebih dulu menjadi bubuk kering maupun pasta cabai merah.

Besarnya kebutuhan masyarakat akan cabai membuat cabai menjadi salah satu komoditas strategis yang perlu mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah. Dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) Bidang Pangan dan Pertanian 2015-2019, cabai dimasukkan sebagai salah satu dari 8 komoditas pangan utama bersama beras, jagung, kedelai, gula, daging sapi, bawang merah dan kelapa sawit. Hal ini menunjukkan bahwa cabai merupakan komoditas yang memiliki peranan penting dalam perencanaan pembangunan nasional.

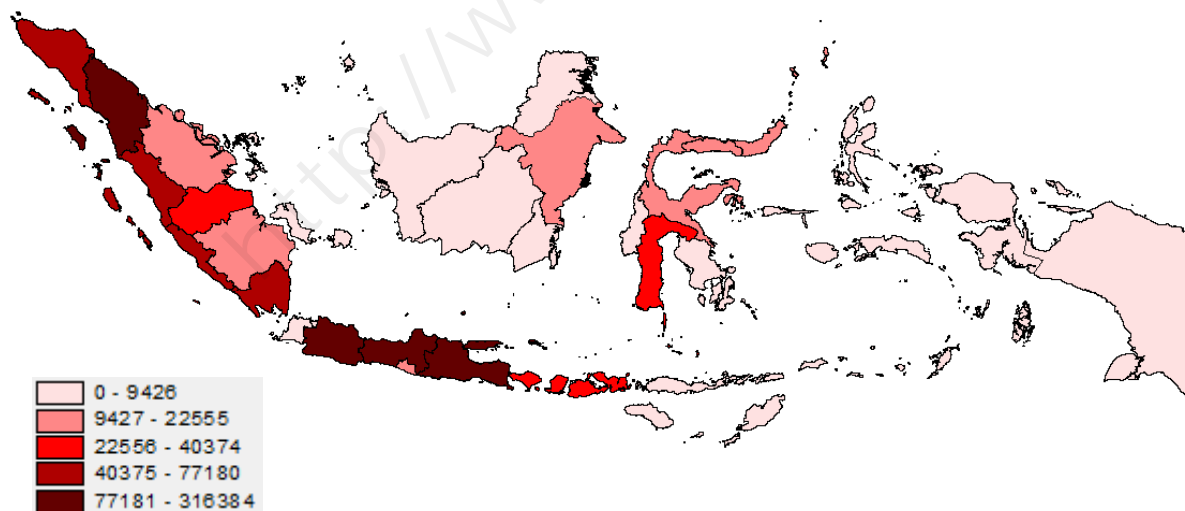
Salah satu peran tersebut dapat dilihat dari andil komoditas cabai pada pembentukan inflasi tingkat nasional. Pada tahun 2013, cabai berada pada urutan lima sebagai komoditas penyumbang inflasi terbesar dengan 0,31 persen. Persentase tersebut naik menjadi 0,43 persen pada tahun 2014. Cabai pun berada pada urutan empat sebagai komoditas penyumbang inflasi terbesar secara nasional.

Berdasarkan data BPS, produksi cabai nasional terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2010, produksi cabai mencapai 1,33 juta ton. Sedangkan pada tahun 2014, produksi tersebut mencapai 1,88 juta ton. Dengan demikian dalam 5 tahun terakhir terjadi peningkatan produksi cabai sebesar 41,11 persen. Lebih jelasnya lihat gambar 1.



Gambar 1. Produksi Cabai Nasional, 2010-2014

Bila dirinci lebih detail produksi cabai per provinsi dalam lima tahun terakhir (2010-2014), provinsi yang merupakan sentra produksi cabai adalah Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Sumatera Utara (Gambar 2). Secara rata-rata dalam lima tahun terakhir, produksi cabai di Jawa Barat sekitar 316.384 ton atau 19,60 persen dari rata-rata produksi nasional. Sedangkan Jawa Timur sekitar 298.378 ton (18,49%), Jawa Tengah sekitar 220.121 ton (13,64%) dan Sumatera Utara sekitar 211.193 ton (13,08%).



Sumber : BPS, diolah

Gambar 2. Peta Sentra Produksi Cabai di Indonesia, rata-rata produksi 2010-2014

Meskipun setiap tahun produksi cabai mengalami peningkatan, namun harga cabai di pasaran tetap berfluktuasi sepanjang tahun. Hal ini disebabkan sifat tanaman cabai yang merupakan tanaman musiman. Pada saat musim panen, harga cabai akan turun. Sedangkan diluar musim panen, harga

cabai akan naik. Selain itu, fluktuasi harga cabai juga disebabkan oleh faktor hujan, biaya produksi dan panjangnya saluran distribusi (Farid dan Subekti, 2012).

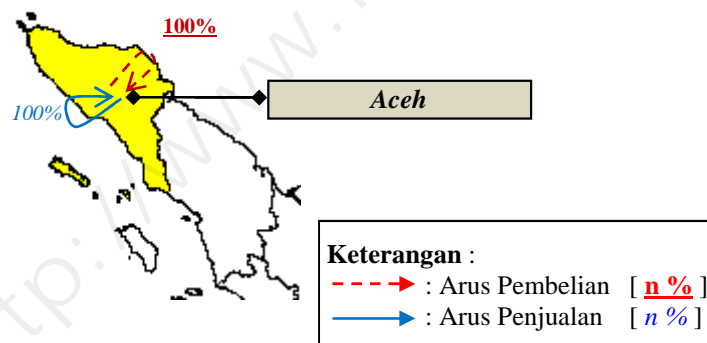
Untuk mendapatkan panjangnya saluran distribusi perdagangan cabai khususnya cabai merah, maka Survei Pola Distribusi (Poldis) Perdagangan 2015 perlu untuk dilakukan. Selain bertujuan mendapatkan pola (saluran) distribusi perdagangan, Survei Poldis 2015 juga bertujuan untuk mendapatkan peta distribusi perdagangan dan juga margin perdagangan dan pengangkutan (MPP) di Indonesia dan seluruh provinsi di Indonesia. Peta, pola dan MPP dari perdagangan cabai di setiap provinsi di Indonesia dan secara total di Indonesia akan dipaparkan pada Subbab berikutnya.

2.2. Provinsi Aceh

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Aceh meliputi Kabupaten Aceh Tenggara, Pidie, dan Kota Banda Aceh.

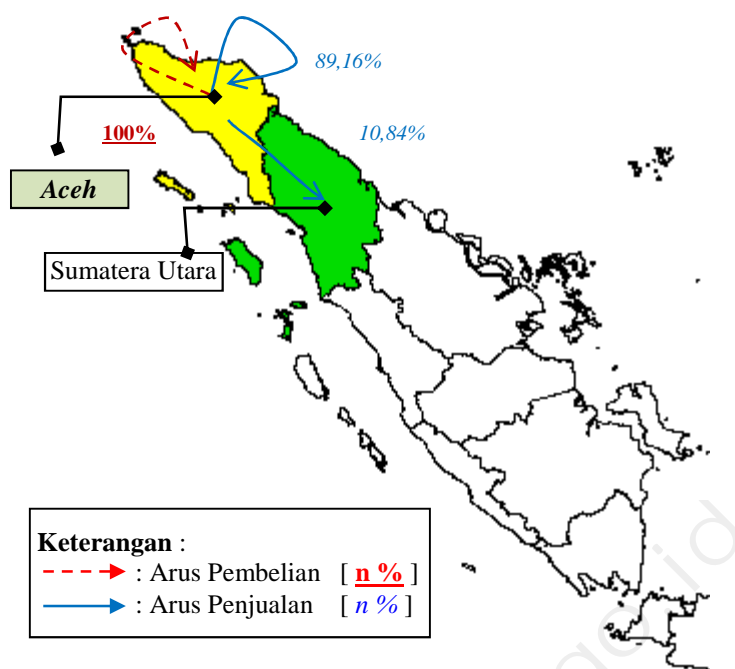
2.2.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Aceh mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 3.



Gambar 3. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Aceh

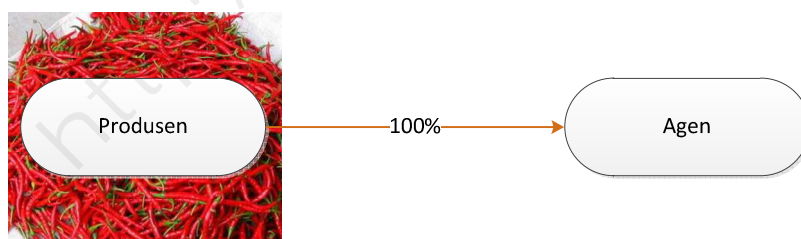
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Aceh sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Aceh sendiri (89,16%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Provinsi Sumatera Utara. Lebih jelasnya lihat Gambar 4.



Gambar 4. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Aceh

2.2.2. Pola Distribusi Perdagangan

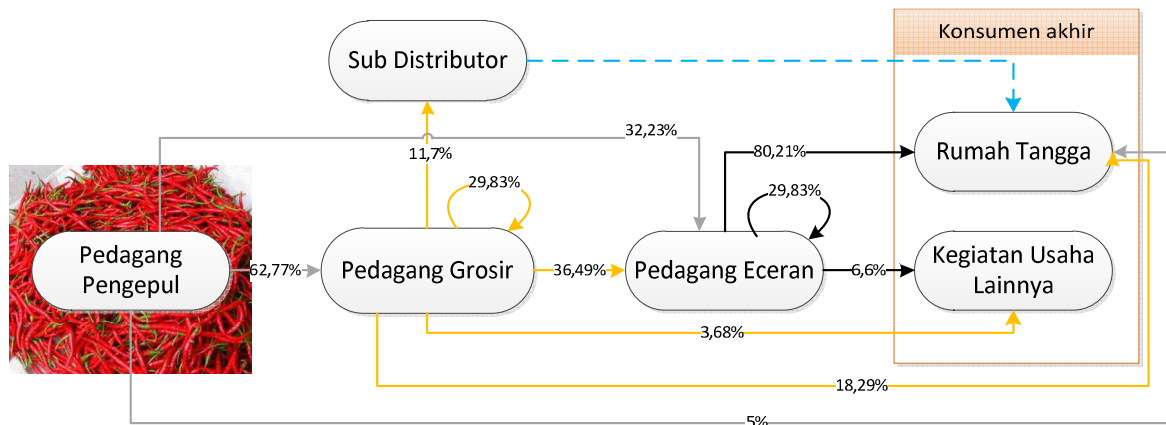
Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Provinsi Aceh menjual seluruh barang dagangannya ke agen (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 5.



Gambar 5. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Aceh

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Aceh berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke pedagang grosir (62,77%), pengecer (32,23%) dan konsumen akhir yaitu rumah tangga (5,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke subdistributor (11,70%), ke sesama pedagang grosir (29,83%), dan terbesar ke pengecer (36,49%). Selain itu, pedagang grosir juga menjual barang dagangannya langsung ke konsumen akhir yang berupa kegiatan usaha lainnya seperti warung makan (3,68%) dan rumah tangga (18,29%). Sementara itu, pengecer menjual cabai

merah ke sesama pengecer (13,19%), kegiatan usaha lainnya (6,60%) dan terbesar ke rumah tangga (80,21%). Lebih jelasnya lihat Gambar 6.



Gambar 6. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Aceh

2.2.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 18,41 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 17,84 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 20,00 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 20,00 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Aceh adalah sebesar 18,44 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 17,88 persen. Lebih jelasnya lihat tabel 2.

Tabel 2.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Aceh

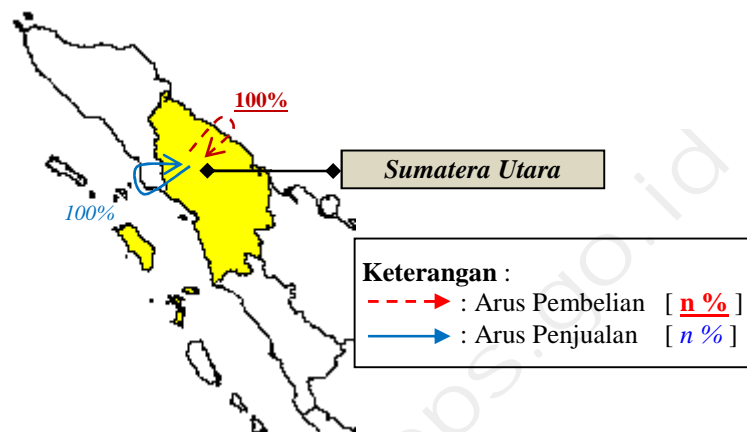
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	2.825.162,43	205.080,00	2.242.921,89
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	2.385.990,00	170.900,00	1.893.747,78
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	23.673,13	-	23.673,13
Rata-rata MPP (000 Rp)	439.172,43	34.180,00	349.174,11
Rasio MPP (%)	18,41	20,00	18,44
Rata-rata MP (000 Rp)	425.644,93	34.180,00	338.652,72
Rasio MP (%)	17,84	20,00	17,88

2.3. Provinsi Sumatera Utara

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sumatera Utara meliputi Kabupaten Tapanuli Utara, Simalungun, Dairi, Karo, Kota Pematang Siantar, Medan dan Binjai.

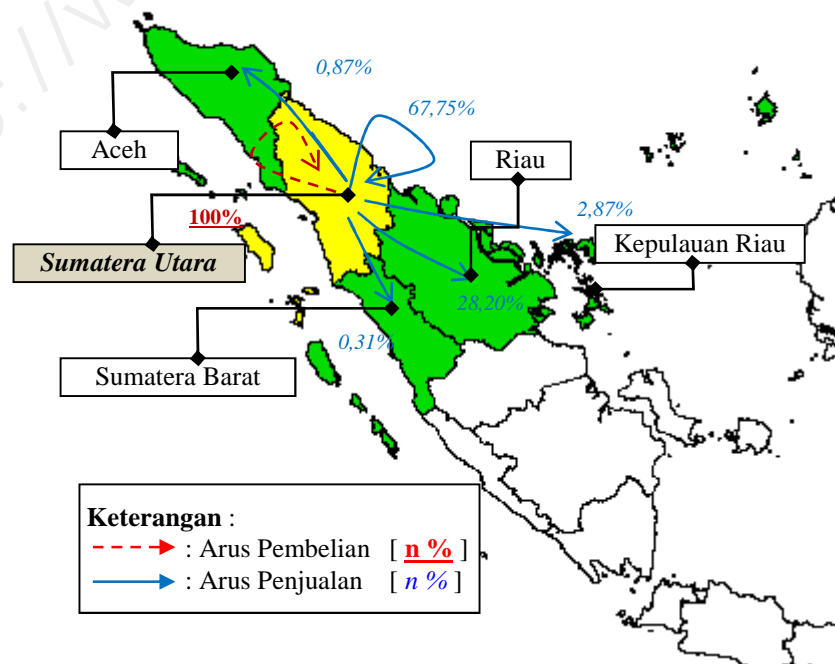
2.3.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi Cabai Merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Sumatera Utara mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 7.



Gambar 7. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Produksi Sumatera Utara

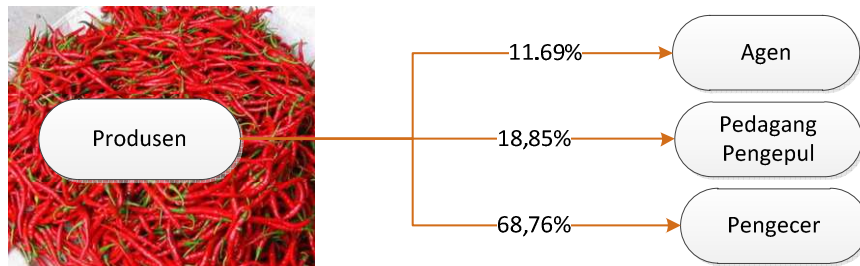
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Sumatera Utara sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Sumatera Utara sendiri (67,75%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Provinsi Aceh (0,87%), Sumatera Barat (0,31%), Riau (28,20%) dan Kepulauan Riau (2,87%). Lebih jelasnya lihat Gambar 8.



Gambar 8. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara

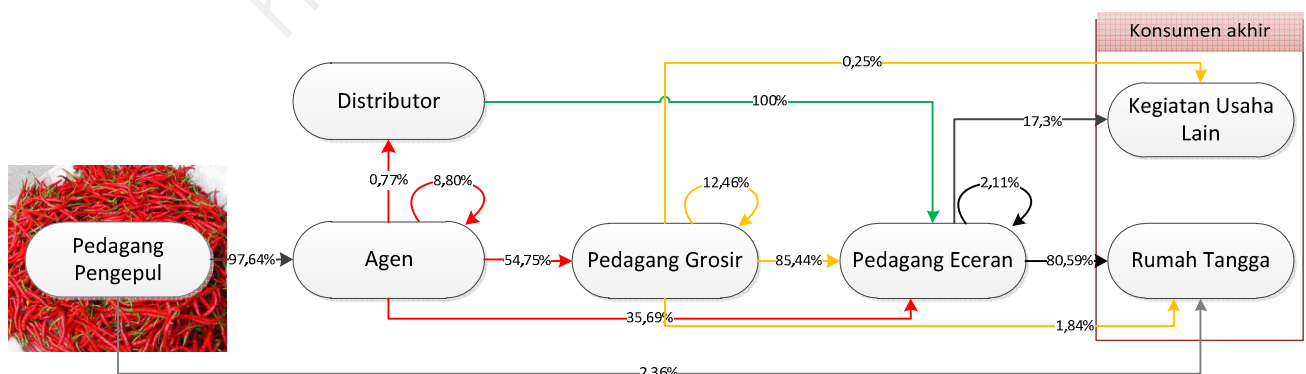
2.3.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Sumatera Utara menjual cabai merah ke agen (11,69%), pedagang pengepul (18,85%) dan terbesar ke pengecer (68,76%). Lebih jelasnya lihat Gambar 9.



Gambar 9. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sumatera Utara berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan dari petani perorangan. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual sebagian besar cabai merah ke agen (97,64%) dan sisanya ke langsung ke konsumen akhir yaitu rumah tangga (2,36%). Agen menjual cabai merah ke distributor (0,77%), sesama agen (8,8%), pedagang grosir (54,75%) dan pengecer (35,69%). Agen menjual cabai merah ke distributor (0,77%), sesama agen (8,8%), pedagang grosir (54,75%) dan pengecer (35,69%). Distributor menjual seluruhnya ke pengecer (100,00%). Sementara itu, pedagang grosir menjual cabai merah ke sesama pedagang grosir (12,46%) dan terbesar ke pengecer (85,44%). Selain itu, pedagang grosir juga menjual barang dagangannya langsung ke konsumen akhir yang berupa kegiatan usaha lainnya seperti warung makan (0,25%) dan rumah tangga (1,84%). Sedangkan pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (2,11%), kegiatan usaha lainnya (17,30%) dan terbesar ke rumah tangga (80,59%). Lebih jelasnya lihat Gambar 10.



Gambar 10. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara

2.3.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 12,24 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 10,55 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 18,91 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 16,43 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Sumatera Utara adalah sebesar 12,56 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 10,83 persen. Lebih jelasnya lihat tabel 3.

Tabel 3.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sumatera Utara

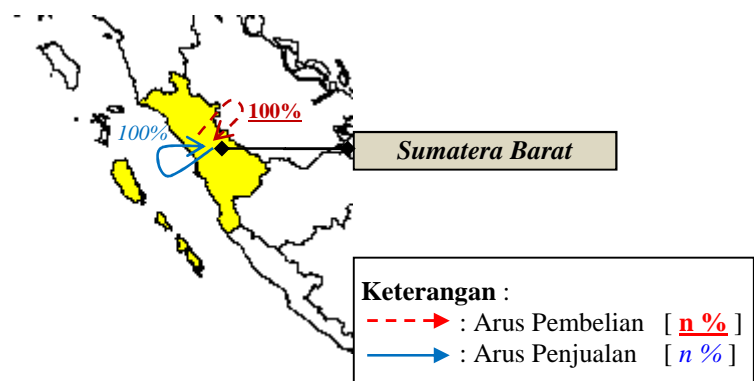
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	3.170.724,75	224.381,56	1.908.006,24
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	2.824.880,33	188.702,33	1.695.089,76
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	52.094,55	8.416,00	38.445,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	345.844,42	35.679,22	212.916,48
Rasio MPP (%)	12,24	18,91	12,56
Rata-rata MP (000 Rp)	298.091,08	31.003,67	183.625,05
Rasio MP (%)	10,55	16,43	10,83

2.4. Provinsi Sumatera Barat

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sumatera Barat meliputi Kabupaten Solok, Lima Puluh Koto, Pasaman Barat, dan Kota Padang.

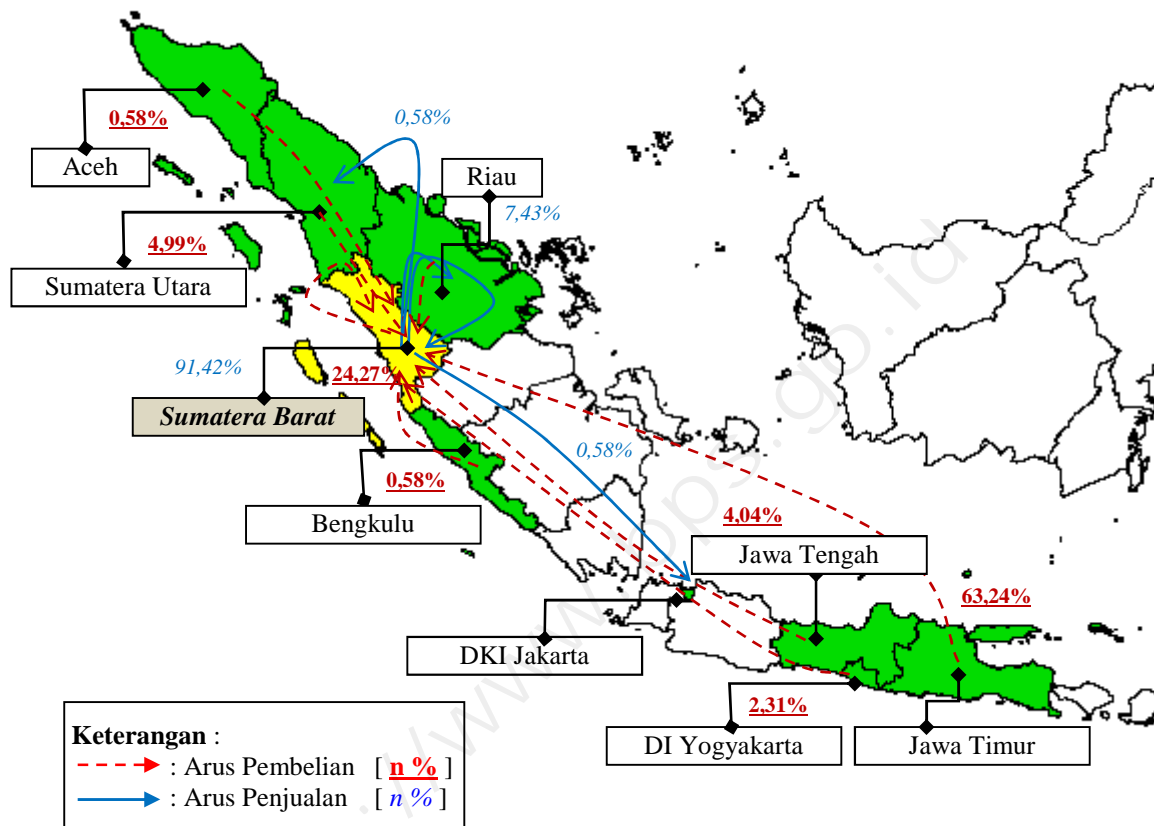
2.4.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Sumatera Barat mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 11.



Gambar 11. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat

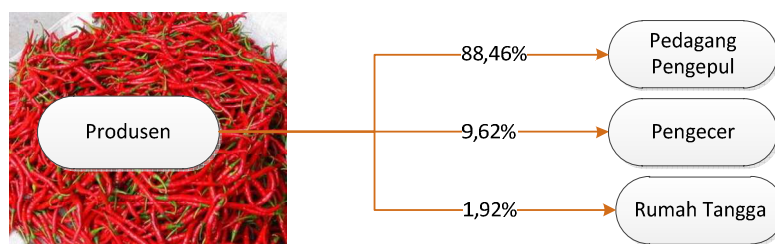
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Sumatera Barat sendiri (24,27%). Selain itu juga berasal dari provinsi lain yaitu Aceh (0,58%), Sumatera Utara (4,99%), Bengkulu (0,58%), Jawa Tengah (4,04%), DI Yogyakarta (2,31%) dan sebagian besar berasal dari Jawa Timur (63,24%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Sumatera Barat sendiri (91,42%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Sumatera Utara (0,58%), Riau (7,43%) dan DKI Jakarta (0,58%). Lebih jelasnya lihat Gambar 12.



Gambar 12. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat

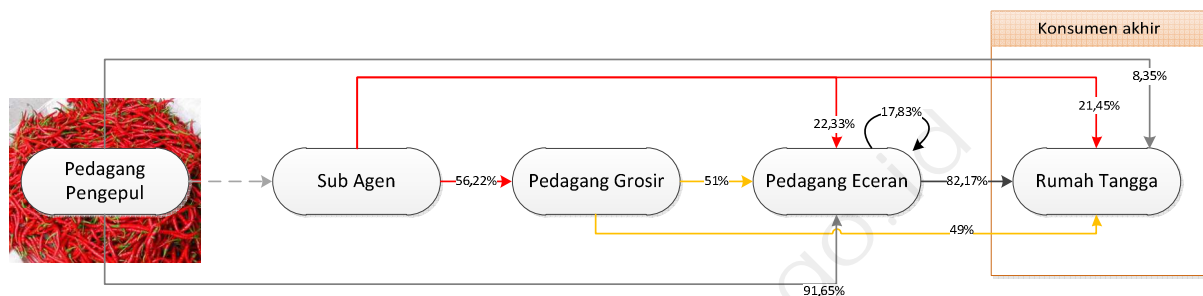
2.4.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Sumatera Barat menjual sebagian besar cabai merah ke pedagang pengepul (88,46%). Sementara lainnya dijual ke pengecer (9,62%) dan sebagian kecil langsung ke rumah tangga (1,92%). Lebih jelasnya lihat Gambar 13.



Gambar 13. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sumatera Barat berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan dari petani perorangan. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual sebagian besar cabai merah ke pengecer (91,65%) dan sisanya langsung ke konsumen akhir yaitu rumah tangga (8,35%). Sub agen menjual cabai merah ke pedagang grosir (56,22%), pengecer (22,33%) dan langsung ke rumah tangga (21,45%). Informasi dari data pembelian cabai merah, sub agen mendapat pasokan dari pedagang pengepul. Sementara itu, pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (51,00%) dan langsung ke rumah tangga (49,00%). Sedangkan pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (17,83%) dan terbesar ke rumah tangga (82,17%). Lebih jelasnya lihat Gambar 14.



Gambar 14. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat

2.4.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 19,93 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 18,43 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 15,11 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 14,4 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Sumatera Barat adalah sebesar 19,17 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 17,79 persen. Lebih jelasnya lihat tabel 4.

Tabel 4.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sumatera Barat

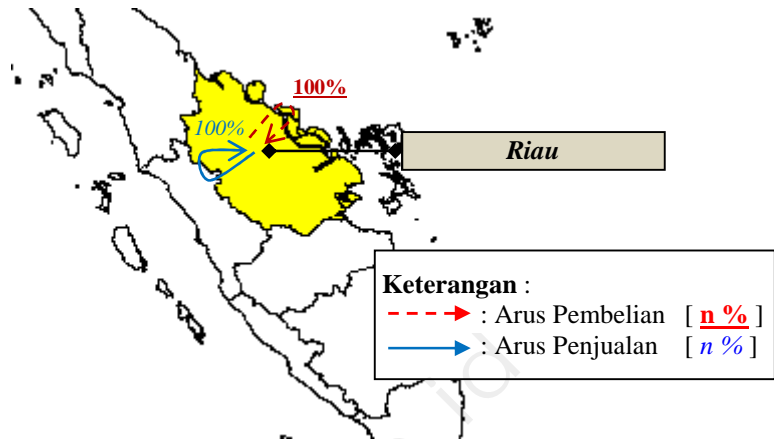
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.664.124,00	214.115,60	818.285,77
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.387.540,00	186.014,64	686.650,21
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	34.866,67	2.300,00	16.257,14
Rata-rata MPP (000 Rp)	276.584,00	28.100,96	131.635,56
Rasio MPP (%)	19,93	15,11	19,17
Rata-rata MP (000 Rp)	255.664,00	26.786,67	122.152,23
Rasio MP (%)	18,43	14,40	17,79

2.5. Provinsi Riau

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Riau meliputi Kabupaten Indragiri Hilir, Kampar, dan Kota Pekanbaru.

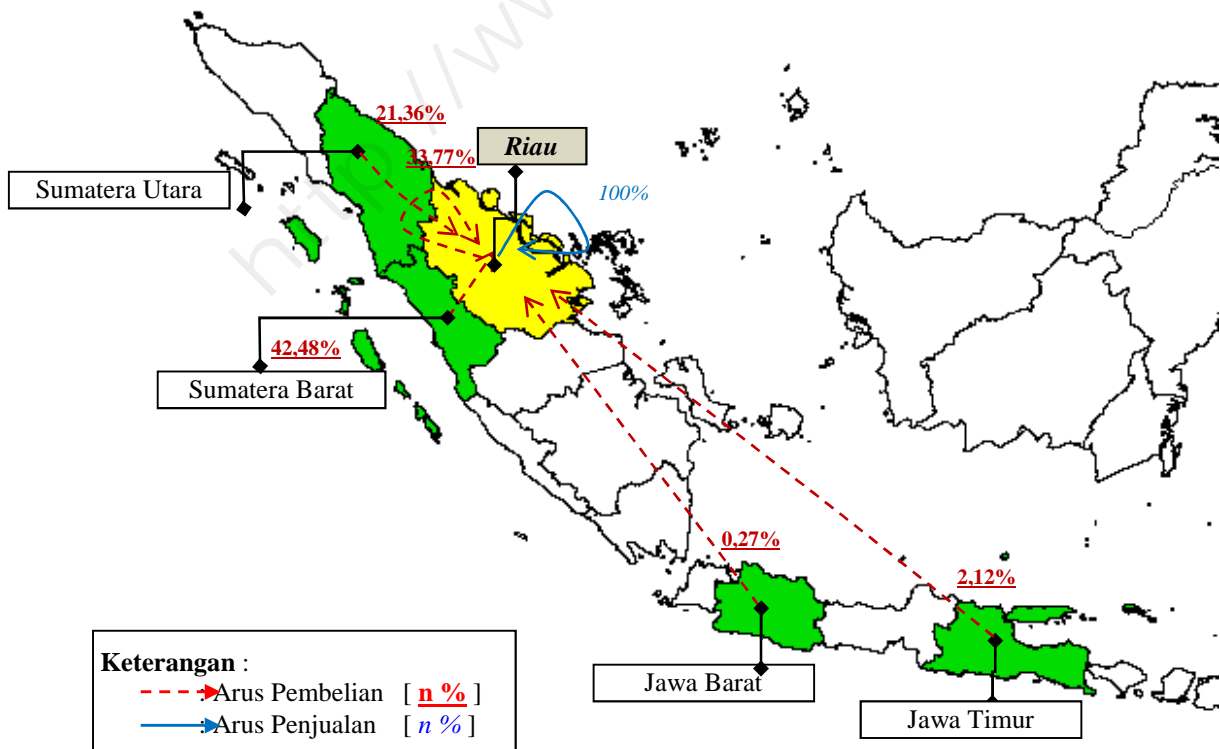
2.5.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi Cabai Merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Riau mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 15.



Gambar 15. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Riau

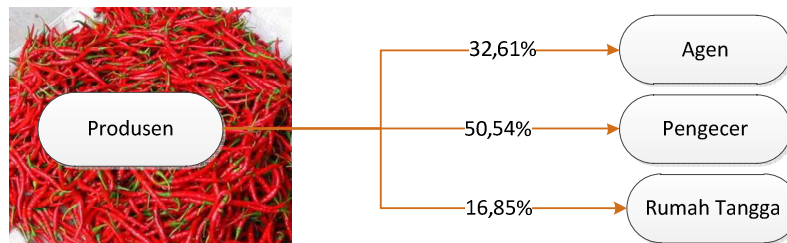
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Riau sendiri (33,77%) dan dari provinsi lain yaitu Sumatera Utara (21,36%), Sumatera Barat (42,48%), Jawa Barat (0,27%) dan lainnya dari Jawa Timur. Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Riau sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 16.



Gambar 16. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Riau

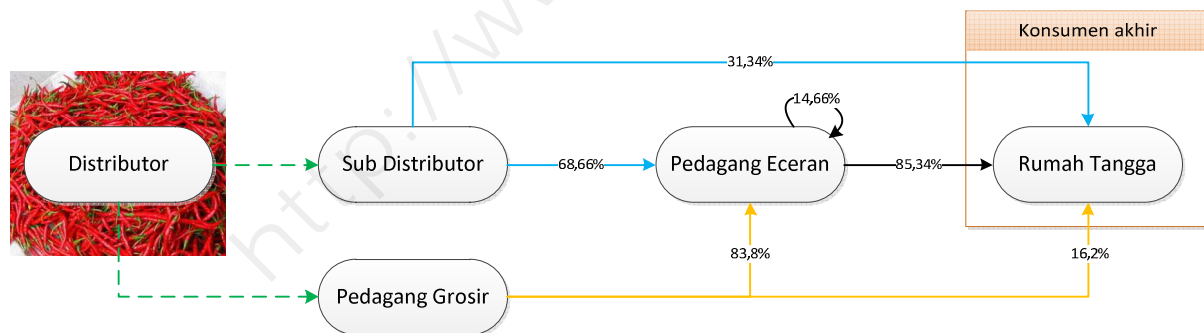
2.5.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Riau menjual sebagian besar cabai merah ke pengecer (50,54%). Sementara lainnya dijual ke agen (32,61%) dan sebagian kecil langsung ke rumah tangga (16,85%). Lebih jelasnya lihat Gambar 17.



Gambar 17. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Riau

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Riau berawal dari distributor. Pedagang seperti subdistributor, pedagang grosir dan pengecer mendapatkan pasokan dari distributor tersebut. Selanjutnya, subdistributor menjual sebagian besar cabai merah ke pengecer (68,66%) dan sisanya langsung ke konsumen akhir yaitu rumah tangga (31,34%). Pedagang grosir pun menjual sebagian besar cabai merah ke pengecer (83,80%) dan langsung ke rumah tangga (16,20%). Sedangkan pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (14,66%) dan terbesar ke rumah tangga (85,34%). Lebih jelasnya lihat Gambar 18.



Gambar 18. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Riau

2.5.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 10,92 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 8,77 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 9,68 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 8,29 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Riau

adalah sebesar 10,83 persen dan rata-rata perolehan margin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 8,74 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 5.

Tabel 5.
Margin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Riau

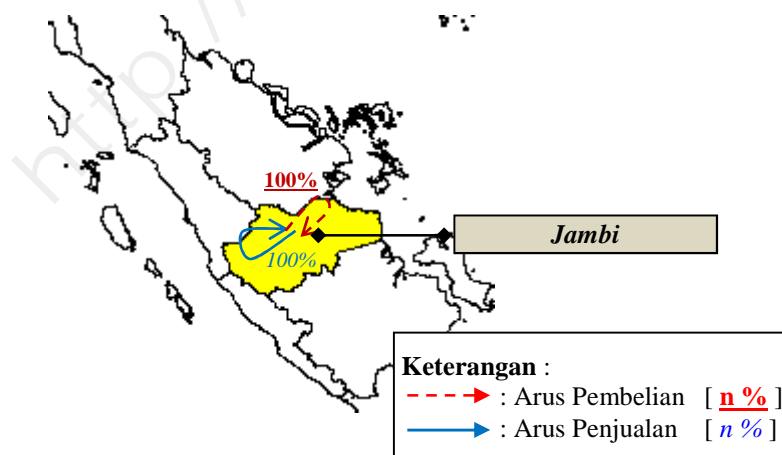
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.348.995,67	218.949,33	972.313,56
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.216.192,67	199.617,00	877.334,11
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	39.150,00	4.188,00	27.496,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	132.803,00	19.332,33	94.979,44
Rasio MPP (%)	10,92	9,68	10,83
Rata-rata MP (000 Rp)	106.703,00	16.540,33	76.648,78
Rasio MP (%)	8,77	8,29	8,74

2.6. Provinsi Jambi

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Jambi meliputi Kabupaten Kerinci, Muaro Jambi, dan Kota Jambi.

2.6.1. Peta Distribusi Perdagangan

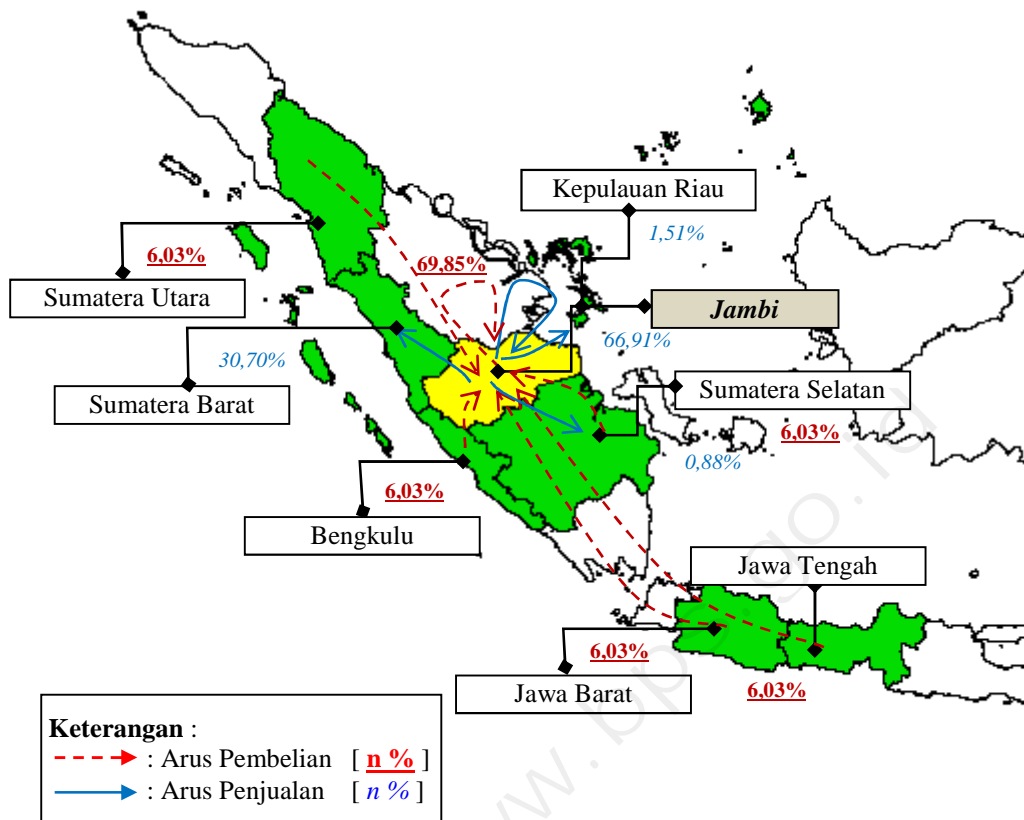
Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Jambi mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 19.



Gambar 19. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jambi

Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Jambi sendiri (69,85%) dan provinsi lain yaitu Sumatera Utara (6,03%), Sumatera Selatan (6,03%), Bengkulu (6,03%), Jawa Barat (6,03%), dan lainnya dari Jawa Tengah.

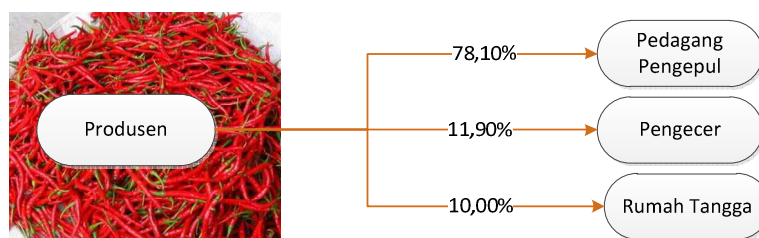
Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Jambi sendiri (66,91%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Sumatera Barat (30,70%), Sumatera Selatan (0,88%), Kepulauan Riau (1,51%). Lebih jelasnya lihat Gambar 20.



Gambar 20. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jambi

2.6.2. Pola Distribusi Perdagangan

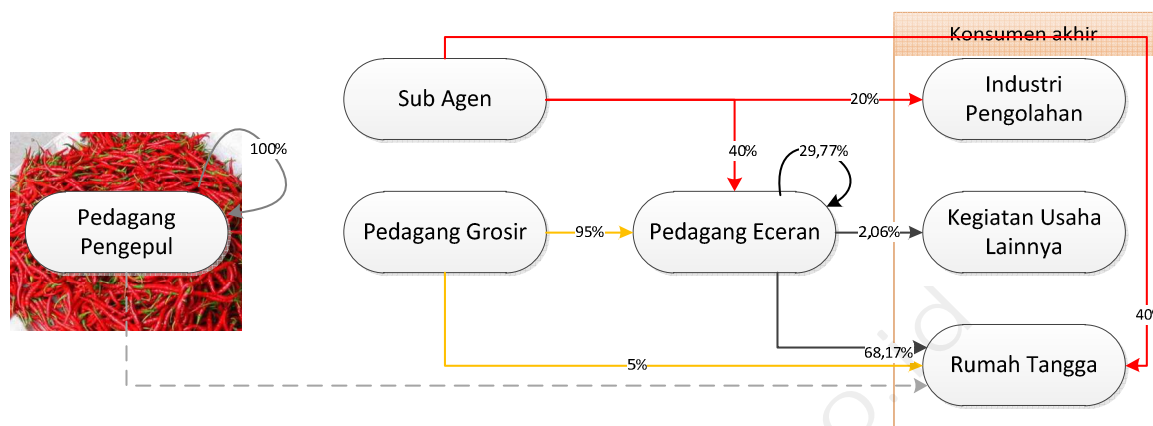
Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Jambi menjual sebagian besar cabai merah ke pedagang pengepul (78,10%). Sementara lainnya dijual ke pengecer (11,90%) dan sebagian kecil langsung ke rumah tangga (10,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 21.



Gambar 21. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jambi

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Jambi berawal dari pedagang pengepul, sub agen dan pedagang grosir. Selanjutnya, pedagang pengepul

menjual seluruh cabai merah ke pedagang pengepul sendiri (100,00%). Sub agen menjual cabai merah ke pengecer (40,00%), industri pengolahan (20,00%) dan rumah tangga (40,00%). Pedagang grosir menjual sebagian besar cabai merah ke pengecer (95,00%) dan langsung ke rumah tangga (5,00%). Sedangkan pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (29,77%), kegiatan usaha lainnya (2,06%) dan terbesar ke rumah tangga (68,17%). Lebih jelasnya lihat Gambar 22.



Gambar 22. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jambi

2.6.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 36,88 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 31,13 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 14,08 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 13,47 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Jambi adalah sebesar 27,08 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 23,53 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 6.

Tabel 6.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jambi

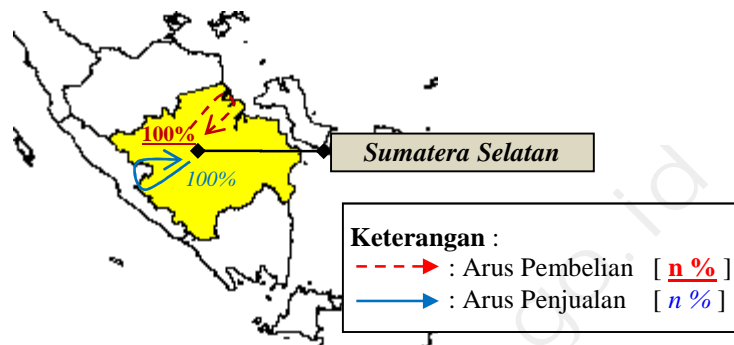
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.575.507,00	991.223,50	1.283.365,25
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.150.996,80	868.852,43	1.009.924,61
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	66.151,75	10.750,00	47.684,50
Rata-rata MPP (000 Rp)	424.510,20	122.371,08	273.440,64
Rasio MPP (%)	36,88	14,08	27,08
Rata-rata MP (000 Rp)	358.358,45	116.996,08	237.677,26
Rasio MP (%)	31,13	13,47	23,53

2.7. Provinsi Sumatera Selatan

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sumatera Selatan meliputi Kabupaten Banyuasin, OKU Timur, Ogan Ilir dan Kota Palembang.

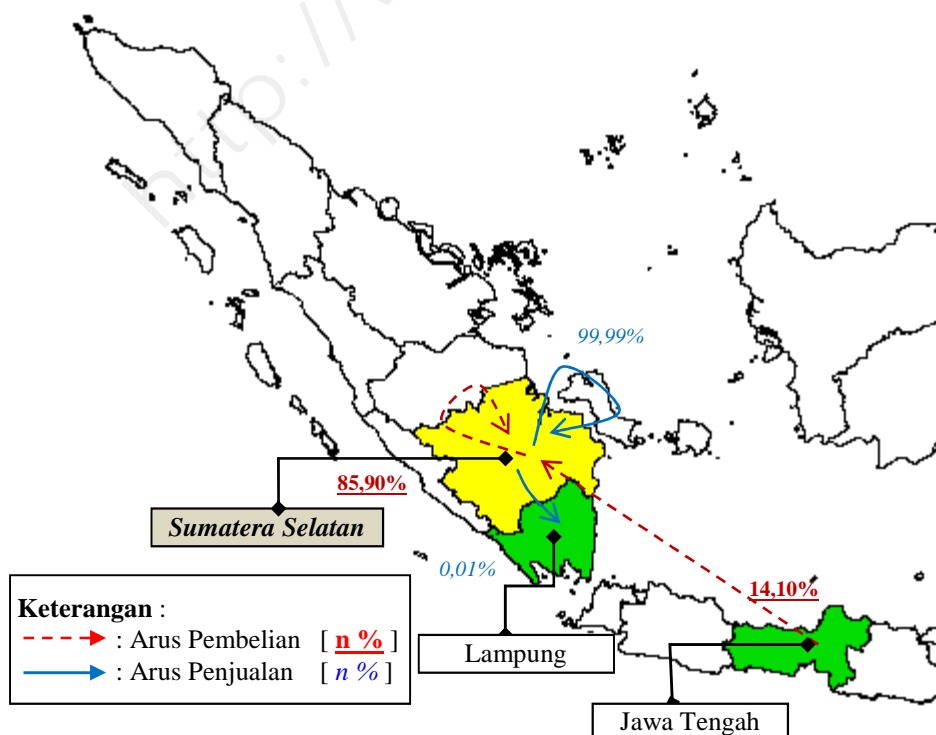
2.7.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Sumatera Selatan mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 23.



Gambar 23. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan

Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Sumatera Selatan sendiri (85,90%) dan dari provinsi lain yaitu Jawa Tengah (14,10%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Sumatera Selatan sendiri (99,99%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Lampung (0,01%). Lebih jelasnya lihat Gambar 24.



Gambar 24. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan

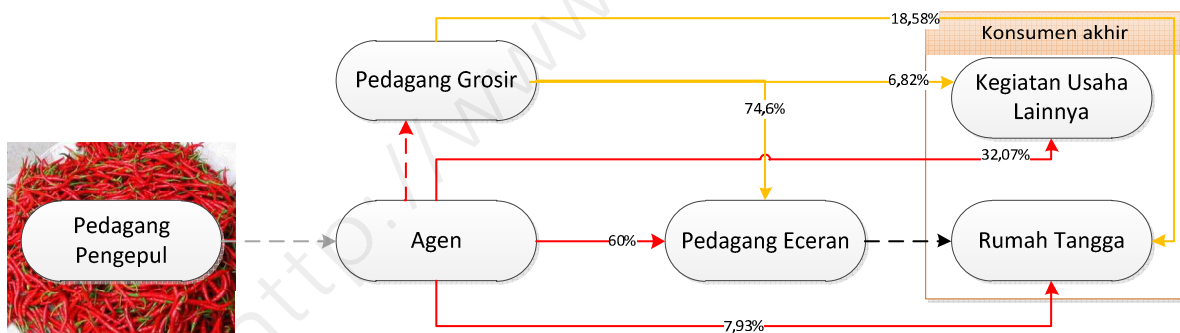
2.7.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Sumatera Selatan menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang pengepul (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 25.



Gambar 25. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sumatera Selatan berawal dari pedagang pengepul. Agen mendapatkan pasokan cabai merah dari pedagang pengepul tersebut. Selanjutnya, agen menjual cabai merah ke pengecer (60,00%), kegiatan usaha lainnya (32,07%) dan langsung ke rumah tangga (7,93%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (74,60%), kegiatan usaha lainnya (6,82%) dan langsung ke rumah tangga (18,58%). Pedagang grosir mendapatkan pasokan cabai merah dari agen. Lebih jelasnya lihat Gambar 26.



Gambar 26. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sumatera Selatan

2.7.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa perolehan marjin pedagang besar cabai merah di Provinsi Sumatera Selatan adalah sebesar 23,48 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 22,75 persen. Sementara itu, tidak ada responden pengecer pada Provinsi Sumatera Selatan sehingga tidak ada data MPP dari pengecer. Lebih Jelasnya lihat Tabel 7.

Tabel 7.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah
di Provinsi Sumatera Selatan

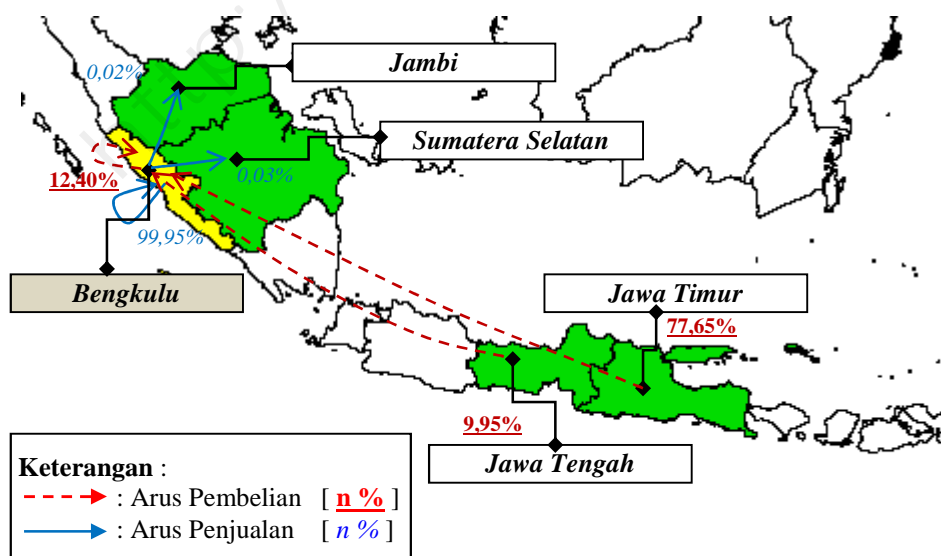
Uraian	PB
(1)	(2)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	5.639.910,00
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	4.567.612,14
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	38.521,67
Rata-rata MPP (000 Rp)	1.072.297,86
Rasio MPP (%)	23,48
Rata-rata MP (000 Rp)	1.039.279,29
Rasio MP (%)	22,75

2.8. Provinsi Bengkulu

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Bengkulu meliputi Kabupaten Rejang Lebong, Lebong dan Kota Bengkulu.

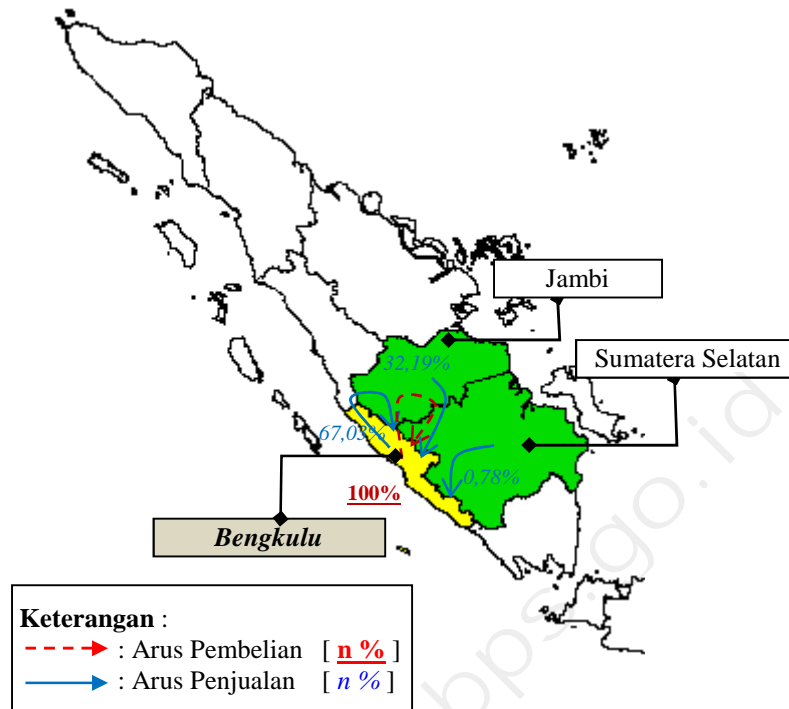
2.8.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Bengkulu mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri (12,40%) dan dari provinsi lainnya yaitu Jawa Tengah (9,95%) dan Jawa Timur (77,65%). Produsen menjual sebagian besar cabai merah ke Provinsi Bengkulu sendiri (99,95%). Sedangkan lainnya dijual ke luar Provinsi Bengkulu, yaitu Jambi (0,02%) dan Sumatera Selatan (0,03%). Lebih jelasnya lihat Gambar 27.



Gambar 27. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bengkulu

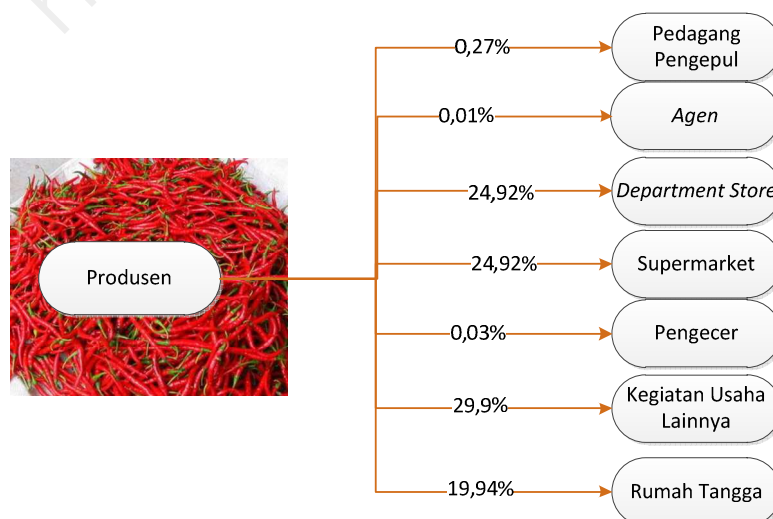
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Bengkulu sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Bengkulu sendiri (67,03%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Jambi (32,19%) dan Sumatera Selatan (0,78%). Lebih jelasnya lihat Gambar 28.



Gambar 28. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bengkulu

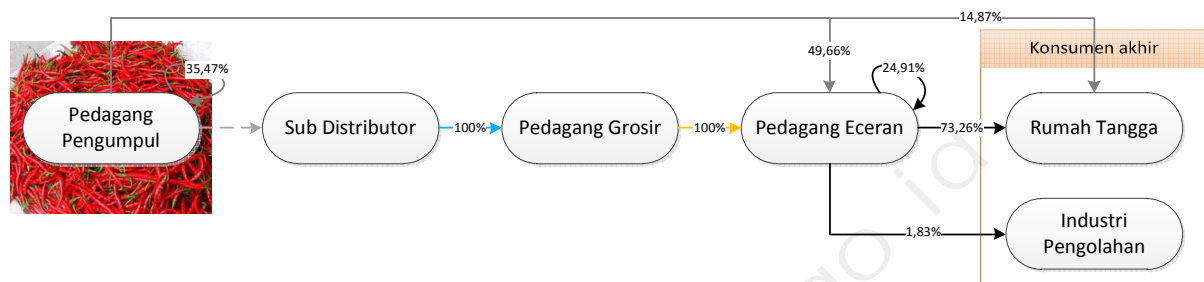
2.8.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Bengkulu menjual cabai merah ke pedagang pengepul (0,27%), agen (0,01%), department Store (24,92%), supermarket (24,92%), pengecer (0,03%), kegiatan usaha lainnya (29,90%) dan langsung ke rumah tangga (19,94%). Lebih jelasnya lihat Gambar 29.



Gambar 29. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bengkulu

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Bengkulu berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke pedagang grosir (35,47%), pengecer (49,66%) dan langsung rumah tangga (14,87%). Sementara itu, sub distributor pun mendapatkan pasokan dari pedagang pengepul. Sub distributor menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang grosir (100,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Sedangkan pengecer menjual ke sesama pengecer (24,91%), industri pengolahan (1,83%), dan terbesar langsung ke rumah tangga (73,26%). Lebih jelasnya lihat Gambar 30.



Gambar 30. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bengkulu

2.8.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 11,98 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 10,03 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 44,97 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 43,46 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Bengkulu adalah sebesar 17,01 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 15,13 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 8.

Tabel 8.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Bengkulu

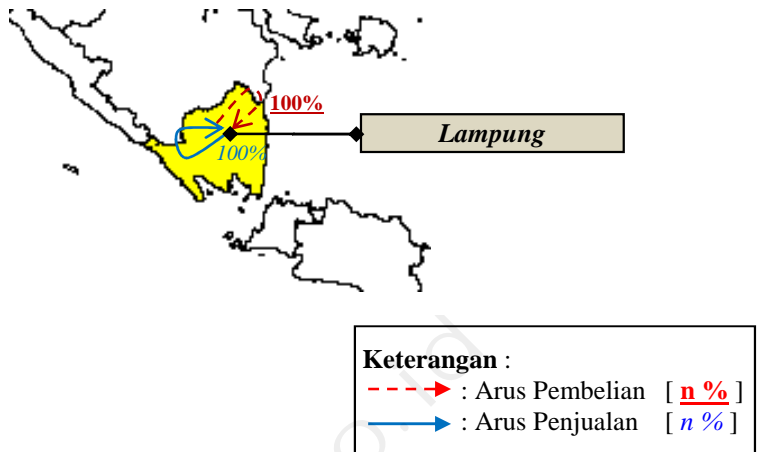
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	587.136,00	273.700,00	482.657,33
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	524.313,67	188.800,00	412.475,78
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	15.312,50	2.846,00	9.969,71
Rata-rata MPP (000 Rp)	62.822,33	84.900,00	70.181,56
Rasio MPP (%)	11,98	44,97	17,01
Rata-rata MP (000 Rp)	52.614,00	82.054,00	62.427,33
Rasio MP (%)	10,03	43,46	15,13

2.9. Provinsi Lampung

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Lampung meliputi Kabupaten Lampung Timur, Lampung Tengah dan Kota Bandar Lampung.

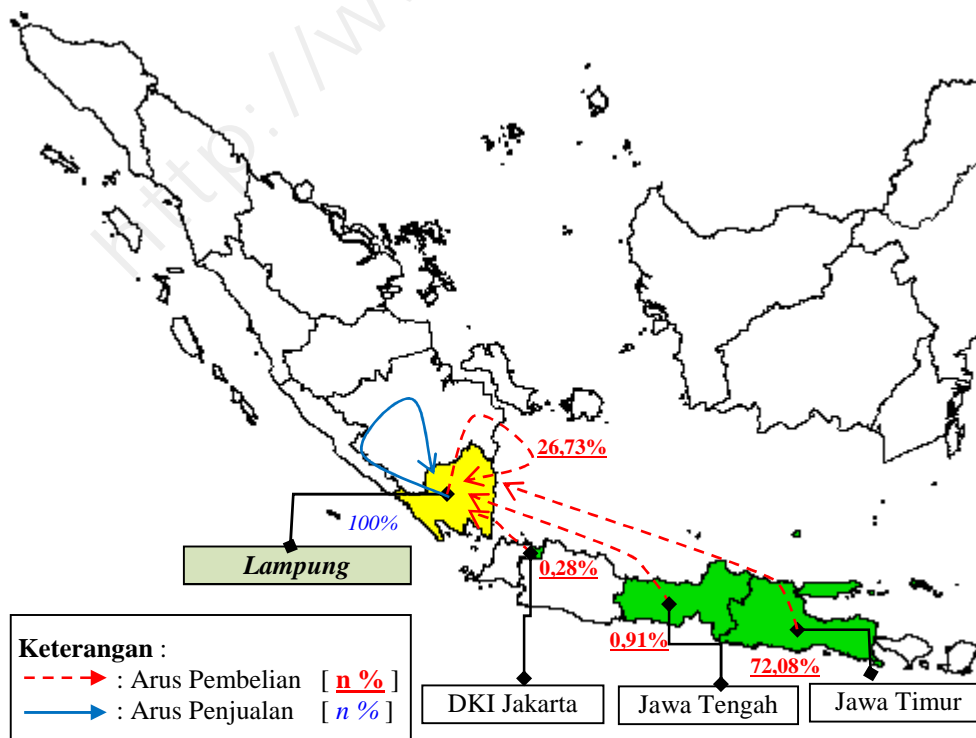
2.9.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Lampung mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 31.



Gambar 31. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Lampung

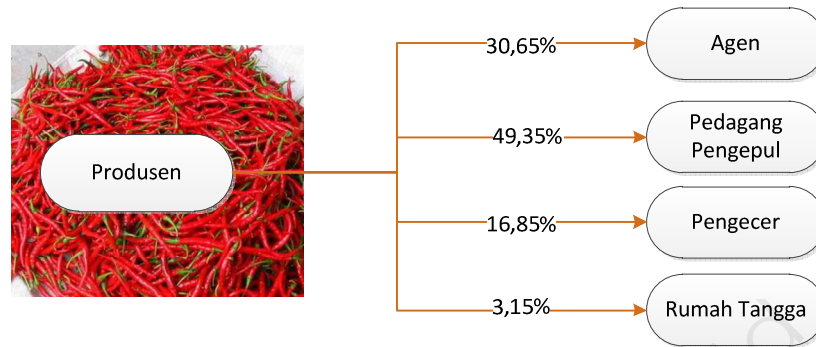
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Lampung sendiri (26,73%), dan dari luar provinsi yaitu DKI Jakarta (0,28%), Jawa Tengah (0,91%) dan Jawa Timur (72,08%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Lampung sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 32.



Gambar 32. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Lampung

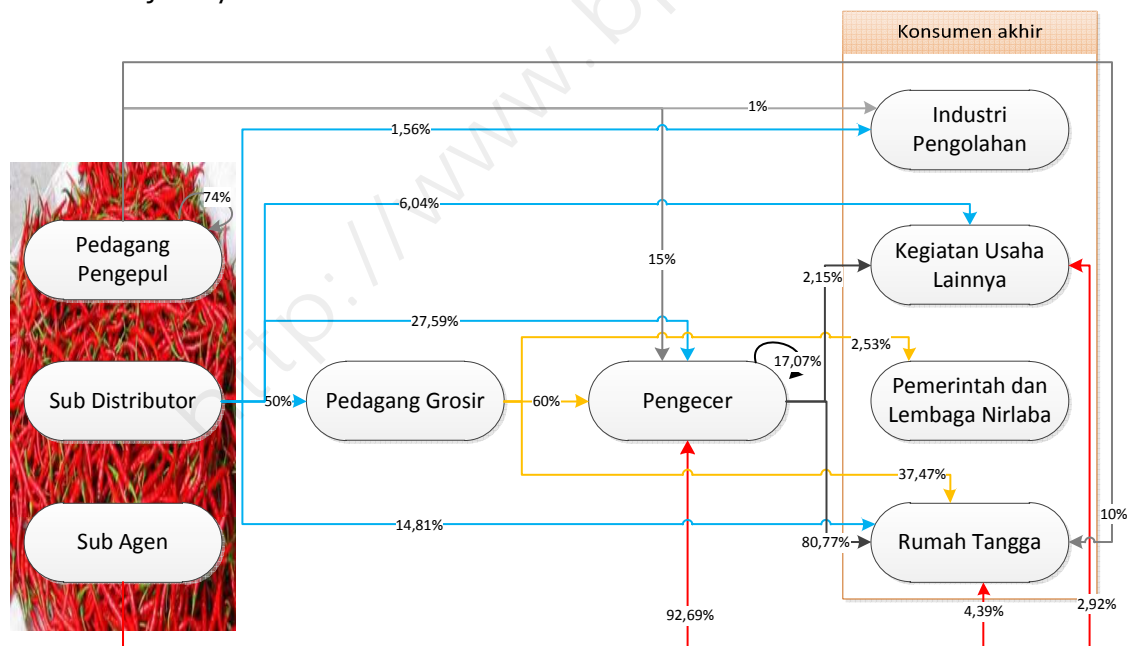
2.9.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Lampung menjual cabai merah ke agen (30,65%), pedagang pengepul (49,35%), pengecer (16,85%), dan langsung ke rumah tangga (3,15%). Lebih jelasnya lihat Gambar 33.



Gambar 33. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Lampung

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Lampung berawal dari pedagang pengepul dan sub agen yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Lebih jelasnya lihat Gambar 34.



Gambar 34. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Lampung

Pedagang pengepul menjual cabai merah ke pedagang pengepul sendiri (74,00%), pengecer (15,00%), industri pengolahan (1,00%), dan langsung ke rumah tangga (10,00%). Subdistributor, yang mendapatkan pasokan cabai merah dari distributor, menjual cabai merah ke pedagang grosir (50,00%), pengecer (27,59%), industri pengolahan (1,56%), kegiatan usaha lainnya (6,04%) dan langsung ke rumah tangga (14,81%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (60,00%),

pemerintah dan lembaga nirlaba (2,53%) dan langsung ke rumah tangga (37,47%). Sub agen menjual cabai merah ke pengecer (92,69%), kegiatan usaha lainnya (2,92%), dan langsung ke rumah tangga (4,39%). Sedangkan pengecer menjual ke sesama pengecer (17,07%), kegiatan usaha lainnya (2,15%), dan terbesar langsung ke rumah tangga (80,77%).

2.9.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 22,20 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 20,54 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 26,59 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 25,79 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Lampung adalah sebesar 22,27 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 20,63 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 9.

Tabel 9.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Lampung

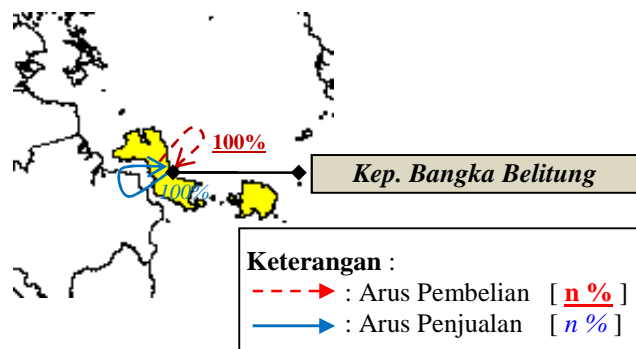
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.724.792,86	103.710,00	1.364.552,22
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.411.468,86	81.925,00	1.116.014,67
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	23.346,43	660,00	18.305,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	313.324,00	21.785,00	248.537,56
Rasio MPP (%)	22,20	26,59	22,27
Rata-rata MP (000 Rp)	289.977,57	21.125,00	230.232,56
Rasio MP (%)	20,54	25,79	20,63

2.10. Provinsi Kepulauan Bangka Belitung

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Kepulauan Bangka Belitung (Kep. Babel) meliputi Kabupaten Bangka dan Kota Pangkal Pinang.

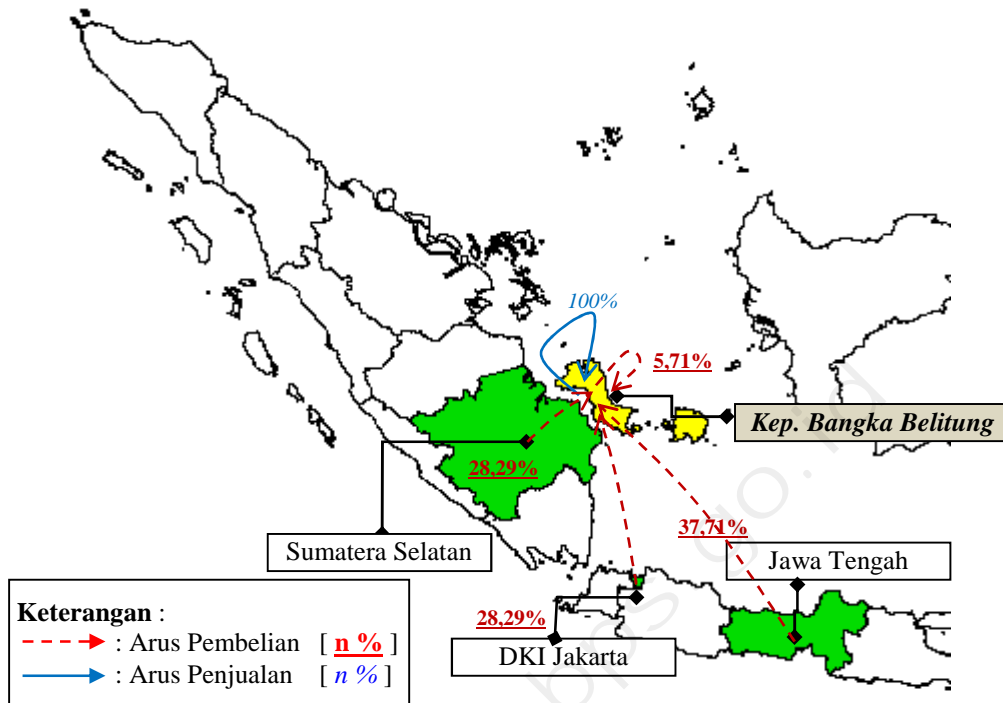
2.10.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Kep. Babel mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 35.



Gambar 35. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung

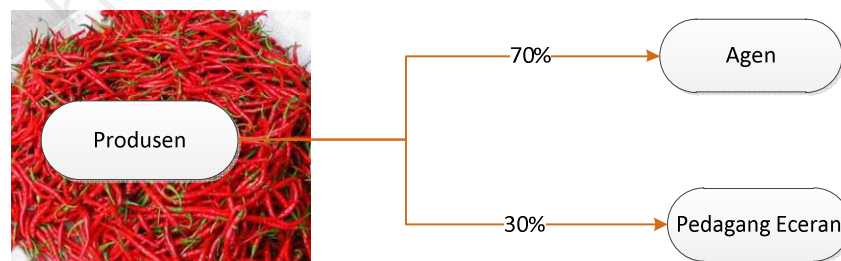
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Kep. Babel sendiri (5,71%) dan dari provinsi lain yaitu Sumatera Selatan (28,29%), DKI Jakarta (28,29) dan Jawa Tengah (37,71). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Kep. Babel sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 36.



Gambar 36. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung

2.10.2. Pola Distribusi Perdagangan

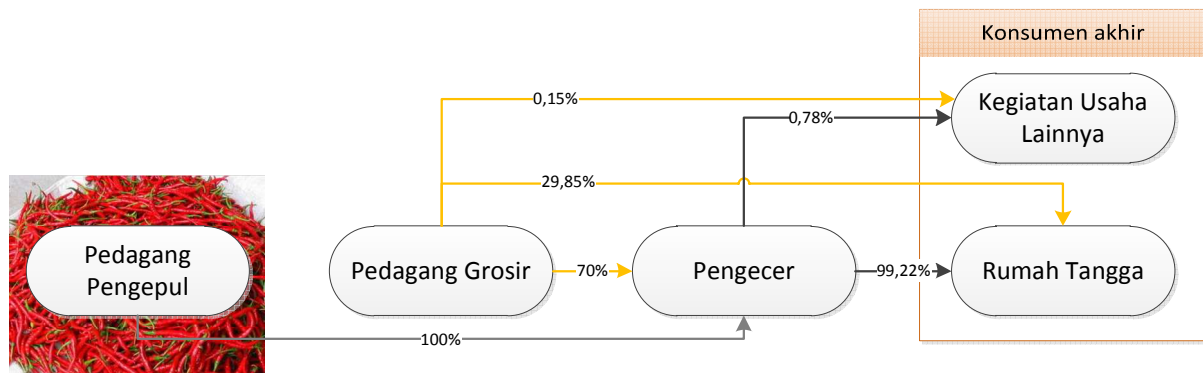
Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Kep. Babel menjual cabai merah ke agen (70,00%) dan pengecer (30,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 37.



Gambar 37. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Kep. Babel berawal dari sub agen. Pedagang seperti pedagang grosir dan pedagang pengepul mendapatkan pasokan cabai merah dari sub agen. Selanjutnya, pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (70,00%), kegiatan usaha lainnya (0,15%), dan langsung ke rumah tangga (29,85%).

Pedagang pengepul menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Sedangkan pengecer menjual ke kegiatan usaha lainnya (0,78%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (99,22%). Lebih jelasnya lihat Gambar 38.



Gambar 38. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kep. Bangka Belitung

2.10.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 10,90 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 10,79 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 30,02 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 26,01 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Kep. Babel adalah sebesar 12 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 11,66 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 10.

**Tabel 10.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah
di Provinsi Kep. Bangka Belitung**

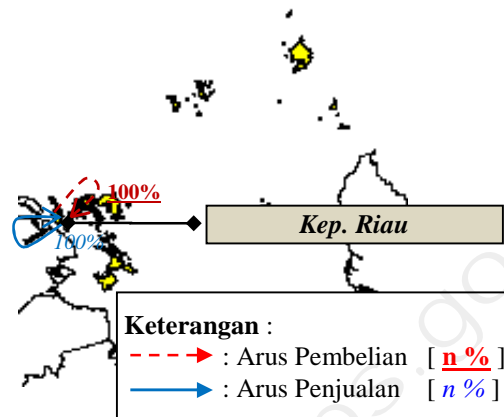
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	2.032.816,67	289.317,33	1.451.650,22
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.832.960,00	222.514,00	1.296.144,67
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	3.125,00	8.936,00	5.615,43
Rata-rata MPP (000 Rp)	199.856,67	66.803,33	155.505,56
Rasio MPP (%)	10,90	30,02	12,00
Rata-rata MP (000 Rp)	197.773,33	57.867,33	151.138,00
Rasio MP (%)	10,79	26,01	11,66

2.11. Provinsi Kepulauan Riau

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Kepulauan Riau meliputi Kabupaten Bintan dan Kota Tanjung Pinang.

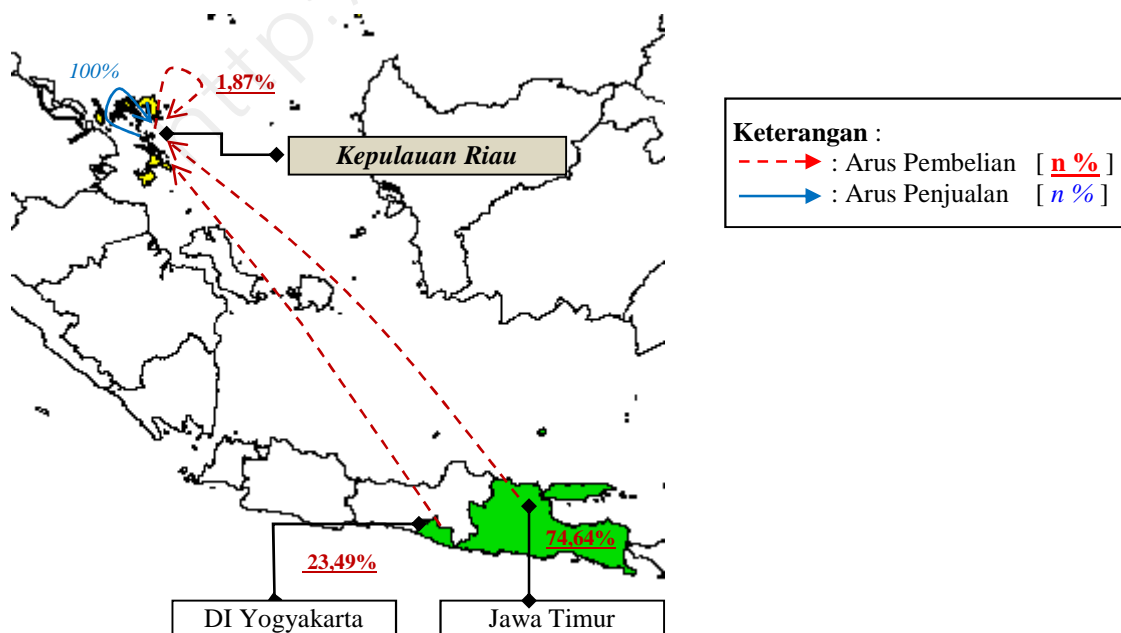
2.11.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Kepulauan Riau mendapatkan bahan baku seluruhnya dari wilayahnya sendiri (100,00%). Produsen pun menjual cabai merah seluruhnya ke Provinsi Kepulauan Riau sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 39.



Gambar 39. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau

Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Kepulauan Riau sendiri (1,87%) dan dari provinsi lain yaitu DI Yogyakarta (23,49%) dan Jawa Timur (74,64%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Kepulauan Riau sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 40.



Gambar 40. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau

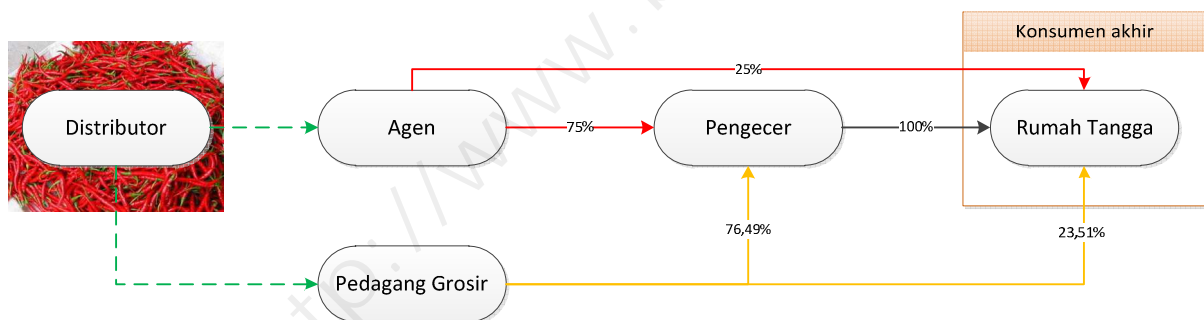
2.11.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Kepulauan Riau menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang pengepul (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 41.



Gambar 41. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Kepulauan Riau berawal dari distributor. Pedagang seperti agen dan pedagang grosir mendapatkan pasokan cabai merah dari distributor. Selanjutnya, agen menjual cabai merah ke pengecer (75,00%) dan langsung rumah tangga (25,00%). Sementara itu, pedagang grosir pun menjual cabai merah ke pengecer (76,49%) dan langsung ke rumah tangga (23,51%). Sedangkan pengecer menjual cabai merah seluruhnya langsung ke rumah tangga (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 42.



Gambar 42. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kepulauan Riau

2.11.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 12,34 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 10,06 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 10,4 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 10,4 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Kepulauan Riau adalah sebesar 12,3 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 10,06 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 11.

Tabel 11.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah
di Provinsi Kepulauan Riau

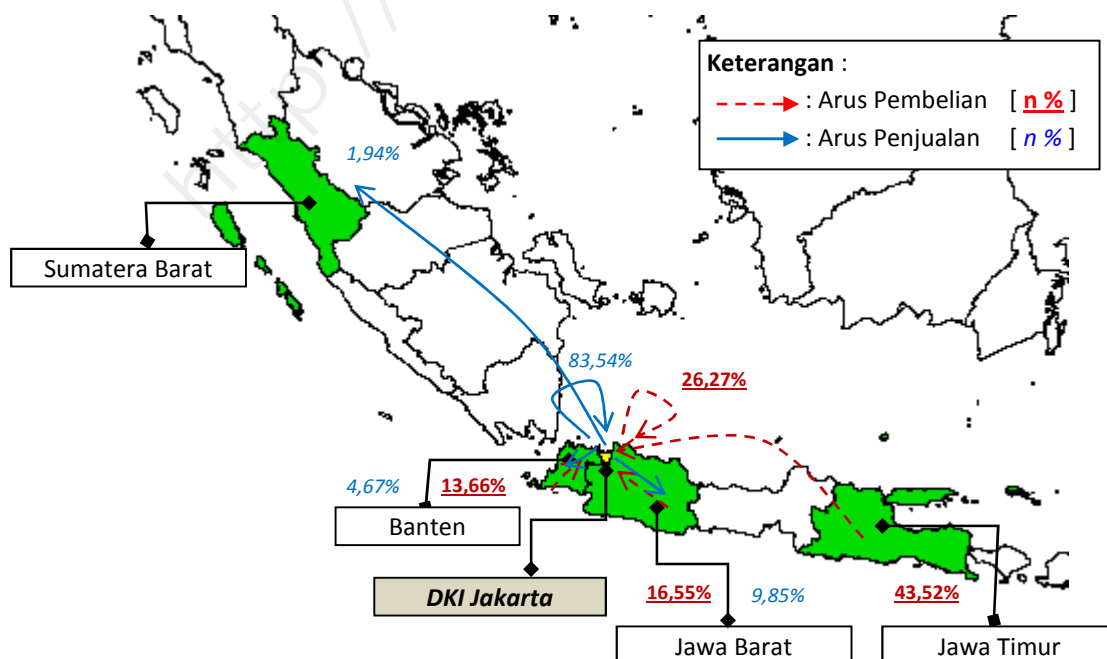
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.171.117,50	24.231,00	597.674,25
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.042.500,00	21.949,00	532.224,50
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	31.692,00	-	31.692,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	128.617,50	2.282,00	65.449,75
Rasio MPP (%)	12,34	10,40	12,30
Rata-rata MP (000 Rp)	104.848,50	2.282,00	53.565,25
Rasio MP (%)	10,06	10,40	10,06

2.12. Provinsi DKI Jakarta

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi DKI Jakarta meliputi Kota Administratif Jakarta Selatan, Jakarta Timur, Jakarta Pusat, Jakarta Barat, dan Jakarta Utara.

2.12.1. Peta Distribusi Perdagangan

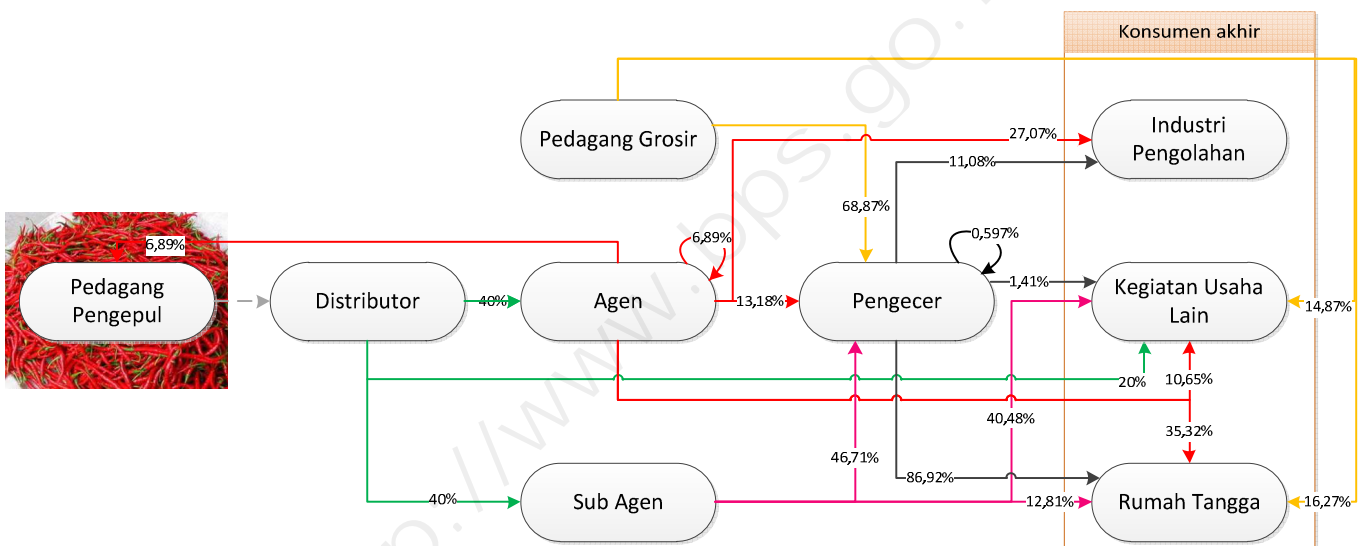
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi DKI Jakarta sendiri (26,27%) dan dari luar Provinsi DKI Jakarta yaitu Jawa Barat (16,55%), Jawa Timur (43,52%) dan Banten (13,66%). Sementara itu, penjualan cabai merah ke Provinsi DKI Jakarta sendiri (83,54%) dan keluar Provinsi DKI Jakarta yaitu Sumatera Barat (1,94%), Jawa Barat (9,85%), dan Banten (4,67%). Lebih jelasnya lihat Gambar 43.



Gambar 43. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DKI Jakarta

2.12.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di DKI Jakarta berawal dari pedagang pengepul. Pedagang seperti distributor pun mendapatkan pasokan cabai merah dari pedagang pengepul. Selanjutnya, distributor menjual cabai merah ke agen (40,00%), sub agen (40,00%), dan kegiatan usaha lainnya (20,00%). Agen menjual cabai merah ke sesama agen (6,89%), pedagang pengepul (6,89%), pengecer (13,18%), industri pengolahan (27,07%), kegiatan usaha lainnya (10,65%), dan langsung ke rumah tangga (35,32%). Sub agen menjual cabai merah ke pengecer (46,71%), kegiatan usaha lainnya (40,48%), dan langsung ke rumah tangga (12,81%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (68,87%), kegiatan usaha lainnya (14,87%), dan langsung ke rumah tangga (16,27%). Pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (0,59%), industri pengolahan (11,08%), kegiatan usaha lainnya (1,41%), dan terbesar langsung ke rumah tangga (86,92%). Lebih jelasnya lihat Gambar 44.



Gambar 44. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DKI Jakarta

2.12.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 15,18 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 12,47 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 19,10 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 18,28 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi DKI Jakarta adalah sebesar 16,30 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 14,12 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 12.

Tabel 12.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi DKI Jakarta

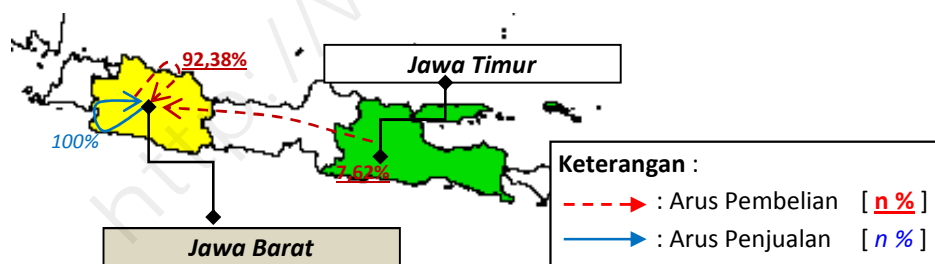
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.809.153,58	1.769.712,75	1.797.467,41
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.570.702,68	1.485.911,88	1.545.579,48
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	47.676,76	12.231,25	36.334,20
Rata-rata MPP (000 Rp)	238.450,89	283.800,88	251.887,93
Rasio MPP (%)	15,18	19,10	16,30
Rata-rata MP (000 Rp)	195.792,74	271.569,63	218.245,15
Rasio MP (%)	12,47	18,28	14,12

2.13. Provinsi Jawa Barat

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Jawa Barat meliputi Kabupaten Bogor, Sukabumi, Cianjur, Bandung, Garut, Tasikmalaya, Ciamis, Cirebon, Majalengka, Bandung Barat, Kota Bogor, Bandung, Depok, Cimahi, dan Tasikmalaya.

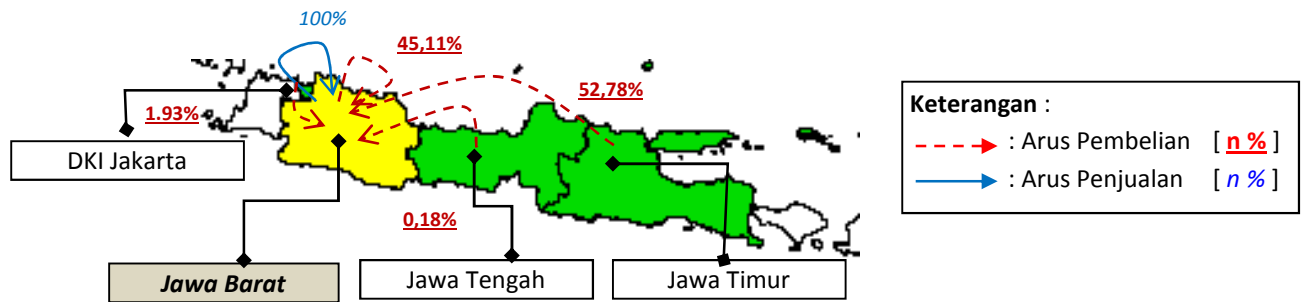
2.13.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Jawa Barat mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri (92,38%) dan juga dari provinsi lain yaitu Jawa Timur (7,62%). Menurut wilayah penjualannya, produsen cabai merah di Provinsi Jawa Barat hanya menjual cabai merah ke wilayahnya sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 45.



Gambar 45. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat

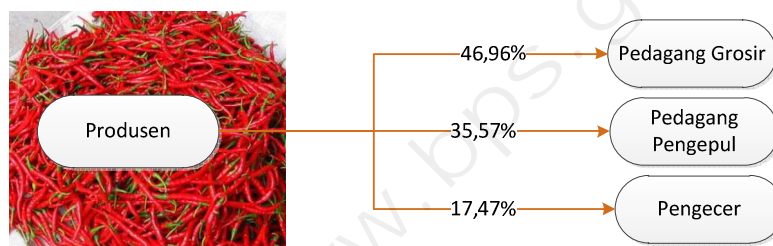
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Jawa Barat sendiri (45,11%) dan dari provinsi lain yaitu DKI Jakarta (1,93%), Jawa Tengah (0,18%) dan Jawa Timur (52,78%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Jawa Barat sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 46.



Gambar 46. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat

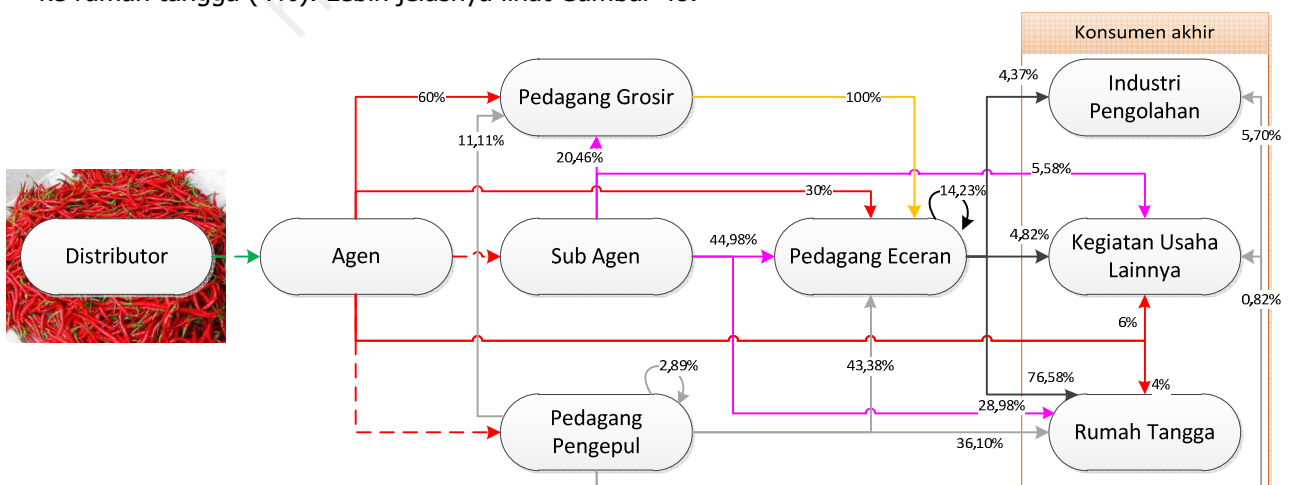
2.13.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Jawa Barat menjual cabai merah ke pedagang grosir (46,96%), pedagang pengepul (35,57%), dan pengecer (17,47%). Lebih jelasnya lihat Gambar 47.



Gambar 47. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Jawa Barat berawal dari distributor. Agen mendapatkan pasokan cabai merah dari distributor. Agen menjual cabai merah ke pedagang grosir (60%), pengecer (30%), kegiatan usaha lainnya (6%), dan langsung ke rumah tangga (4%). Lebih jelasnya lihat Gambar 48.



Gambar 48. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat

Pedagang grosir menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Sub agen dan pedagang pengepul mendapatkan pasokan cabai merah dari agen. Sub agen menjual cabai merah ke pedagang grosir (20,46%), pengecer (44,98%), kegiatan usaha lainnya (5,58%), dan langsung ke rumah tangga (28,98%). Pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (2,89%), pedagang grosir (11,11%), pengecer (43,38%), industri pengolahan (5,70%), kegiatan usaha lainnya (0,82%), dan langsung ke rumah tangga (36,10%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (14,23%), industri pengolahan (4,37%), kegiatan usaha lainnya (4,82%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (76,58%).

2.13.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 21,3 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 16,38 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 26,8 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 24,68 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Jawa Barat adalah sebesar 21,83 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 17,19 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 13.

Tabel 13.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat

Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.228.125,18	218.966,67	837.483,18
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.012.502,37	172.688,42	687.413,10
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	59.098,69	4.873,33	39.577,56
Rata-rata MPP (000 Rp)	215.622,82	46.278,25	150.070,08
Rasio MPP (%)	21,30	26,80	21,83
Rata-rata MP (000 Rp)	165.855,50	42.623,25	118.152,69
Rasio MP (%)	16,38	24,68	17,19

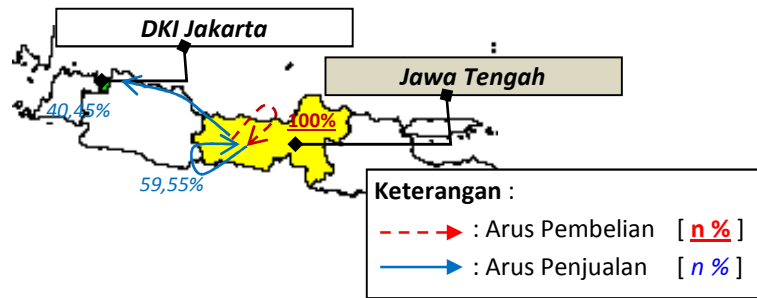
2.14. Provinsi Jawa Tengah

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Jawa Tengah meliputi Kabupaten Cilacap, Banyumas, magelang, Boyolali, Grobogan, Blora, Demak, Semarang, Temanggung, Brebes, Kota Salatiga dan Semarang.

2.14.1. Peta Distribusi Perdagangan

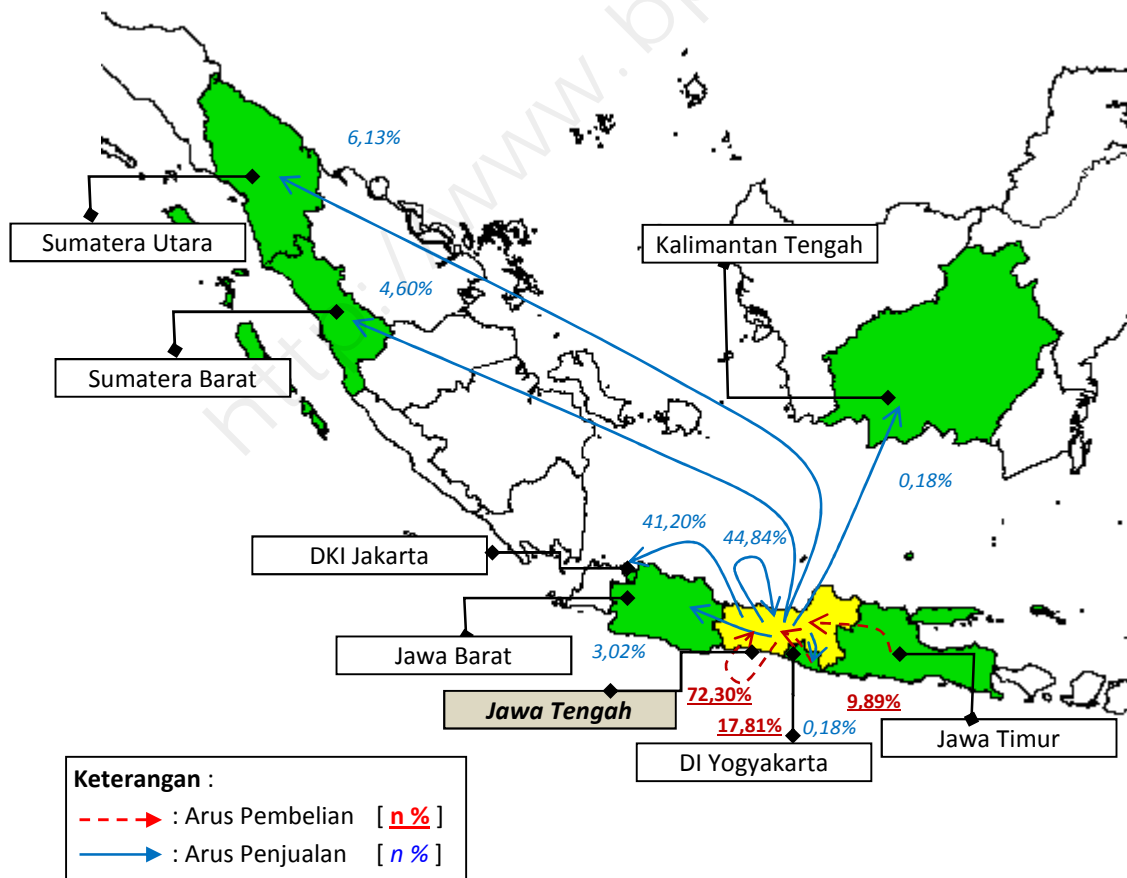
Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Jawa Tengah mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri. Sedangkan wilayah

penjualannya, selain ke wilayah sendiri (59,55%) juga ke provinsi lain yaitu DKI Jakarta (40,45%). Lebih jelasnya lihat Gambar 49.



Gambar 49. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah

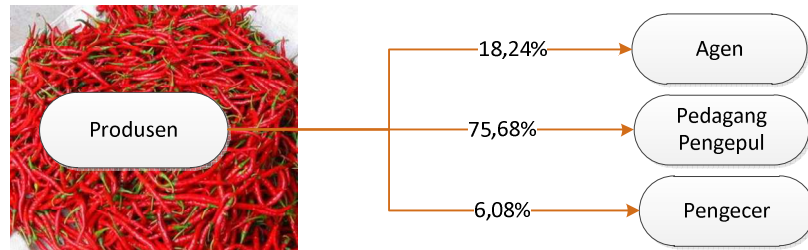
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Jawa Tengah sendiri (72,30%) dan dari provinsi lain yaitu DI Yogyakarta (17,81%) dan Jawa Timur (9,89%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Jawa Tengah sendiri (44,84%) dan lainnya ke luar provinsi yaitu Sumatera Utara (6,13%), Sumatera Barat (4,60%), DKI Jakarta (41,20%), Jawa Barat (3,02%), DI Yogyakarta (0,03%), dan Kalimantan Tengah (0,18%). Lebih jelasnya lihat Gambar 50.



Gambar 50. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah

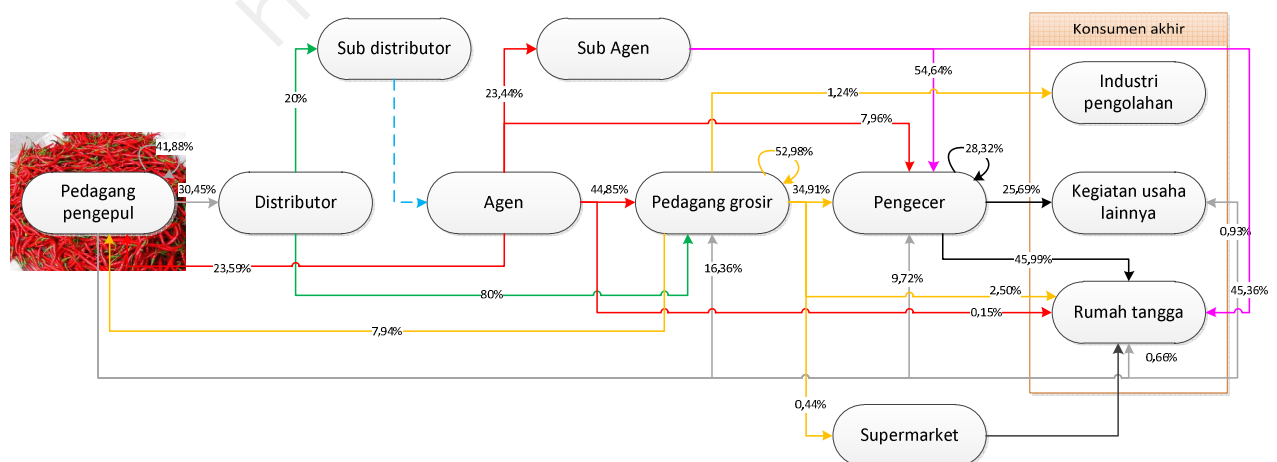
2.14.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Jawa Tengah menjual cabai merah ke agen (18,24%), pengecer (6,08%) dan terbesar ke pedagang pengepul (75,68%). Lebih jelasnya lihat Gambar 51.



Gambar 51. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Jawa Tengah berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (41,88%), distributor (30,45%), pedagang grosir (16,63%), pengecer (9,72%), kegiatan usaha lainnya (0,93%), dan langsung ke rumah tangga (0,66%). Distributor menjual cabai merah ke sub distributor (20%), dan pedagang grosir (80%). Agen menjual cabai merah ke sub agen (23,44%), pedagang grosir (44,85%), pedagang pengepul (23,59%), pengecer (7,96%), dan langsung ke rumah tangga (0,15%). Sub agen menjual cabai merah ke pengecer (54,64%), dan langsung ke rumah tangga (45,36%). Pedagang grosir menjual cabai merah sesama pedagang grosir (52,98%), pedagang pengepul (7,94%), supermarket (0,44%), pengecer (34,91%), industri pengolahan (1,24%), dan langsung ke rumah tangga (2,50%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (28,32%), kegiatan usaha lainnya (25,69%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (45,99%). Lebih jelasnya lihat Gambar 52.



Gambar 52. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah

2.14.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 9,87 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 6,86 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 15,93 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 13,83 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Jawa Tengah adalah sebesar 10,28 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 7,33 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 14.

Tabel 14.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jawa Tengah

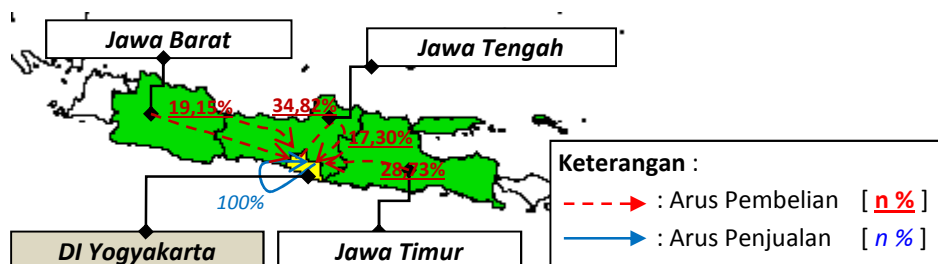
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	4.450.575,84	786.911,12	3.342.956,27
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	4.050.766,79	678.760,62	3.031.323,06
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	228.871,04	26.574,57	167.302,55
Rata-rata MPP (000 Rp)	399.809,06	108.150,50	311.633,21
Rasio MPP (%)	9,87	15,93	10,28
Rata-rata MP (000 Rp)	277.744,50	93.841,12	222.145,80
Rasio MP (%)	6,86	13,83	7,33

2.15. Provinsi DI Yogyakarta

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Daerah Istimewa (DI) Yogyakarta meliputi Kabupaten Kulon Progo, Bantul, dan Kota Yogyakarta.

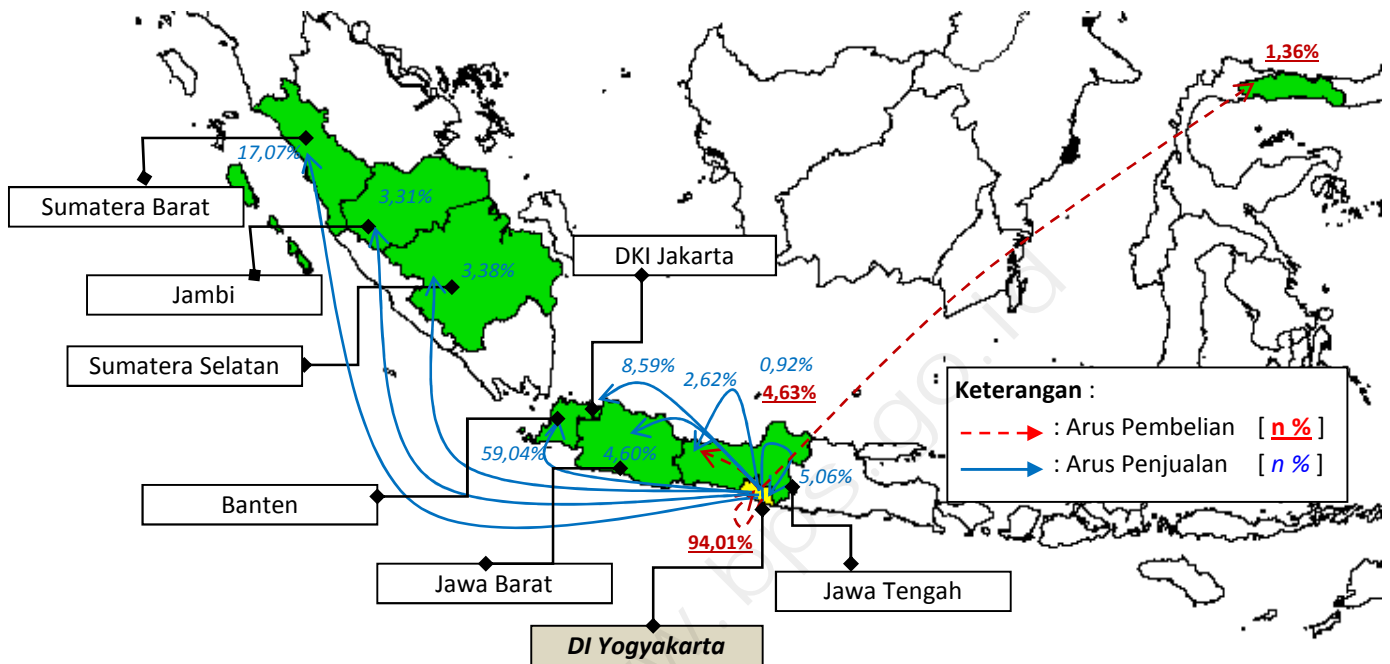
2.15.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi DI Yogyakarta mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri (17,30%) dan juga dari provinsi lain yaitu Jawa Barat (19,15%), Jawa Tengah (34,82), dan Jawa Timur (28,73%). Sedangkan wilayah penjualan cabai merah adalah ke wilayahnya sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 53.



Gambar 53. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta

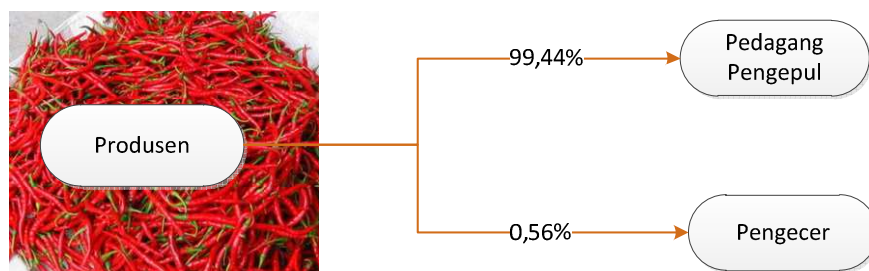
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan juga bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi DI Yogyakarta sendiri (94,01%) dan dari provinsi lain yaitu Jawa Tengah (4,63%) dan Gorontalo (1,36%). Penjualan cabai merah ke Provinsi DI Yogyakarta sendiri (5,06%) dan keluar Provinsi DI Yogyakarta yaitu Sumatera Barat (17,07%), Jambi (3,31%), Sumatera Selatan (3,38%), DKI Jakarta (8,59%), Jawa Barat (2,62%), Jawa Tengah (0,92%), dan Banten (59,04%). Lebih jelasnya lihat Gambar 54.



Gambar 54. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta

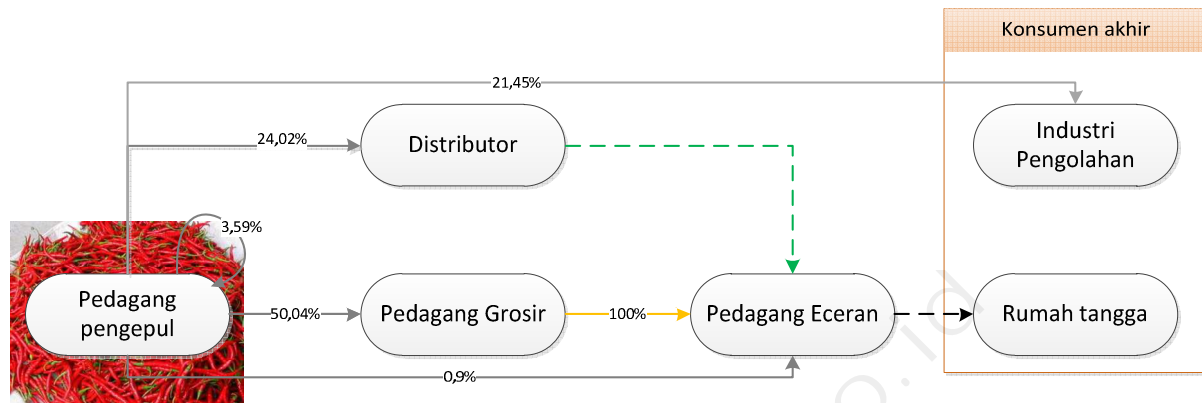
2.15.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di DI Yogyakarta menjual cabai merah ke pedagang pengepul (99,44%) dan pengecer (0,56%). Lebih jelasnya lihat Gambar 55.



Gambar 55. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di DI Yogyakarta berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (3,59%), distributor (24,02%), pedagang grosir (50,04%), pengecer (0,9%), dan industri pengolahan (21,45%). Pedagang grosir menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (63,51%). Lebih jelasnya lihat Gambar 56.



Gambar 56. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta

2.15.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa perolehan marjin pedagang besar cabai merah di Provinsi DI Yogyakarta adalah sebesar 47,26 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 35,28 persen. Sementara itu, tidak ada responden pengecer pada Provinsi DI Yogyakarta sehingga tidak ada data MPP dari pengecer. Lebih Jelasnya lihat Tabel 15.

Tabel 15.
Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi DI Yogyakarta

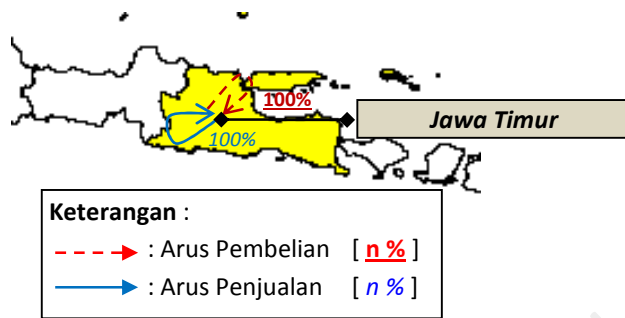
Uraian	PB
(1)	(2)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	4.195.137,29
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	2.848.779,58
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	341.294,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	1.346.357,71
Rasio MPP (%)	47,26
Rata-rata MP (000 Rp)	1.005.063,71
Rasio MP (%)	35,28

2.16. Provinsi Jawa Timur

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Jawa Timur meliputi Kabupaten Blitar, Kediri, Malang, Jember, Banyuwangi, Probolinggo, Nganjuk, Magetan, Bojonegoro, Tuban, Pamekasan, Sumenep, Kota Blitar, Malang, Surabaya, dan Batu.

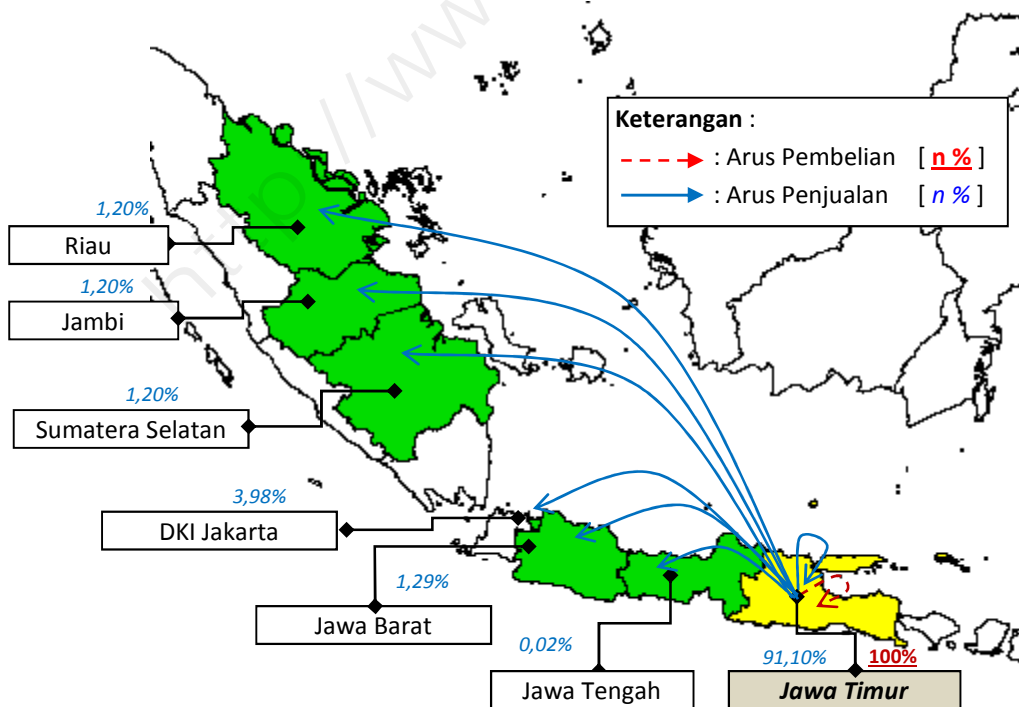
2.16.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Jawa Timur mendapatkan bahan baku seluruhnya dari wilayahnya sendiri (100,00%). Menurut wilayah penjualannya, produsen cabai merah di Provinsi Jawa Timur pun hanya menjual cabai merah ke wilayahnya sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 57.



Gambar 57. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur

Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Jawa Timur sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Jawa Timur sendiri (91,10%) dan lainnya keluar Provinsi Jawa Timur yaitu Riau (1,20%), Jambi (1,20%), Sumatera Selatan (1,20%), DKI Jakarta (3,98%), Jawa Barat (1,29%), dan Jawa Tengah (0,02%). Lebih jelasnya lihat Gambar 58.



Gambar 58. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur

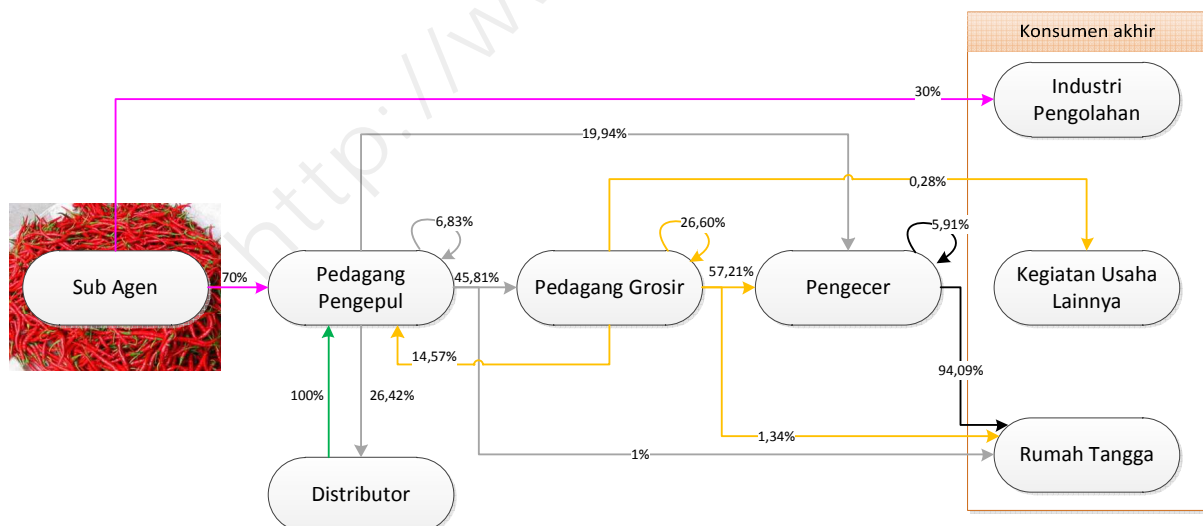
2.16.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Jawa Timur menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang pengepul (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 59.



Gambar 59. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Jawa Timur berawal dari sub agen yang mendapatkan pasokan cabai merah dari petani perorangan. Sub agen menjual cabai merah ke pedagang pengepul (70%) dan industri pengolahan (30%). Pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (6,83%), distributor (26,42%), pedagang grosir (45,81%), pengecer (19,94%), dan langsung ke rumah tangga (1%). Distributor menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang grosir (100,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke sesama pedagang grosir (26,60%), pedagang pengepul (14,57%), pengecer (57,21%), kegiatan usaha lainnya (0,28%) dan langsung ke rumah tangga (1,34%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (5,91%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (94,09%). Lebih jelasnya lihat Gambar 60.



Gambar 60. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur

2.16.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 27 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah

dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 26,94 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh margin (rasio MPP) sebesar 33,88 persen, sedangkan rata-rata perolehan margin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 33,87 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan margin pedagang cabai merah di Provinsi Jawa Timur adalah sebesar 27 persen dan rata-rata perolehan margin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 26,94 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 16.

Tabel 16.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Jawa Timur

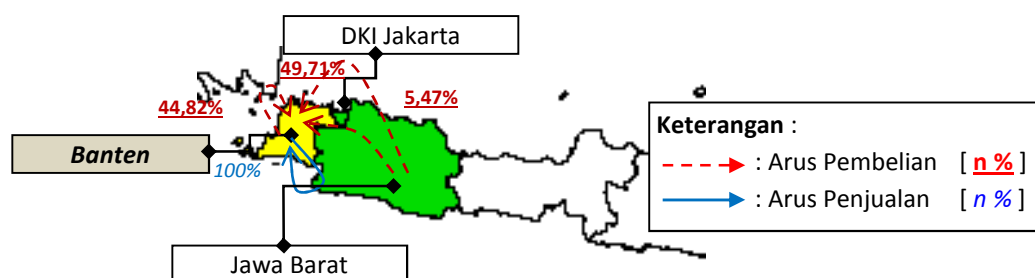
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	21.511.307,54	56.657,67	19.127.457,56
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	16.937.968,58	42.318,67	15.060.674,15
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	13.705,01	15,00	13.020,51
Rata-rata MPP (000 Rp)	4.573.338,96	14.339,00	4.066.783,41
Rasio MPP (%)	27,00	33,88	27,00
Rata-rata MP (000 Rp)	4.562.489,16	14.334,00	4.057.138,59
Rasio MP (%)	26,94	33,87	26,94

2.17. Provinsi Banten

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Banten meliputi Kabupaten Lebak, Tangerang, Serang, Kota Serang, dan Tangerang Selatan. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel, maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Banten sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.17.1. Peta Distribusi Perdagangan

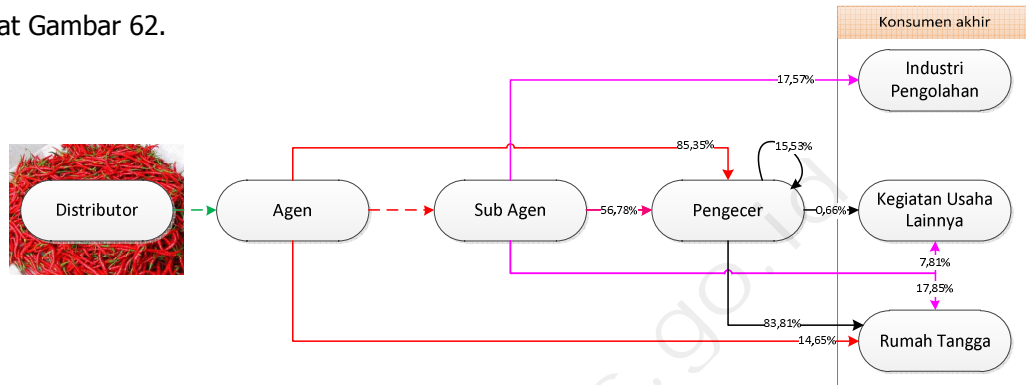
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Banten sendiri (44,82%) dan dari luar Provinsi Banten yaitu DKI Jakarta (49,71%) dan Jawa Barat (5,47%). Sementara itu, penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Banten sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 61.



Gambar 61. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Banten

2.17.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Provinsi Banten berawal dari distributor. Pedagang seperti agen mendapatkan pasokan cabai merah dari distributor. Selanjutnya, agen menjual cabai merah ke pengecer (85,35%) dan langsung ke rumah tangga (14,65%). Sub agen menjual cabai merah ke pengecer (56,78%), industri pengolahan (17,57%), kegiatan usaha lainnya (7,81%), dan langsung ke rumah tangga (17,85%). Sub agen mendapatkan pasokan cabai merah dari agen. Pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (15,53%), kegiatan usaha lainnya (0,66%), dan terbesar langsung ke rumah tangga (83,81%). Lebih jelasnya lihat Gambar 62.



Gambar 62. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Banten

2.17.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 21,95 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 20,16 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 52,47 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 23,17 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Banten adalah sebesar 23,04 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 20,27 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 17.

Tabel 17.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Banten

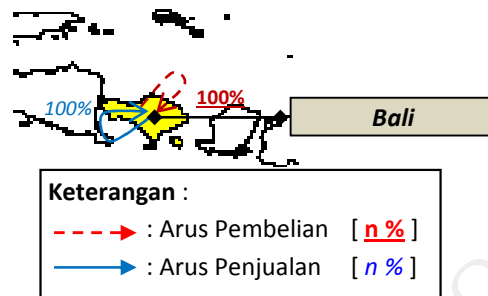
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	780.472,75	96.620,00	593.967,45
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	639.990,63	63.368,00	482.729,91
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	13.095,71	27.855,00	16.375,56
Rata-rata MPP (000 Rp)	140.482,13	33.252,00	111.237,55
Rasio MPP (%)	21,95	52,47	23,04
Rata-rata MP (000 Rp)	129.023,38	14.682,00	97.839,36
Rasio MP (%)	20,16	23,17	20,27

2.18. Provinsi Bali

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Bali meliputi Kabupaten Tabanan, Bangli, Karang Asem dan Kota Denpasar.

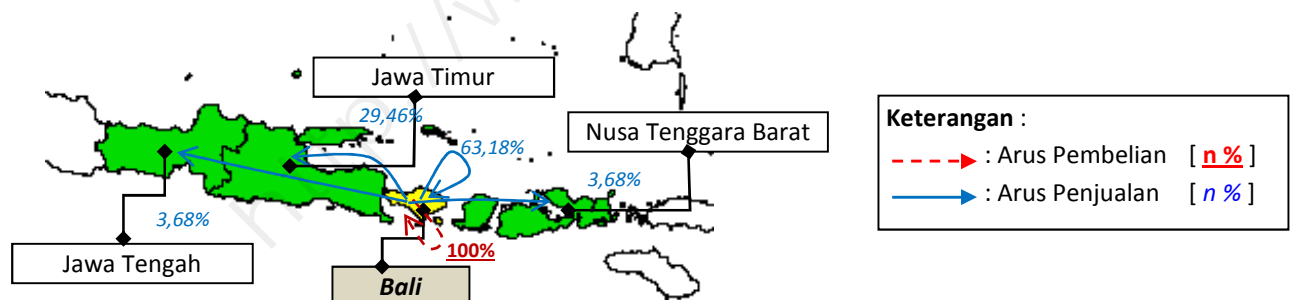
2.18.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Bali mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 63.



Gambar 63. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bali

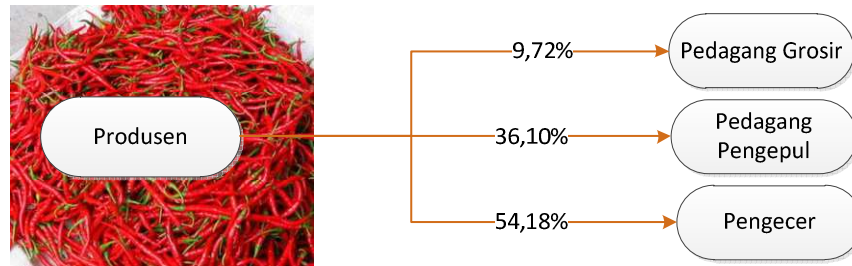
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan juga bahwa wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Bali sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah ke Provinsi Bali sendiri (63,18%) dan keluar Provinsi Bali yaitu Jawa Tengah (3,68%), Jawa Timur (29,46%), dan Nusa Tenggara Barat (3,68%). Lebih jelasnya lihat Gambar 64.



Gambar 64. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bali

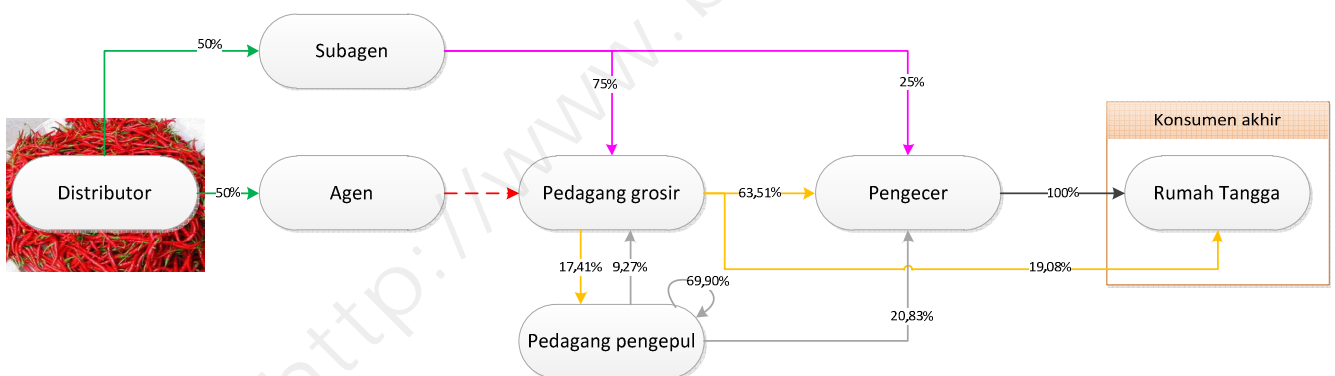
2.18.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Provinsi Bali menjual cabai merah ke pedagang grosir (9,72%), pedagang pengepul (36,10%) dan pengecer (54,18%). Lebih jelasnya lihat Gambar 65.



Gambar 65. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Bali

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Bali berawal dari distributor yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, distributor menjual cabai merah ke agen (50,00%) dan subagen (50,00%). Subagen menjual cabai merah ke pedagang grosir (75,00%) dan pengecer (25,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pedagang pengepul (17,41%), pengecer (63,51%), dan langsung ke rumah tangga (19,08%). Pedagang grosir mendapatkan pasokan cabai merah dari agen. Pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (69,90%), pedagang grosir (9,27%), dan pengecer (20,83%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah seluruhnya ke rumah tangga (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 66.



Gambar 66. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Bali

2.18.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 18,37 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 15,97 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 37,5 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 1,79 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Bali adalah sebesar 18,44 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 15,91 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 18.

Tabel 18.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Bali

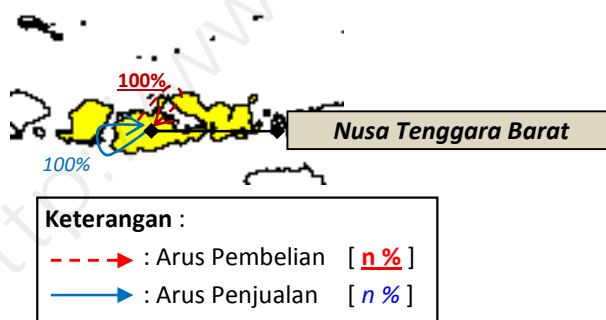
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	752.251,64	38.500,00	692.772,33
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	635.534,00	28.000,00	584.906,17
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	33.550,00	10.000,00	29.625,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	116.717,64	10.500,00	107.866,17
Rasio MPP (%)	18,37	37,50	18,44
Rata-rata MP (000 Rp)	101.467,64	500,00	93.053,67
Rasio MP (%)	15,97	1,79	15,91

2.19. Provinsi Nusa Tenggara Barat

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) meliputi Kabupaten Lombok Tengah, Lombok Timur, Bima dan Kota Mataram.

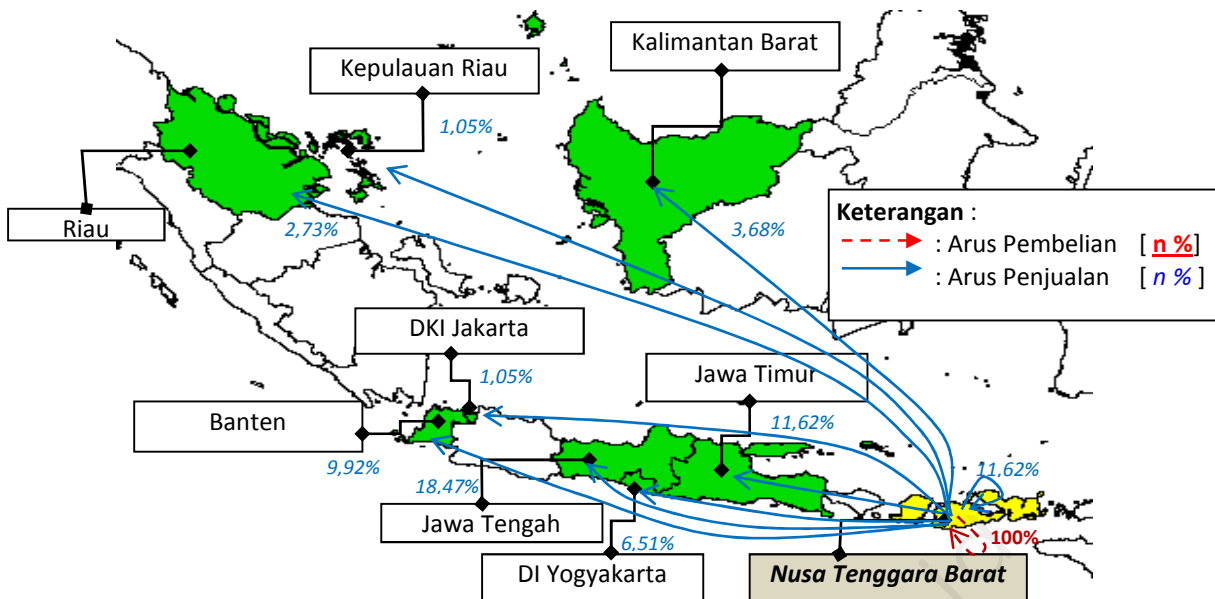
2.19.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 67.



Gambar 67. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat

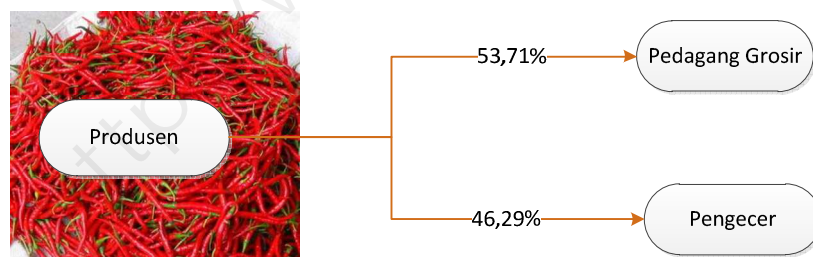
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan juga bahwa wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Nusa Tenggara Barat sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah ke Provinsi Nusa Tenggara Barat sendiri (46,12%) dan keluar Provinsi Nusa Tenggara Barat yaitu Riau (2,73%), Kep. Riau (1,05%), DKI Jakarta (1,05%), Jawa Tengah (18,47%), DI Yogyakarta (6,51%), Jawa Timur (11,62%), Banten (9,92%), dan Kalimantan Barat (3,68%). Lebih jelasnya lihat Gambar 68.



Gambar 68. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat

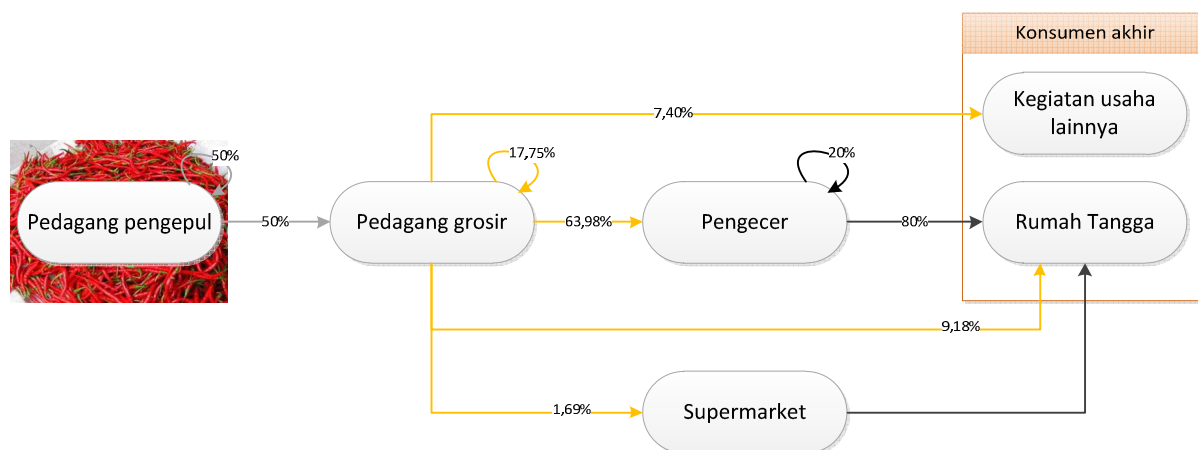
2.19.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Nusa Tenggara Barat menjual cabai merah ke pedagang grosir (53,71%) dan pengecer (46,29%). Lebih jelasnya lihat Gambar 69.



Gambar 69. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Nusa Tenggara Barat berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (50,00%) dan pedagang grosir (50,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke sesama pedagang grosir (17,75%), supermarket (1,69%), pengecer (63,98%), kegiatan usaha lainnya (7,40%), dan langsung ke rumah tangga (9,18%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (20,00%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (80,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 70.



Gambar 70. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat

2.19.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 51,55 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 49,45 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 47,99 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 47,99 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat adalah sebesar 51,53 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 49,44 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 19.

Tabel 19.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Barat

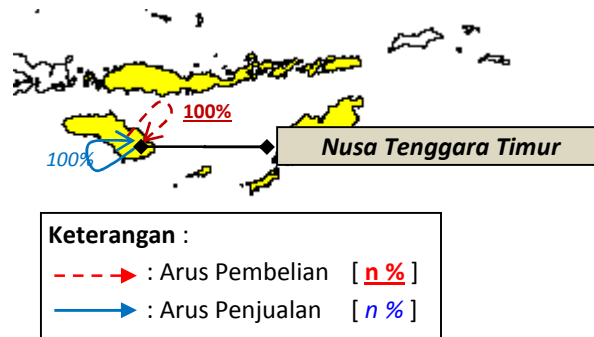
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	16.983.974,31	701.050,00	15.174.760,50
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	11.206.578,66	473.709,50	10.014.037,64
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	377.748,32	0,00	209.860,18
Rata-rata MPP (000 Rp)	5.777.395,66	227.340,50	5.160.722,86
Rasio MPP (%)	51,55	47,99	51,53
Rata-rata MP (000 Rp)	5.541.302,96	227.340,50	4.950.862,68
Rasio MP (%)	49,45	47,99	49,44

2.20. Provinsi Nusa Tenggara Timur

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT) meliputi Kabupaten Kupang, Timor Tengah Selatan, dan Kota Kupang.

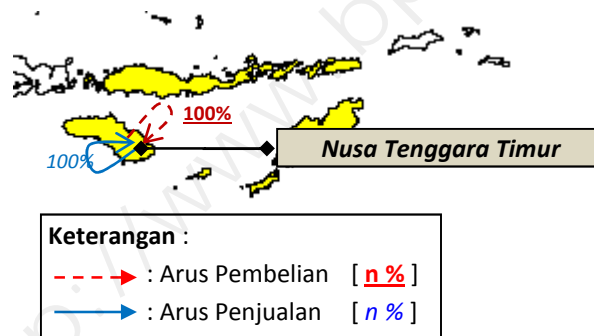
2.20.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 71.



Gambar 71. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur

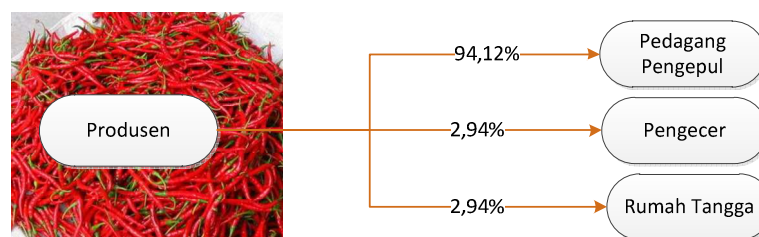
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan juga bahwa wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Nusa Tenggara Timur sendiri (100,00%) dan penjualan cabai merah pun seluruhnya ke Provinsi Nusa Tenggara Timur sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 72.



Gambar 72. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur

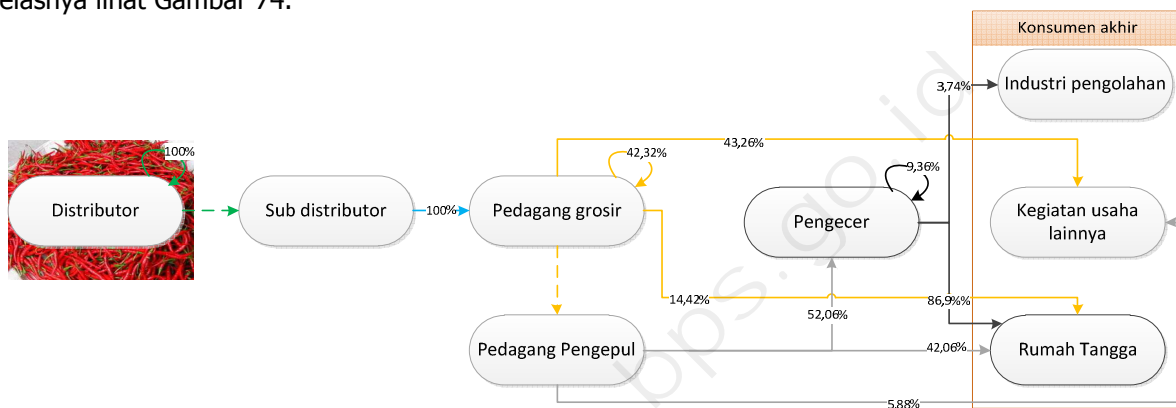
2.20.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Nusa Tenggara Timur menjual cabai merah ke pedagang pengepul (94,12%), pengecer (2,94%) dan sebagian langsung ke rumah tangga (2,94%). Lebih jelasnya lihat Gambar 73.



Gambar 73. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Nusa Tenggara Timur berawal dari distributor yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, distributor menjual cabai merah seluruhnya ke sesama distributor (100,00%). Sub distributor menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang grosir (100,00%). Sub distributor mendapatkan pasokan cabai merah dari distributor. Pedagang grosir menjual cabai merah ke sesama pedagang grosir (42,32%), kegiatan usaha lainnya (43,26%), dan langsung ke rumah tangga (14,42%). Pedagang pengepul menjual cabai merah ke pengecer (52,06%), kegiatan usaha lainnya (5,88%), dan langsung ke rumah tangga (42,06%). Pedagang pengepul mendapatkan pasokan cabai merah dari pedagang grosir. Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (9,36%), industri pengolahan (3,74%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (86,90%). Lebih jelasnya lihat Gambar 74.



Gambar 74. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur

2.20.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 57,99 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 56,22 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 20.

Tabel 20.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur

Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	81.004,58	95.715,00	87.691,14
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	51.272,50	67.815,00	58.791,82
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	1.086,00	547,50	846,67
Rata-rata MPP (000 Rp)	29.732,08	27.900,00	28.899,32
Rasio MPP (%)	57,99	41,14	49,16
Rata-rata MP (000 Rp)	28.827,08	27.462,00	28.206,59
Rasio MP (%)	56,22	40,50	47,98

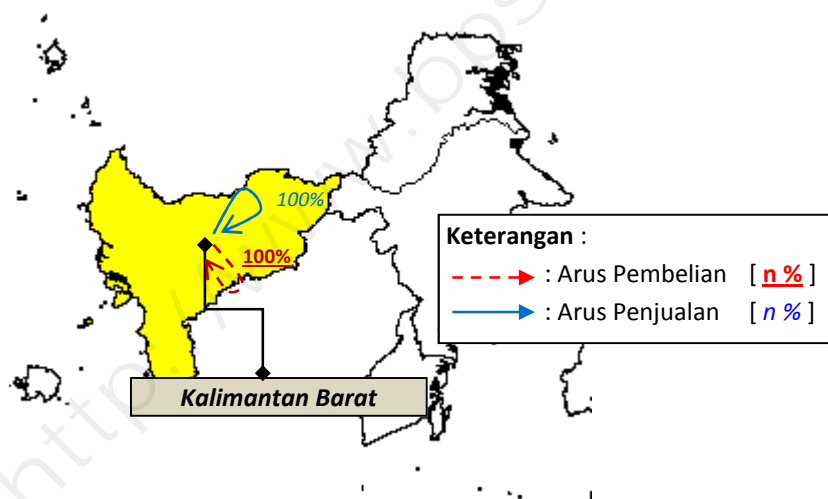
Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh margin (rasio MPP) sebesar 41,14 persen, sedangkan rata-rata perolehan margin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 40,50 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan margin pedagang cabai merah di Provinsi Nusa Tenggara Timur adalah sebesar 49,16 persen dan rata-rata perolehan margin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 47,98 persen.

2.21. Provinsi Kalimantan Barat

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Kalimantan Barat meliputi Kabupaten Bengkayang, Sintang, Kubu Raya dan Kota Pontianak. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel, maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Kalimantan Barat sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.21.1. Peta Distribusi Perdagangan

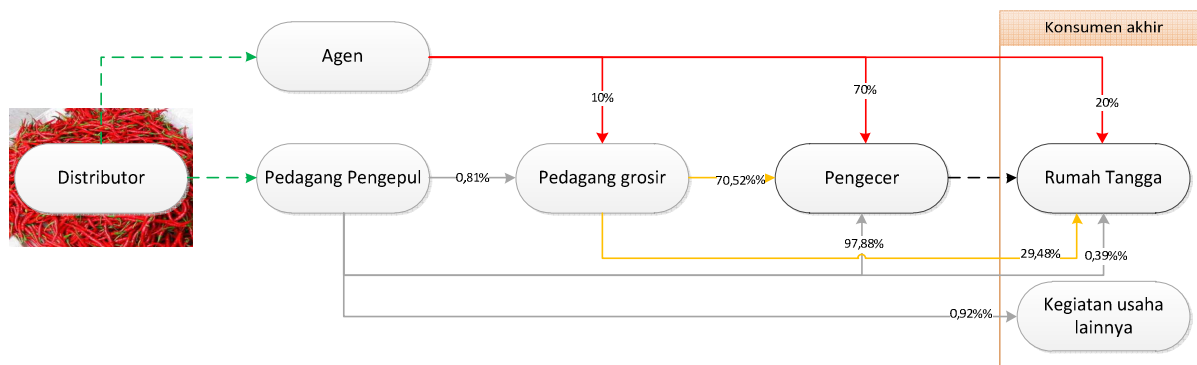
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Kalimantan Barat sendiri (100,00%). Begitu juga dengan wilayah penjualan cabai merah, seluruhnya ke Provinsi Kalimantan Barat sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 75.



Gambar 75. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Barat

2.21.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Kalimantan Barat berawal dari distributor. Pedagang seperti pedagang pengepul dan agen mendapatkan pasokan cabai merah dari distributor. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke pedagang grosir (0,81%), pengecer (97,88%), kegiatan usaha lainnya (0,92%), dan langsung ke rumah tangga (0,39%). Agen menjual cabai merah ke pedagang grosir (10,00%), pengecer (70,00%), dan langsung ke rumah tangga (20,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (70,52%) dan langsung ke rumah tangga (29,78%). Lebih jelasnya lihat Gambar 76.



Gambar 76. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Barat

2.21.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa perolehan marjin pedagang besar cabai merah di Provinsi Kalimantan Barat adalah sebesar 35,05 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 28,57 persen. Sementara itu, tidak ada responden pengecer pada Provinsi Kalimantan Barat sehingga tidak ada data MPP dari pengecer. Lebih Jelasnya lihat Tabel 21.

Tabel 21.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Barat

Uraian	PB
(1)	(2)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	211.916,88
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	156.918,13
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	27.133,33
Rata-rata MPP (000 Rp)	54.998,75
Rasio MPP (%)	35,05
Rata-rata MP (000 Rp)	44.823,75
Rasio MP (%)	28,57

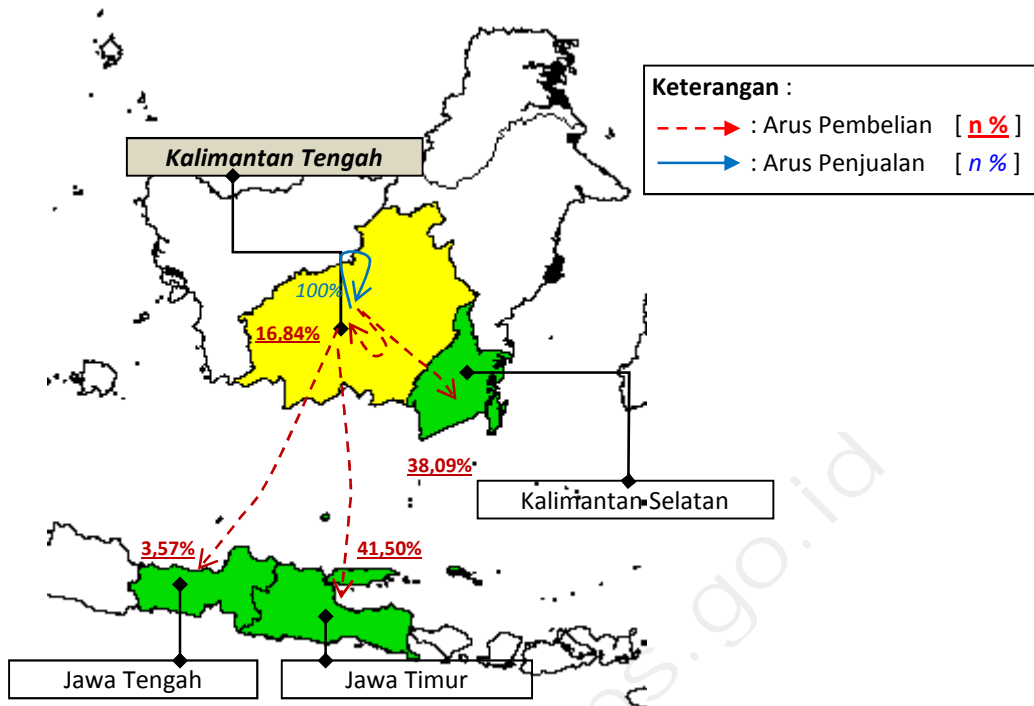
2.22. Provinsi Kalimantan Tengah

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Kalimantan Tengah meliputi Kabupaten Kotawaringin Barat, Kotawaringin Timur, dan Kota Palangkaraya. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel, maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Kalimantan Tengah sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.22.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Kalimantan Tengah sendiri (16,84%) dan dari provinsi lain yaitu Jawa Tengah

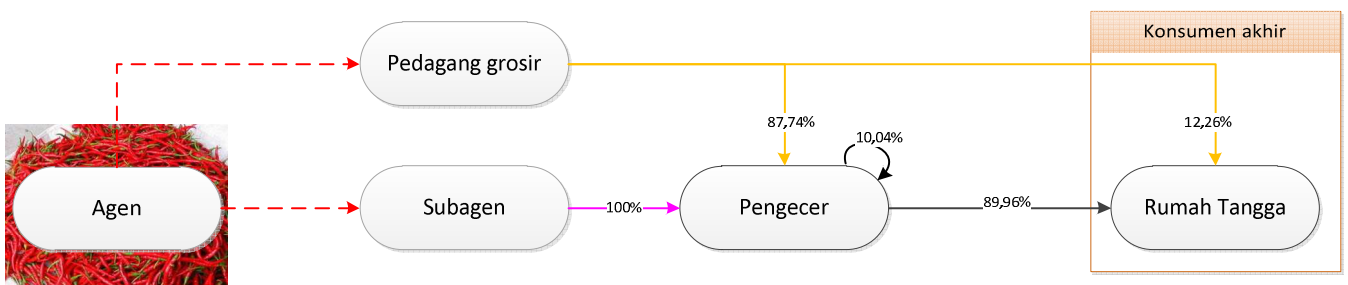
(3,57%), Jawa Timur (41,50%), dan Kalimantan Selatan (38,09%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Kalimantan Tengah sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 77.



Gambar 77. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Tengah

2.22.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Kalimantan Tengah berawal dari agen. Pedagang seperti sub agen dan pedagang grosir mendapatkan pasokan cabai merah dari agen. Selanjutnya, sub agen menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (87,74%) dan langsung rumah tangga (12,26%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (10,04%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (89,96%). Lebih jelasnya lihat Gambar 78.



Gambar 78. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Tengah

2.22.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 35,94 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 34,23 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 65,28 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 51,76 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Kalimantan Tengah adalah sebesar 39,56 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 36,39 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 22.

Tabel 22.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Tengah.

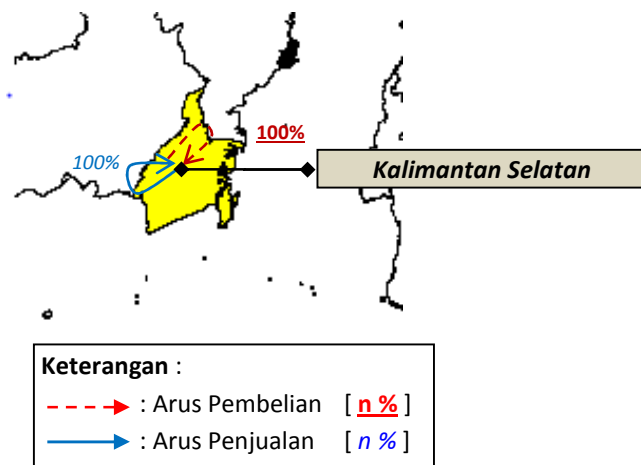
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	298.565,57	178.750,00	271.939,89
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	219.637,64	108.147,50	194.862,06
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	3.744,29	14.625,00	6.162,22
Rata-rata MPP (000 Rp)	78.927,93	70.602,50	77.077,83
Rasio MPP (%)	35,94	65,28	39,56
Rata-rata MP (000 Rp)	75.183,64	55.977,50	70.915,61
Rasio MP (%)	34,23	51,76	36,39

2.23. Provinsi Kalimantan Selatan

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Kalimantan Selatan meliputi Kabupaten Tanah Laut, Banjar, Hulu Sungai Selatan, dan Kota Banjarmasin.

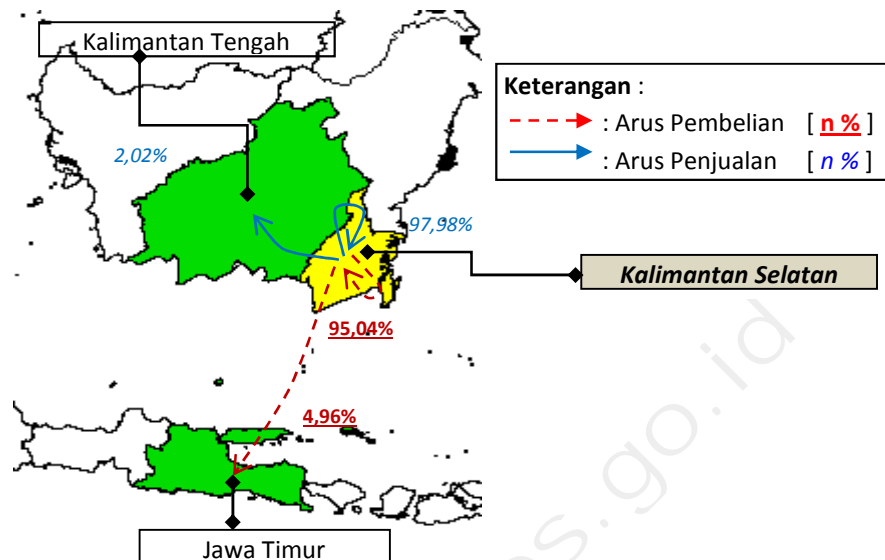
2.23.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Kalimantan Selatan mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 79.



Gambar 79. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan

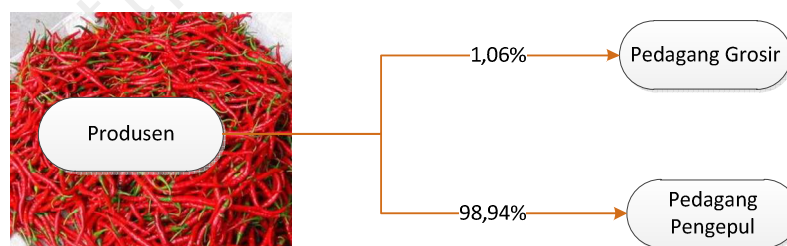
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Kalimantan Selatan sendiri (95,04%) dan dari provinsi lain yaitu Jawa Timur (4,96%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Kalimantan Selatan sendiri (97,98%) dan sebagian kecil keluar Provinsi Kalimantan Selatan yaitu Kalimantan Tengah (2,02%). Lebih jelasnya lihat Gambar 80.



Gambar 80. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan

2.23.2. Pola Distribusi Perdagangan

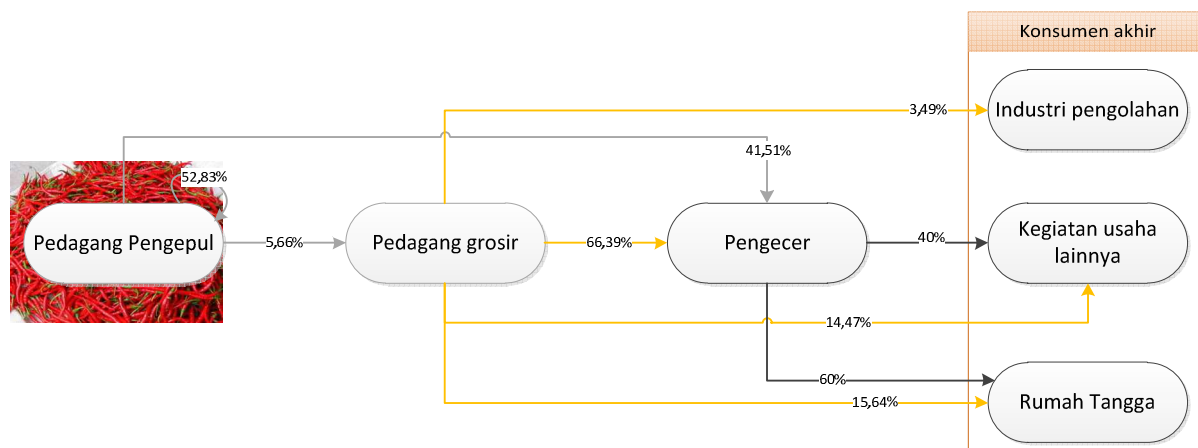
Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Kalimantan Selatan menjual cabai merah ke pedagang grosir (1,06%) dan sebagian besar ke pedagang pengepul (98,94%). Lebih jelasnya lihat Gambar 81.



Gambar 81. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Kalimantan Selatan berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (52,83%), pedagang grosir (5,66%), dan pengecer (41,51%). Pedagang grosir menjual cabai merah pengecer (66,39%), industri pengolahan (3,49%), kegiatan usaha lainnya (14,47%), dan langsung ke

rumah tangga (15,65%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (40,00%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (60,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 82.



Gambar 82. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Selatan

2.7.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 35,01 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 30,39 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 10,00 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 10,00 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Kalimantan Selatan adalah sebesar 31,95 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 27,90 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 23.

**Tabel 23.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah
di Provinsi Kalimantan Selatan**

Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	420.284,00	334.125,00	409.514,13
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	311.294,00	303.750,00	310.351,00
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	20.127,60	-	20.127,60
Rata-rata MPP (000 Rp)	108.990,00	30.375,00	99.163,13
Rasio MPP (%)	35,01	10,00	31,95
Rata-rata MP (000 Rp)	94.613,14	30.375,00	86.583,38
Rasio MP (%)	30,39	10,00	27,90

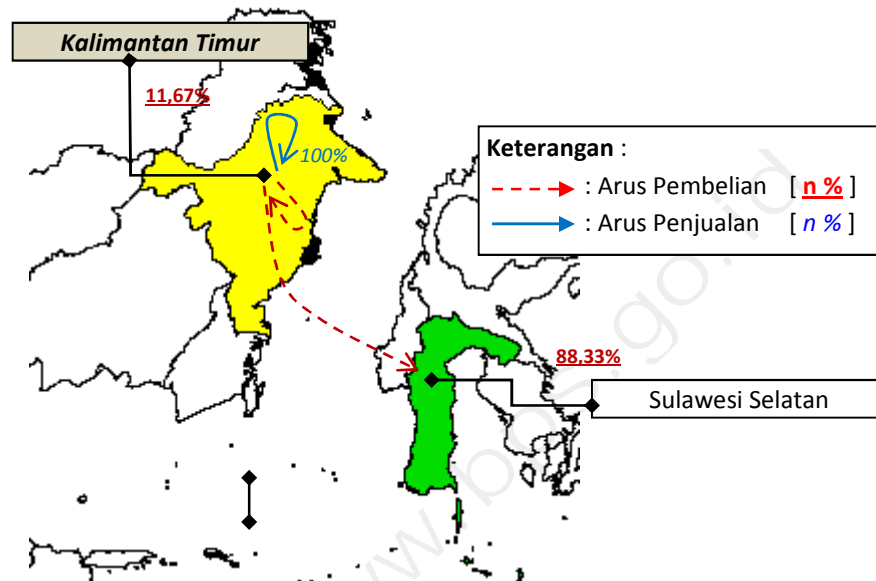
2.24. Provinsi Kalimantan Timur

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Kalimantan Timur meliputi Kabupaten Kutai Kertanegara, Kutai Timur, Kota Balikpapan dan Samarinda. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel,

maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Kalimantan Timur sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.24.1. Peta Distribusi Perdagangan

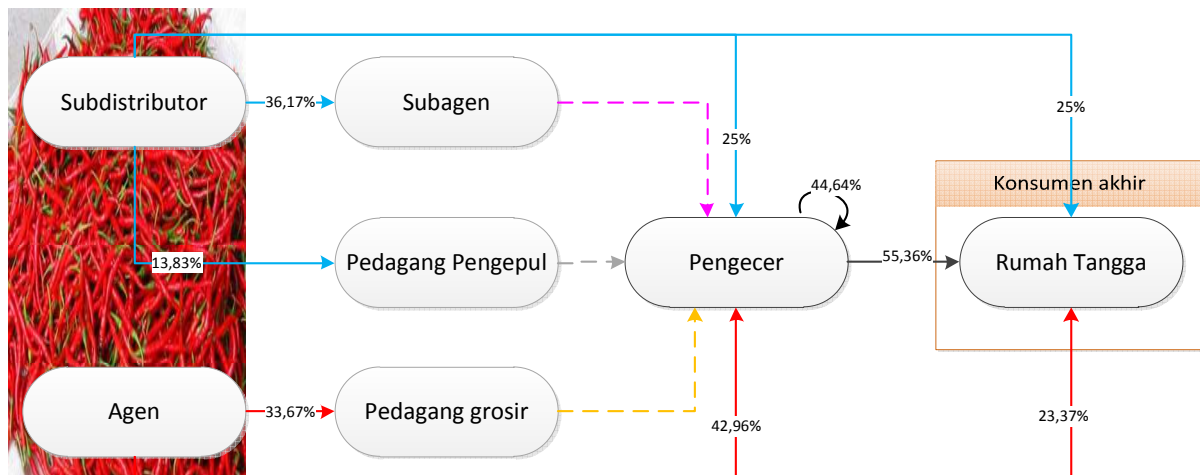
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Kalimantan Timur sendiri (11,67%) dan dari provinsi lain yaitu Sulawesi Selatan (88,33%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Kalimantan Timur sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 83.



Gambar 83. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Timur

2.24.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Kalimantan Timur berawal dari subdistributor dan agen yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Lebih jelasnya lihat Gambar 84.



Gambar 84. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Timur

Selanjutnya, subdistributor menjual cabai merah ke sub agen (36,17%), pedagang pengepul (13,83%), pengecer (25,00%) dan langsung rumah tangga (25,00%). Agen menjual cabai merah ke pedagang grosir (33,67%), pengecer (42,96%) dan langsung rumah tangga (23,37%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (44,64%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (55,36%).

2.24.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 30,12 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 29,26 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 36,79 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 36,08 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Kalimantan Timur adalah sebesar 30,18 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 29,33 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 24.

Tabel 24.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah
di Provinsi Kalimantan Timur.

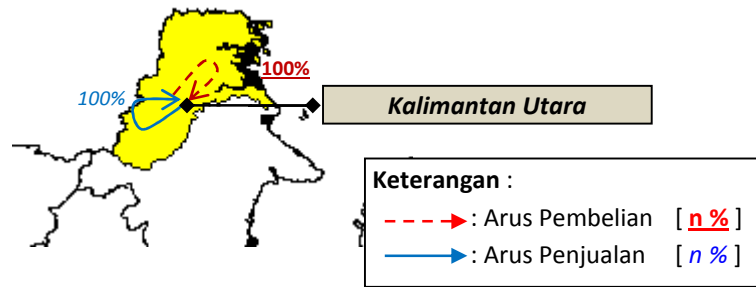
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	723.070,00	14.500,00	486.880,00
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	555.709,75	10.600,00	374.006,50
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	9.500,00	150,00	9.575,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	167.360,25	3.900,00	112.873,50
Rasio MPP (%)	30,12	36,79	30,18
Rata-rata MP (000 Rp)	162.610,25	3.825,00	109.681,83
Rasio MP (%)	29,26	36,08	29,33

2.25. Provinsi Kalimantan Utara

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Kalimantan Utara meliputi Kabupaten Bulungan dan Kota Tarakan.

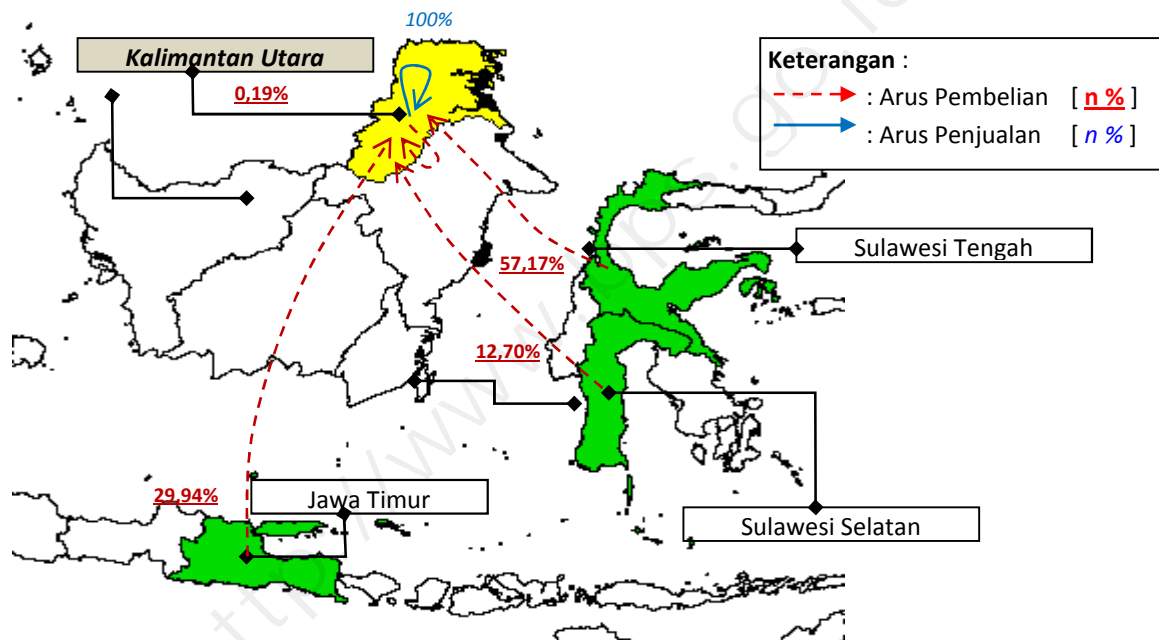
2.25.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Kalimantan Utara mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 85.



Gambar 85. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara

Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Kalimantan Utara sendiri (0,19%) dan dari provinsi lain yaitu Jawa Timur (29,94%), Sulawesi Tengah (57,17%) dan Sulawesi Selatan (12,70%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Kalimantan Utara sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 86.



Gambar 86. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara

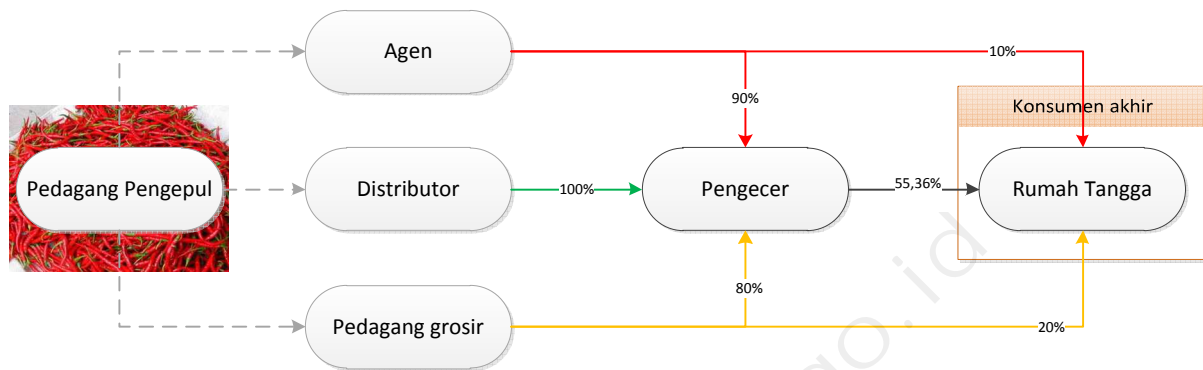
2.25.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Kalimantan Utara menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang grosir (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 87.



Gambar 87. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Kalimantan Utara berawal dari pedagang pengepul. Pedagang seperti distributor, agen dan pedagang grosir mendapatkan pasokan cabai merah dari pedagang pengepul. Distributor menjual cabai merah seluruhnya pengecer (100,00%). Agen menjual cabai merah ke pengecer (90,00%) dan langsung ke rumah tangga (10,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah pengecer (80,00%), dan langsung ke rumah tangga (20,00%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah seluruhnya langsung ke rumah tangga (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 88.



Gambar 88. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Kalimantan Utara

2.25.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 59,62 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 52,26 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 10,29 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 9,96 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Kalimantan Utara adalah sebesar 59,47 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 52,13 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 25.

**Tabel 25.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah
di Provinsi Kalimantan Utara**

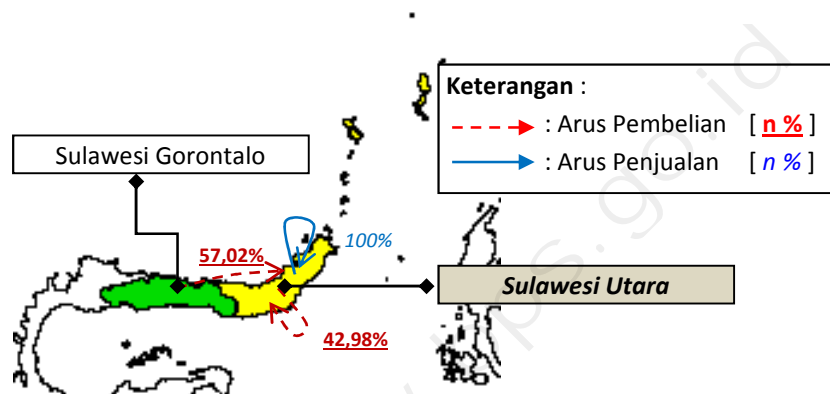
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	5.723.143,33	9.256,25	2.458.065,00
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	3.585.443,00	8.392,50	1.541.414,14
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	264.000,00	36,67	132.018,33
Rata-rata MPP (000 Rp)	2.137.700,33	863,75	916.650,86
Rasio MPP (%)	59,62	10,29	59,47
Rata-rata MP (000 Rp)	1.873.700,33	836,25	803.492,29
Rasio MP (%)	52,26	9,96	52,13

2.26. Provinsi Sulawesi Utara

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sulawesi Utara meliputi Kabupaten Bolaang Maongondow, Minahasa dan Kota Manado. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel, maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Sulawesi Utara sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.26.1. Peta Distribusi Perdagangan

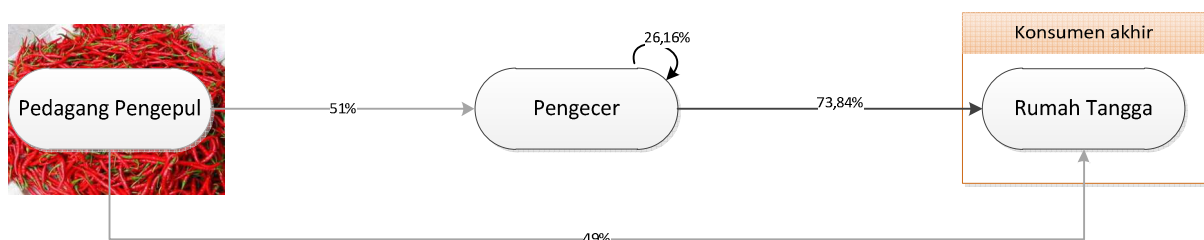
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Sulawesi Utara sendiri (42,98%) dan dari provinsi lain yaitu Gorontalo (57,02%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Sulawesi Utara sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 89.



Gambar 89. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Utara

2.26.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sulawesi Utara berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke pengecer (51,00%) dan langsung rumah tangga (49,00%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (26,16%), dan terbesar langsung ke rumah tangga (73,84%). Lebih jelasnya lihat Gambar 90.



Gambar 90. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Utara

2.26.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 22,22 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 22,22 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 20,67 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 20,67 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Sulawesi Utara adalah sebesar 21,07 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 21,07 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 26.

Tabel 26.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Utara

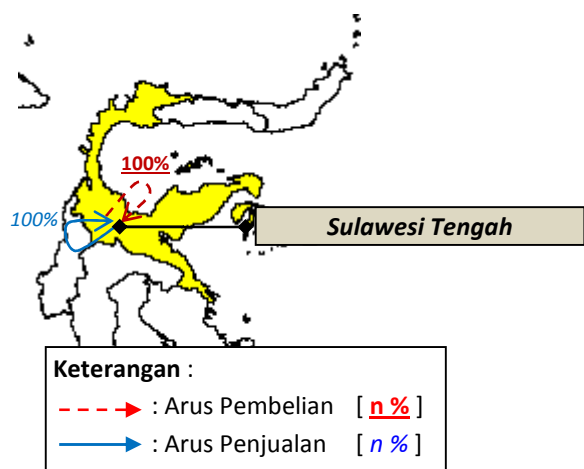
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	31.372,00	45.130,00	40.544,00
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	25.668,00	37.400,00	33.489,33
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	-	-	-
Rata-rata MPP (000 Rp)	5.704,00	7.730,00	7.054,67
Rasio MPP (%)	22,22	20,67	21,07
Rata-rata MP (000 Rp)	5.704,00	7.730,00	7.054,67
Rasio MP (%)	22,22	20,67	21,07

2.27. Provinsi Sulawesi Tengah

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sulawesi Tengah meliputi Kabupaten Banggai, Sigi dan Kota Palu.

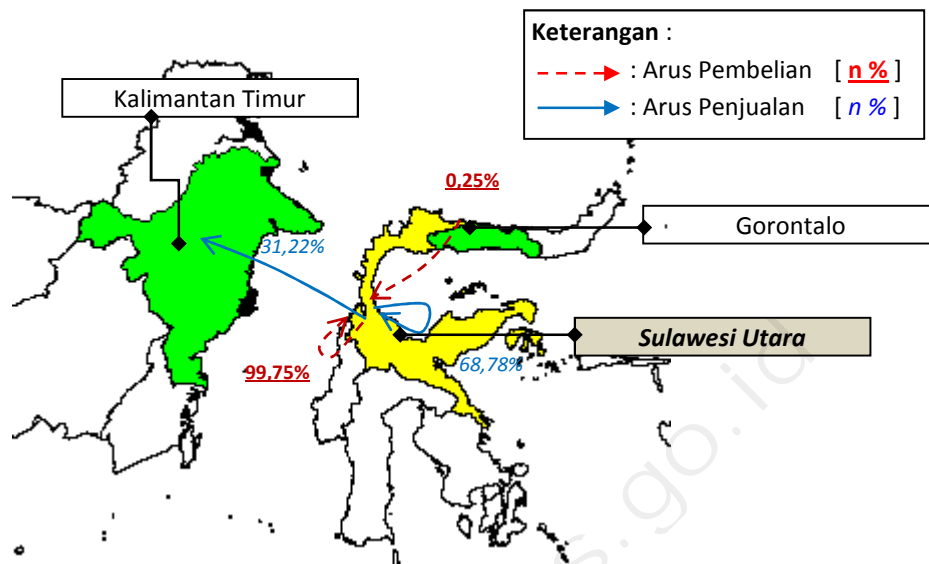
2.27.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Sulawesi Tengah mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 91.



Gambar 91. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah

Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Sulawesi Tengah sendiri (99,75%) dan dari provinsi lain yaitu Gorontalo (0,25%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Sulawesi Tengah sendiri (68,78%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Kalimantan Timur (31,22%). Lebih jelasnya lihat Gambar 92.



Gambar 92. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah

2.27.2. Pola Distribusi Perdagangan

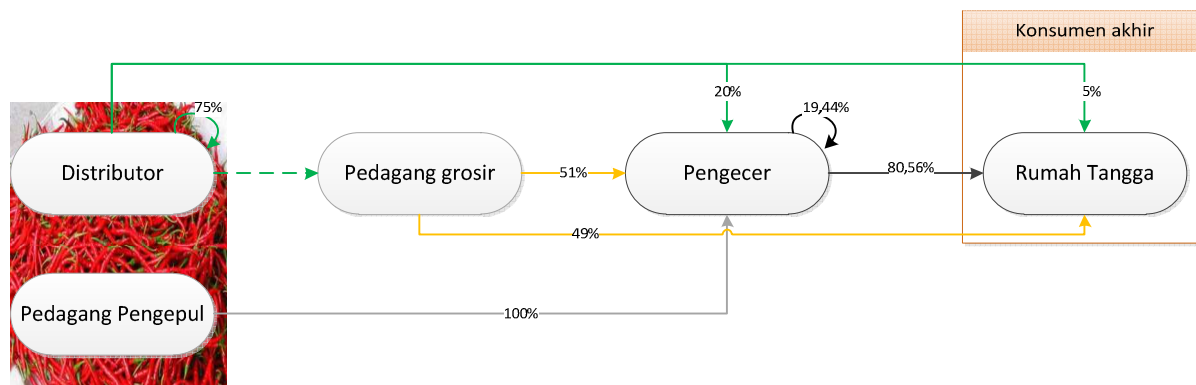
Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Sulawesi Tengah menjual cabai merah seluruhnya ke pedagang pengepul (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 93.



Gambar 93. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sulawesi Tengah berawal dari distributor, sub distributor dan pedagang pengepul. Distributor menjual cabai merah ke sesama distributor (75,00%), pengecer (20,00%), dan langsung ke rumah tangga (5,00%). Pedagang pengepul menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (51,00%), dan langsung ke rumah tangga (49,00%). Pedagang grosir mendapatkan pasokan cabai merah dari distributor. Sementara itu, pengecer menjual

cabai merah ke sesama pengecer (19,44%), dan terbesar langsung ke rumah tangga (80,56%). Lebih jelasnya lihat Gambar 94.



Gambar 94. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah

2.27.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 22,2 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 21,78 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 61,10 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 57,24 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Sulawesi Tengah adalah sebesar 25,57 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 24,85 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 27.

Tabel 27.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tengah

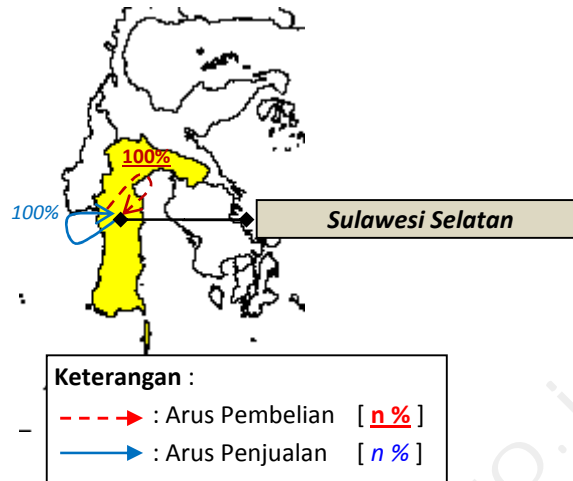
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	138.993,33	17.390,67	78.192,00
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	113.745,00	10.794,67	62.269,83
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	718,00	416,67	537,20
Rata-rata MPP (000 Rp)	25.248,33	6.596,00	15.922,17
Rasio MPP (%)	22,20	61,10	25,57
Rata-rata MP (000 Rp)	24.769,67	6.179,33	15.474,50
Rasio MP (%)	21,78	57,24	24,85

2.28. Provinsi Sulawesi Selatan

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sulawesi Selatan meliputi Kabupaten Jeneponto, Gowa, Maros, Enrekang, Kota Makassar dan Palopo.

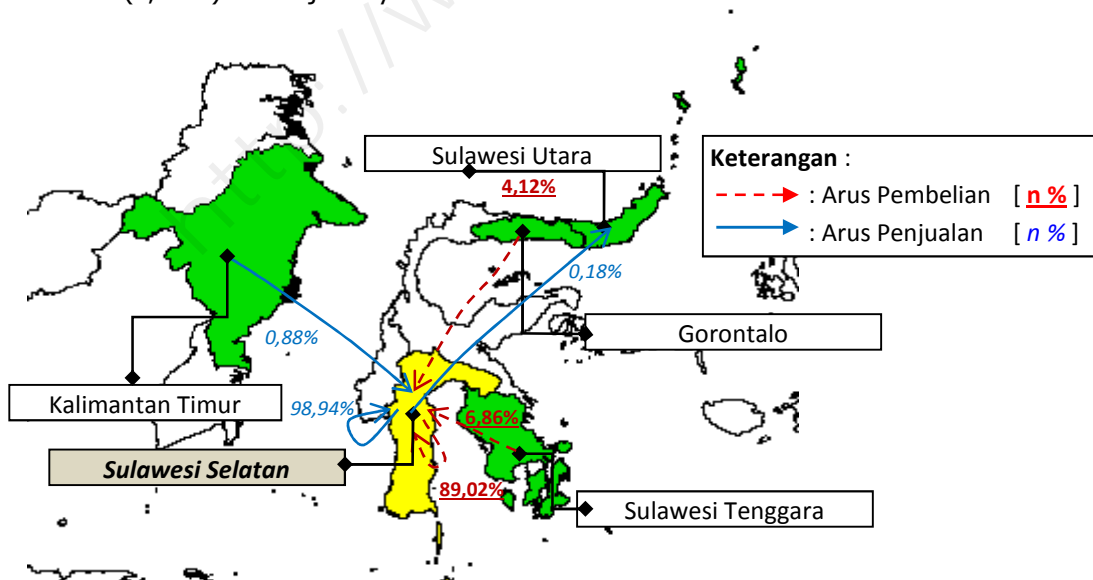
2.28.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Sulawesi Selatan mendapatkan bahan baku dari wilayahnya sendiri dan hanya menjual barangnya ke wilayah itu sendiri. Lebih jelasnya lihat Gambar 95.



Gambar 95. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan

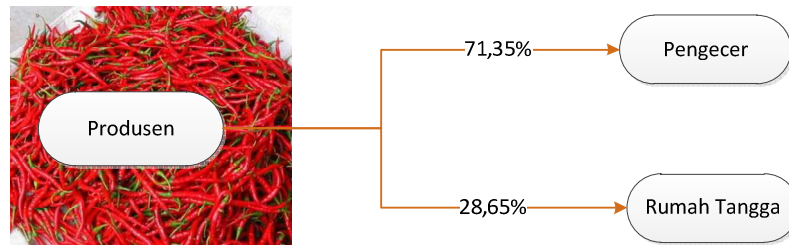
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Sulawesi Selatan sendiri (89,02%) dan dari provinsi lain yaitu Sulawesi Tenggara (6,86%) dan Gorontalo (4,12%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Sulawesi Selatan sendiri (98,94%) dan sisanya ke luar provinsi yaitu Kalimantan Timur (0,88%) dan Sulawesi Utara (0,18%). Lebih jelasnya lihat Gambar 96.



Gambar 96. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan

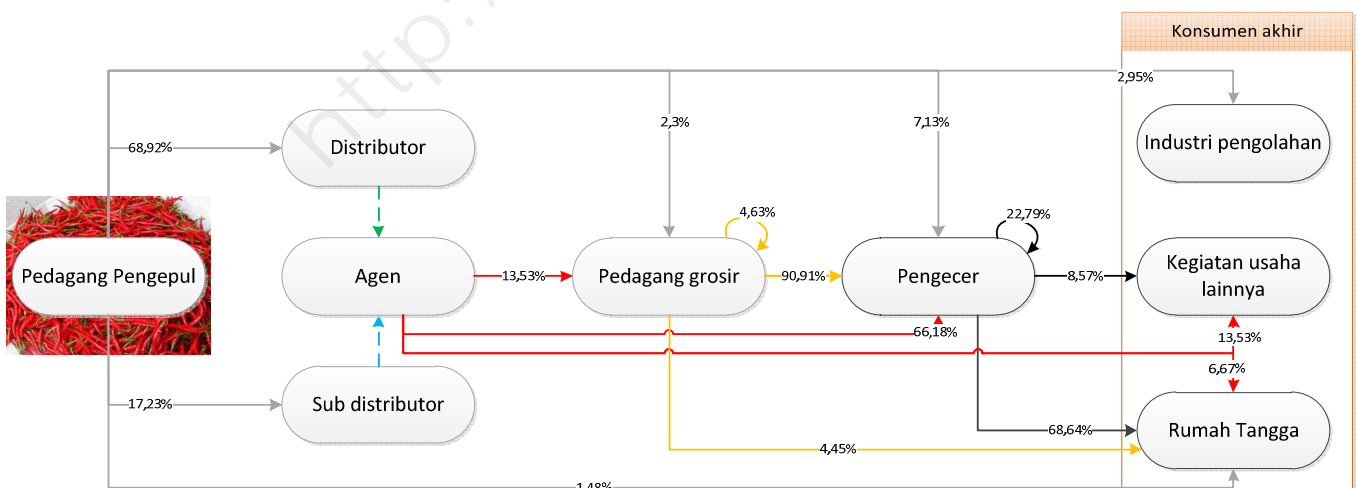
2.28.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Sulawesi Selatan menjual cabai merah ke pengecer (71,35%) dan langsung ke rumah tangga (28,65%). Lebih jelasnya lihat Gambar 97.



Gambar 97. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sulawesi Selatan berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Pedagang pengepul menjual cabai merah ke distributor (68,92%), sub distributor (17,23%), pedagang grosir (2,30%), pengecer (7,13%), industri pengolahan (2,95%), dan langsung ke rumah tangga (1,48%). Agen menjual cabai merah ke pedagang grosir (13,53%), pengecer (66,18%), kegiatan usaha lainnya (13,53%) dan langsung ke rumah tangga (6,67%). Pedagang grosir menjual cabai merah sesama pedagang grosir (4,63%), pengecer (90,91%), dan langsung ke rumah tangga (4,45%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (22,79%), kegiatan usaha lainnya (8,57%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (68,64%). Lebih jelasnya lihat Gambar 98.



Gambar 98. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan

2.28.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 17,17 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 14,72 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 32,88 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 31,73 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Sulawesi Selatan adalah sebesar 27,57 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 25,98 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 28.

Tabel 28.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Selatan

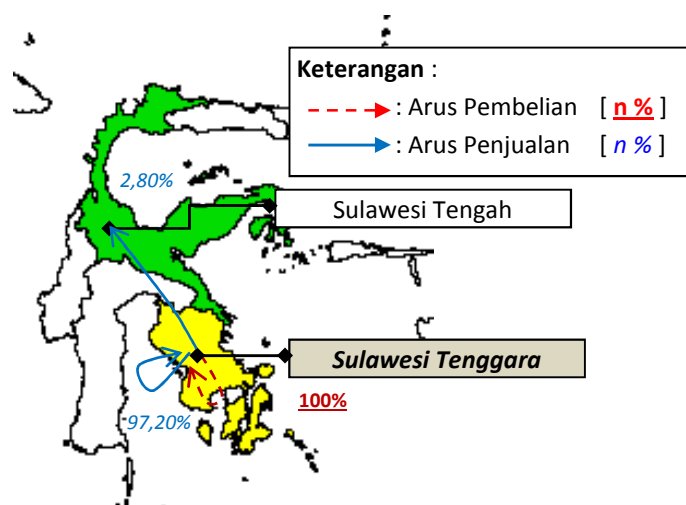
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	479.944,43	678.782,91	601.456,83
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	409.612,00	510.807,27	471.453,56
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	11.710,00	9.240,00	10.380,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	70.332,43	167.975,64	130.003,28
Rasio MPP (%)	17,17	32,88	27,57
Rata-rata MP (000 Rp)	60.295,29	162.095,64	122.506,61
Rasio MP (%)	14,72	31,73	25,98

2.29. Provinsi Sulawesi Tenggara

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sulawesi Tenggara meliputi Kabupaten Muna, Konawe dan Kota Kendari. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel, maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Sulawesi Tenggara sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.29.1. Peta Distribusi Perdagangan

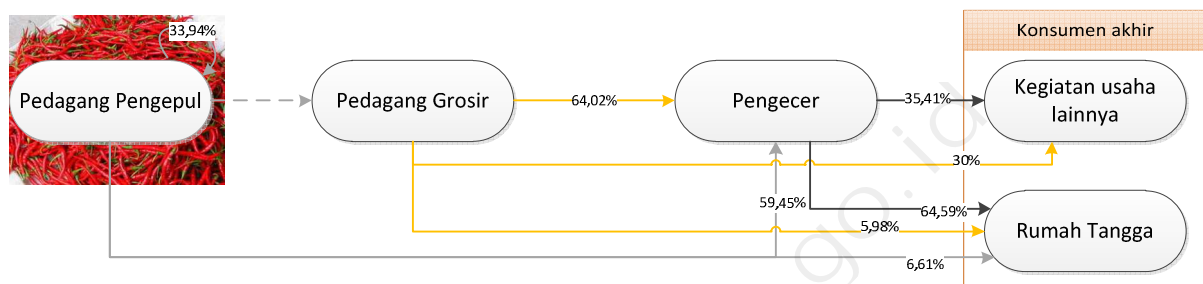
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Sulawesi Tenggara sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah ke Provinsi Sulawesi Tenggara sendiri (97,20%) dan ke provinsi lain yaitu Sulawesi Tengah (2,80%). Lebih jelasnya lihat Gambar 99.



Gambar 99. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tenggara

2.29.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sulawesi Tenggara berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke sesama pedagang pengepul (33,94%), pengecer (59,45%), dan langsung rumah tangga (6,61%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (64,02%), kegiatan usaha lainnya (30,00%) dan langsung rumah tangga (5,98%). Pedagang grosir mendapatkan pasokan dari pedagang pengepul. Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (35,41%), dan terbesar langsung ke rumah tangga (64,59%). Lebih jelasnya lihat Gambar 100.



Gambar 100. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tenggara

2.29.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 27,53 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 22,55 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 48,65 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 45,58 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Sulawesi Tenggara adalah sebesar 31,10 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 26,44 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 29.

Tabel 29.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Tenggara

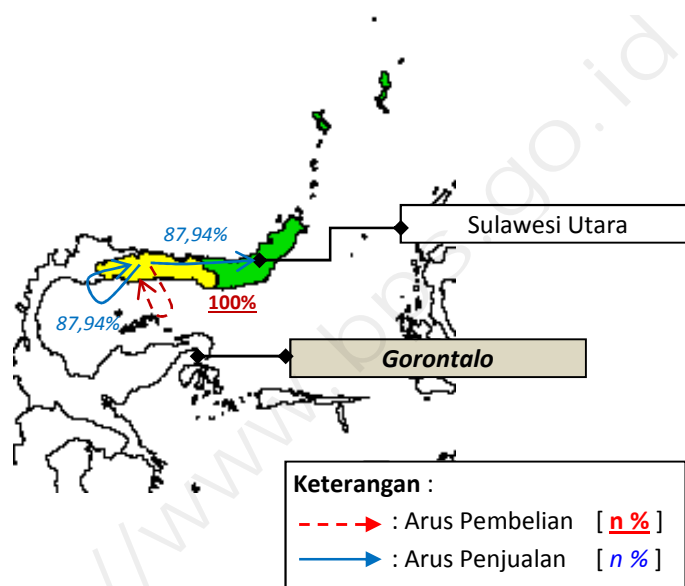
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	153.282,50	145.412,50	151.708,50
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	120.192,25	97.822,50	115.718,30
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	7.986,67	6.000,00	7.702,86
Rata-rata MPP (000 Rp)	33.090,25	47.590,00	35.990,20
Rasio MPP (%)	27,53	48,65	31,10
Rata-rata MP (000 Rp)	27.100,25	44.590,00	30.598,20
Rasio MP (%)	22,55	45,58	26,44

2.30. Provinsi Gorontalo

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Gorontalo meliputi Kabupaten Gorontalo dan Kota Gorontalo. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel, maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Gorontalo sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.30.1. Peta Distribusi Perdagangan

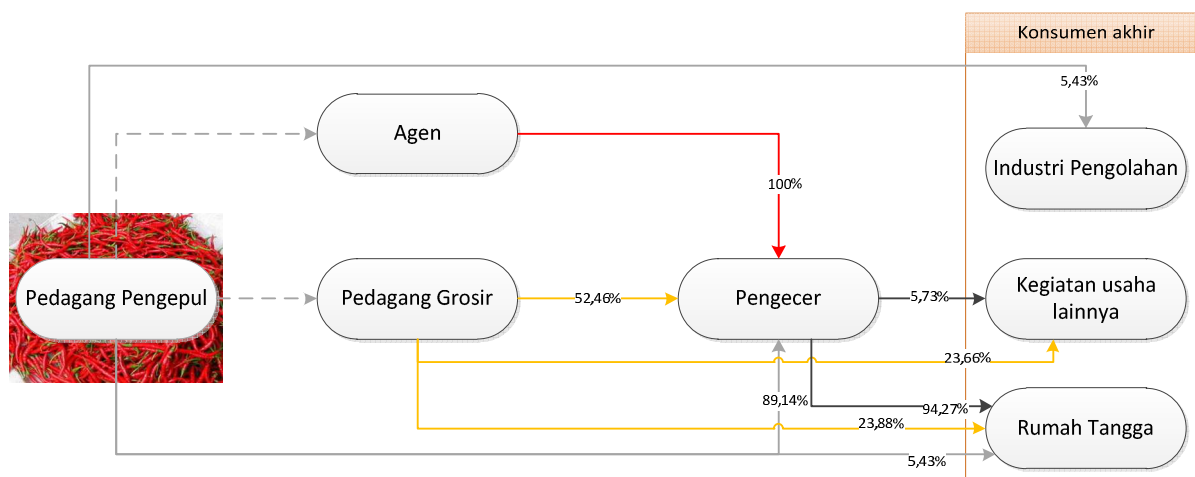
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Gorontalo sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah ke Provinsi Gorontalo sendiri (87,94%) dan ke provinsi lain yaitu Sulawesi Utara (12,06%). Lebih jelasnya lihat Gambar 101.



Gambar 101. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Gorontalo

2.30.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Gorontalo berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke pengecer (89,14%), industri pengolahan (5,43%) dan langsung rumah tangga (5,43%). Agen menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (52,46%), kegiatan usaha lainnya (23,66%) dan langsung rumah tangga (23,88%). Agen dan pedagang grosir mendapatkan pasokan dari pedagang pengepul. Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke kegiatan usaha lainnya (5,73%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (94,27%). Lebih jelasnya lihat Gambar 102.



Gambar 102. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Gorontalo

2.30.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 22,18 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 20,25 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 18,36 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 13,53 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Gorontalo adalah sebesar 21,42 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 18,92 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 30.

Tabel 30.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Gorontalo

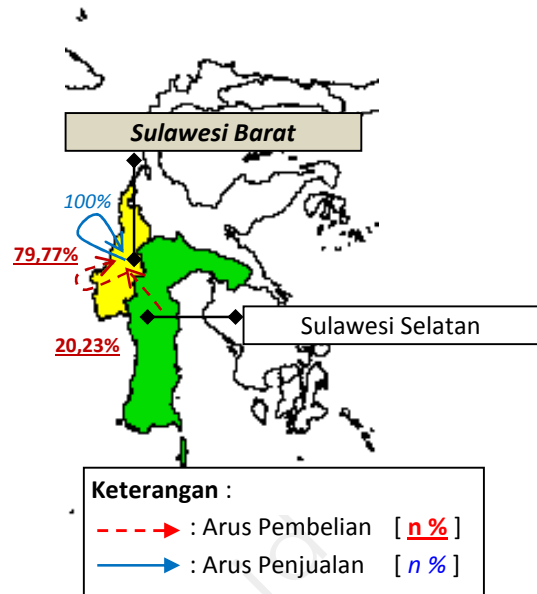
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	263.040,67	125.665,00	217.248,78
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	215.297,50	106.175,00	178.923,33
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	6.215,00	5.120,00	5.745,71
Rata-rata MPP (000 Rp)	47.743,17	19.490,00	38.325,44
Rasio MPP (%)	22,18	18,36	21,42
Rata-rata MP (000 Rp)	43.599,83	14.370,00	33.856,56
Rasio MP (%)	20,25	13,53	18,92

2.31. Provinsi Sulawesi Barat

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Sulawesi Barat meliputi Kabupaten Majene, Polewali Mandar, dan Mamuju. Dikarenakan keterbatasan jumlah sampel, maka tidak dialokasikan sampel produsen pada Provinsi Sulawesi Barat sehingga peta dan pola penjualan produksi tidak dapat digambarkan.

2.31.1. Peta Distribusi Perdagangan

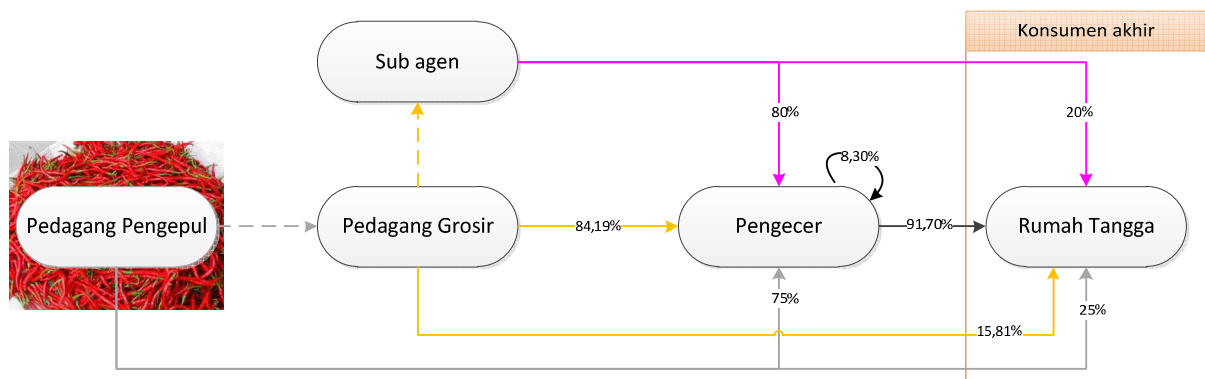
Berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Sulawesi Barat sendiri (79,77%) dan sebagian berasal dari provinsi lain yaitu Sulawesi Selatan (20,23%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Sulawesi Barat sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 103.



Gambar 103. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Barat

2.31.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Sulawesi Barat berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke pengecer (75,00%) dan langsung rumah tangga (25,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (84,19%) dan langsung rumah tangga (15,81%). Sub Agen menjual cabai merah ke pengecer (80,00%) dan langsung rumah tangga (20,00%). Pedagang grosir mendapatkan pasokan dari pedagang pengepul dan sub agen mendapatkan pasokan dari pedagang grosir. Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (8,30%) and terbesar langsung ke rumah tangga (91,70%). Lebih jelasnya lihat Gambar 104.



Gambar 104. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Barat

2.31.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 15,83 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 14,41 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 45,17 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 42,31 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Sulawesi Barat adalah sebesar 16,76 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 15,29 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 31.

Tabel 31.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Sulawesi Barat

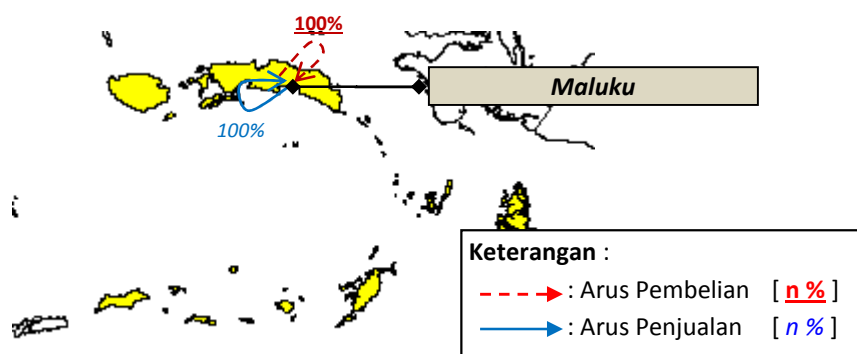
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	386.548,57	36.930,00	281.663,00
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	333.721,43	25.440,00	241.237,00
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	4.745,71	1.090,00	3.933,33
Rata-rata MPP (000 Rp)	52.827,14	11.490,00	40.426,00
Rasio MPP (%)	15,83	45,17	16,76
Rata-rata MP (000 Rp)	48.081,43	10.763,33	36.886,00
Rasio MP (%)	14,41	42,31	15,29

2.32. Provinsi Maluku

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Maluku meliputi Kabupaten Maluku Tengah, Maluku Barat Daya dan Kota Ambon.

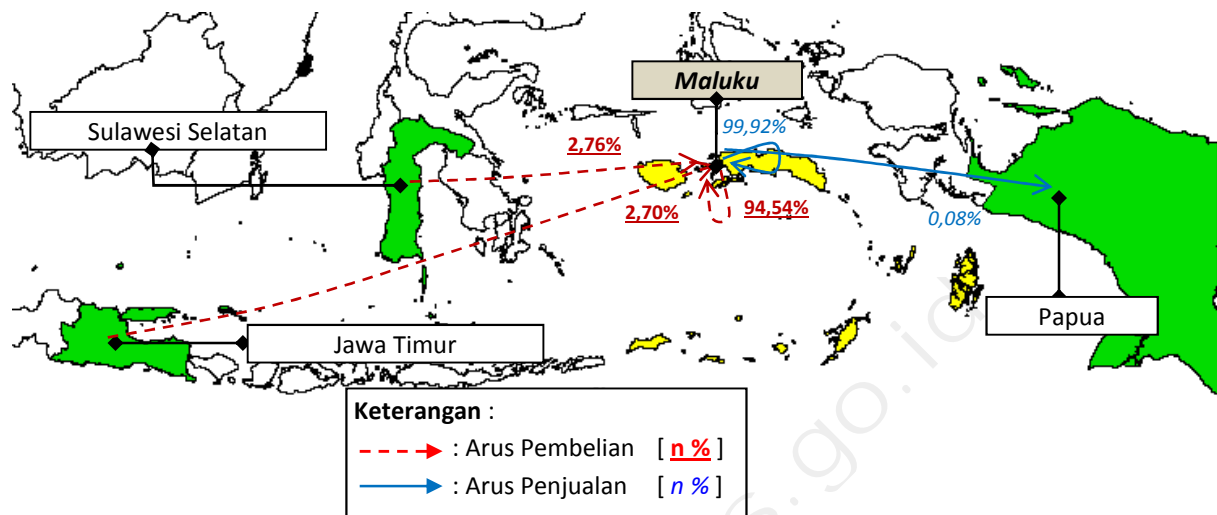
2.32.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Maluku mendapatkan bahan baku seluruhnya dari wilayahnya sendiri (100,00%). Produsen pun menjual cabai merah seluruhnya ke Provinsi Maluku sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 105.



Gambar 105. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku

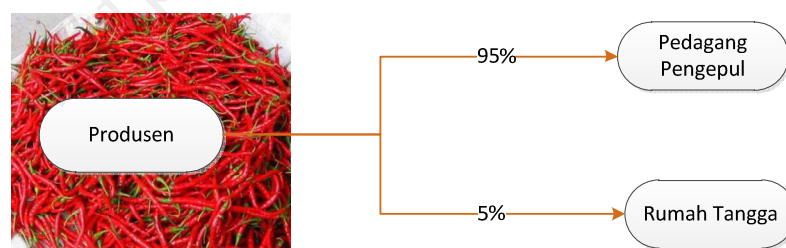
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Maluku sendiri (94,54%) dan sebagian berasal dari provinsi lain yaitu Jawa Timur (2,70%), dan Sulawesi Selatan (2,76%). Penjualan cabai merah sebagian besar ke Provinsi Maluku sendiri (99,92%) dan sebagian kecil luar provinsi yaitu Papua (0,08%). Lebih jelasnya lihat Gambar 106.



Gambar 106. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku

2.32.2. Pola Distribusi Perdagangan

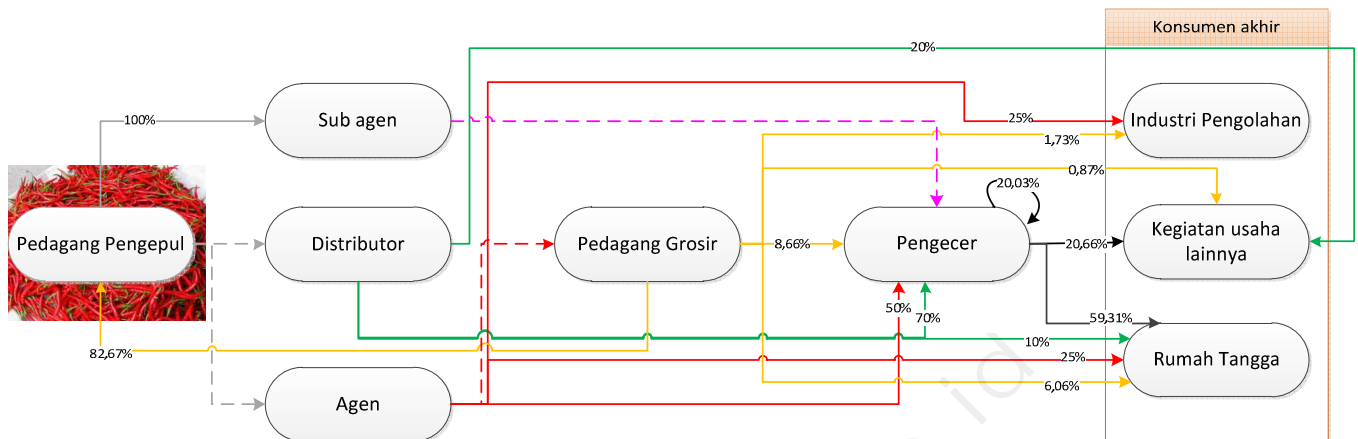
Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Maluku menjual cabai merah ke pedagang pengepul (95,00%) dan rumah tangga (5,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 107.



Gambar 107. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Maluku berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke sub agen (100,00%). Pedagang seperti distributor dan agen pun mendapatkan pasokan dari distributor. Distributor menjual cabai merah ke pengecer (70,00%), kegiatan usaha lainnya (20,00%) dan langsung rumah tangga (10,00%). Agen menjual cabai merah ke pengecer (50%), industri pengolahan (25%) dan langsung rumah tangga

(25%). Pedagang grosir menjual cabai merah ke pedagang pengepul (82,67%), pengecer (8,66%), industri pengolahan (1,73%), kegiatan usaha lainnya (0,87%) dan langsung rumah tangga (6,06%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke sesama pengecer (20,03%), kegiatan usaha lainnya (20,66%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (59,31%). Lebih jelasnya lihat Gambar 108.



Gambar 108. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku

2.32.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 22,65 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 21,48 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 23,15 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 22,92 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Maluku adalah sebesar 22,67 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 21,54 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 32.

**Tabel 32.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Maluku**

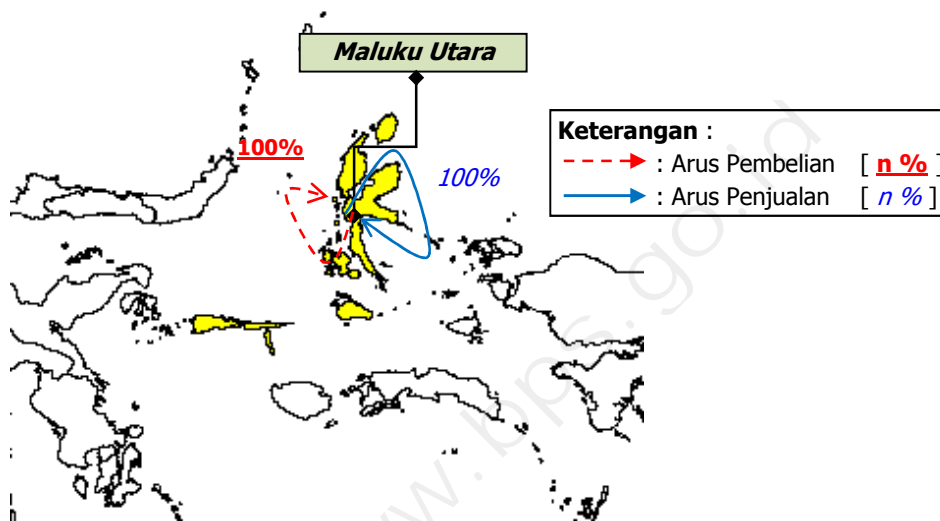
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.319.046,03	117.643,33	918.578,47
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.075.453,64	95.526,67	748.811,31
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	18.915,00	329,00	12.719,67
Rata-rata MPP (000 Rp)	243.592,39	22.116,67	169.767,15
Rasio MPP (%)	22,65	23,15	22,67
Rata-rata MP (000 Rp)	230.982,39	21.897,33	161.287,37
Rasio MP (%)	21,48	22,92	21,54

2.33. Provinsi Maluku Utara

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Maluku Utara meliputi Kabupaten Halmahera Timur, Kota Ternate dan Tidore Kepulauan.

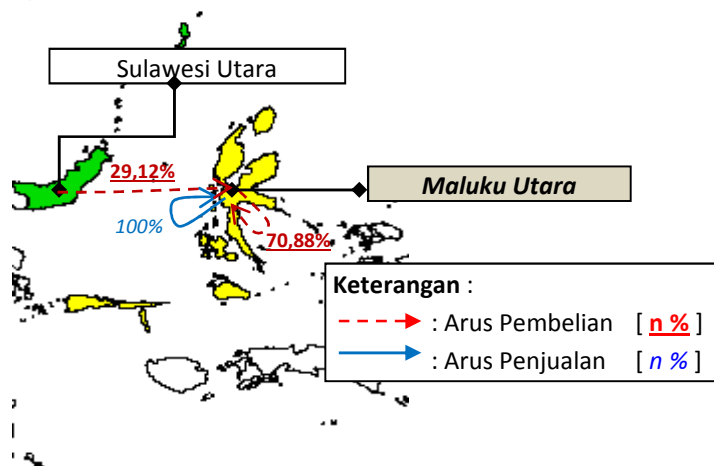
2.33.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Maluku Utara mendapatkan bahan baku seluruhnya dari wilayahnya sendiri (100,00%). Produsen pun menjual cabai merah seluruhnya ke Provinsi Maluku Utara sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 109.



Gambar 109. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara

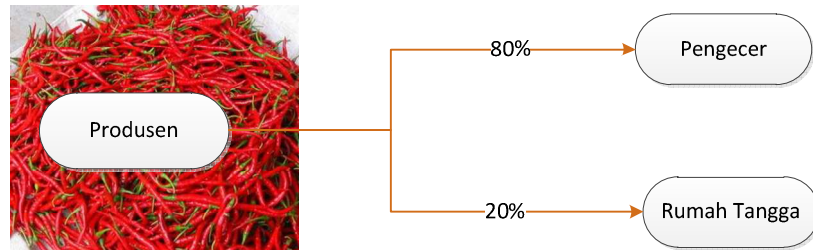
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Maluku Utara sendiri (70,88%) dan sebagian berasal dari provinsi lain yaitu Sulawesi Utara (29,12%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Maluku Utara sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 110.



Gambar 110. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara

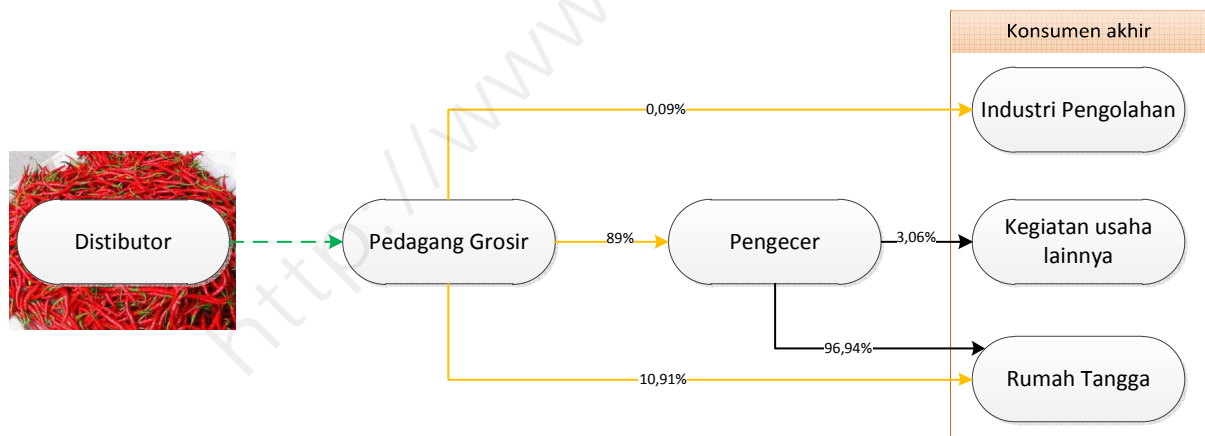
2.33.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Maluku Utara menjual cabai merah ke pengecer (80,00%) dan rumah tangga (20,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 111.



Gambar 111. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Maluku Utara berawal dari distributor. Pedagang seperti pedagang grosir dan pengecer mendapatkan pasokan dari distributor. Selanjutnya, pedagang grosir menjual cabai merah ke pengecer (89,00%), industri pengolahan (0,09%) dan langsung rumah tangga (10,91%). Sementara itu, pengecer menjual cabai merah ke kegiatan usaha lainnya (3,06%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (96,94%). Lebih jelasnya lihat Gambar 112.



Gambar 112. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara

2.33.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 39,69 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 29,14 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 60,20 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar

56,34 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Maluku Utara adalah sebesar 39,89 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 29,40 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 33.

Tabel 33.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Maluku Utara

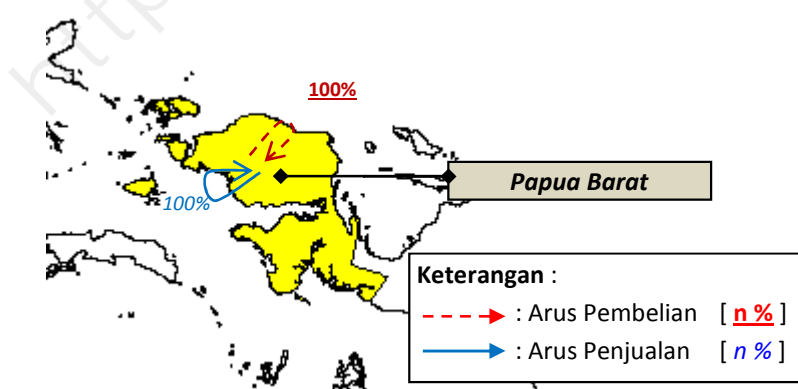
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.565.904,17	25.465,00	949.728,50
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.120.957,33	15.896,25	678.932,90
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	118.283,33	1.225,00	89.018,75
Rata-rata MPP (000 Rp)	444.946,83	9.568,75	270.795,60
Rasio MPP (%)	39,69	60,20	39,89
Rata-rata MP (000 Rp)	326.663,50	8.956,25	199.580,60
Rasio MP (%)	29,14	56,34	29,40

2.34. Provinsi Papua Barat

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Papua Barat meliputi Kabupaten Teluk Bintuni, Manokwari, dan Kota Sorong.

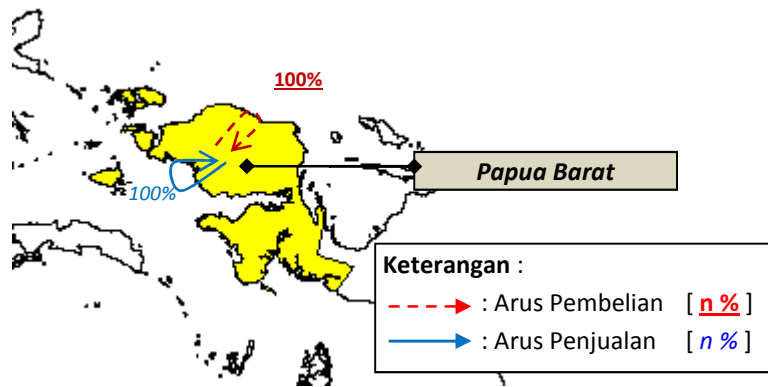
2.34.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Papua Barat mendapatkan bahan baku seluruhnya dari wilayahnya sendiri (100,00%). Produsen pun menjual cabai merah seluruhnya ke Provinsi Papua Barat sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 113.



Gambar 113. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua Barat

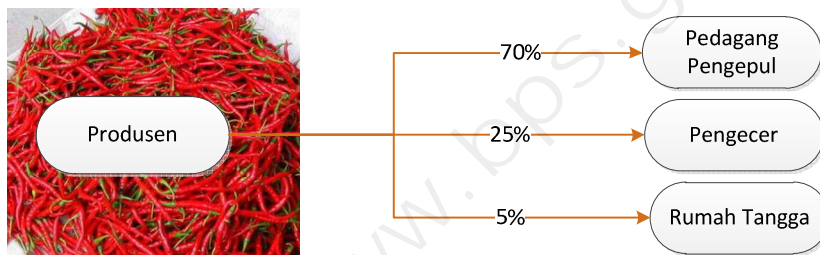
Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah seluruhnya berasal dari Provinsi Papua Barat sendiri (100,00%). Penjualan cabai merah pun seluruhnya ke Provinsi Papua Barat sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 114.



Gambar 114. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua Barat

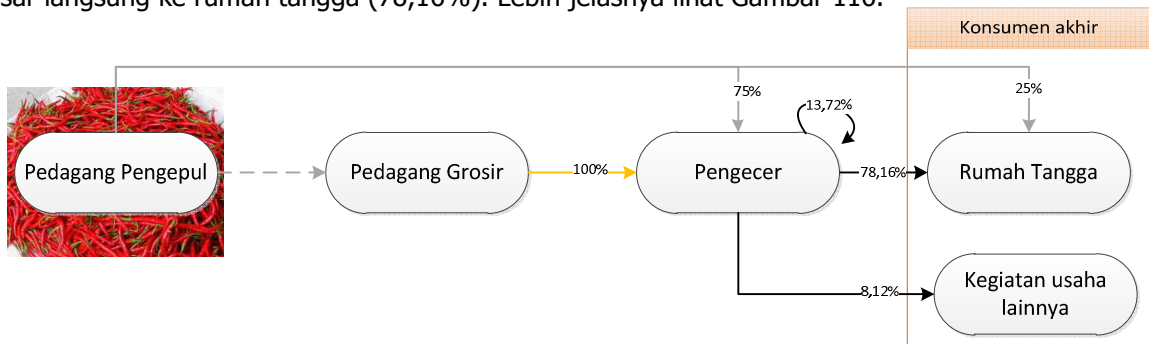
2.34.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Papua Barat menjual cabai merah ke pedagang pengepul (70,00%), pengecer (25,00%) dan rumah tangga (5,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 115.



Gambar 115. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua Barat

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Papua Barat berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Selanjutnya, pedagang pengepul menjual cabai merah ke pengecer (75,00%) dan langsung rumah tangga (25,00%). Pedagang grosir menjual cabai merah seluruhnya ke pengecer (100,00%). Pedagang grosir pun mendapatkan pasokan cabai merah dari pedagang pengepul. Sementara itu, pengecer menjual cabai merah sesama pengecer (13,72%), kegiatan usaha lainnya (8,12%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (78,16%). Lebih jelasnya lihat Gambar 116.



Gambar 116. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua Barat

2.34.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 37,01 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 29,62 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 69,39 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 60,47 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Papua Barat adalah sebesar 59,7 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 51,24 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 34.

Tabel 34.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Papua Barat

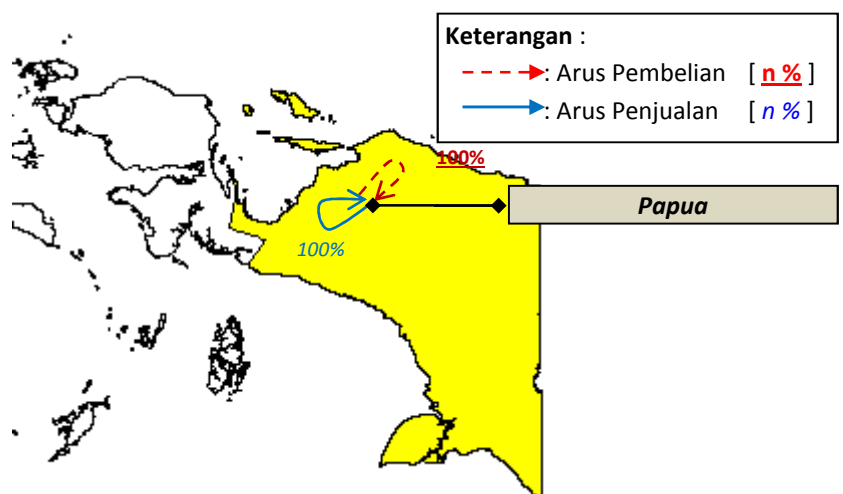
Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	177.900,00	114.442,78	125.980,45
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	129.840,00	67.563,33	78.886,36
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	6.400,00	27.100,00	14.680,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	48.060,00	46.879,44	47.094,09
Rasio MPP (%)	37,01	69,39	59,70
Rata-rata MP (000 Rp)	38.460,00	40.857,22	40.421,36
Rasio MP (%)	29,62	60,47	51,24

2.35. Provinsi Papua

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 pada Provinsi Papua meliputi Kabupaten Merauke, Jayapura dan Kota Jayapura.

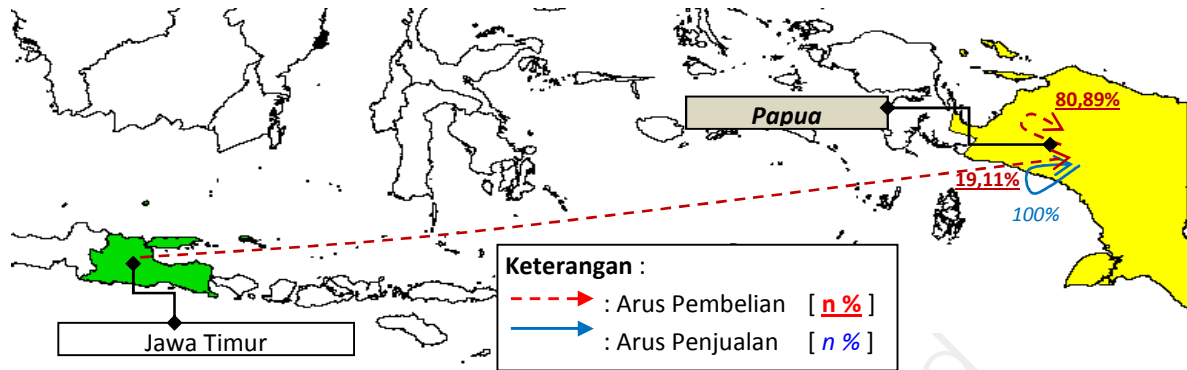
2.35.1. Peta Distribusi Perdagangan

Berdasarkan penjualan produksi cabai merah, didapatkan bahwa produsen cabai merah di Provinsi Papua mendapatkan bahan baku seluruhnya dari wilayahnya sendiri (100,00%). Produsen pun menjual cabai merah seluruhnya ke Provinsi Papua sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 117.



Gambar 117. Peta Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua

Sedangkan berdasarkan distribusi perdagangan, didapatkan bahwa wilayah pembelian cabai merah berasal dari Provinsi Papua sendiri (80,89%) dan dari provinsi lain yaitu dan Jawa Timur (19,11%). Penjualan cabai merah seluruhnya ke Provinsi Papua sendiri (100,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 118.



Gambar 118. Peta Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua

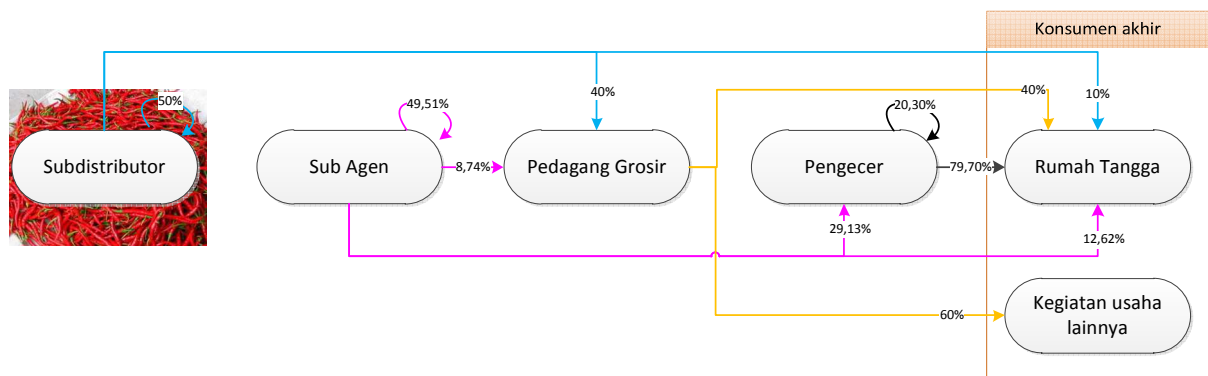
2.35.2. Pola Distribusi Perdagangan

Berdasarkan pola penjualan produksi, produsen cabai merah yang berada di Papua menjual cabai merah seluruhnya ke supermarket (90,00%) dan rumah tangga (10,00%). Lebih jelasnya lihat Gambar 119.



Gambar 119. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Provinsi Papua

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Papua berawal dari subdistributor dan subagen. Subdistributor menjual cabai merah ke sesama subdistributor (50,00%), pedagang grosir (40,00%) dan langsung rumah tangga (10,00%). Sub agen menjual cabai merah ke sesama subagen (49,51%), pedagang grosir (8,74%), pengecer (29,13%) dan langsung rumah tangga (12,62%). Sementara itu, pedagang grosir menjual cabai merah ke kegiatan usaha lainnya (60,00%) dan langsung ke rumah tangga (40,00%). Sedangkan pengecer menjual cabai merah sesama pengecer (20,30%) dan terbesar langsung ke rumah tangga (79,70%). Lebih jelasnya lihat Gambar 120.



Gambar 120. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Provinsi Papua

2.35.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 11,94 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 10,62 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 33,32 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 30,10 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Provinsi Papua adalah sebesar 14,73 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 13,16 persen. Lebih Jelasnya lihat Tabel 35.

Tabel 35.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Provinsi Papua

Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	911.957,56	108.650,86	429.973,54
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	814.677,50	81.495,83	374.768,50
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	14.333,33	7.875,00	11.750,00
Rata-rata MPP (000 Rp)	97.280,06	27.155,03	55.205,04
Rasio MPP (%)	11,94	33,32	14,73
Rata-rata MP (000 Rp)	86.530,06	24.530,03	49.330,04
Rasio MP (%)	10,62	30,10	13,16

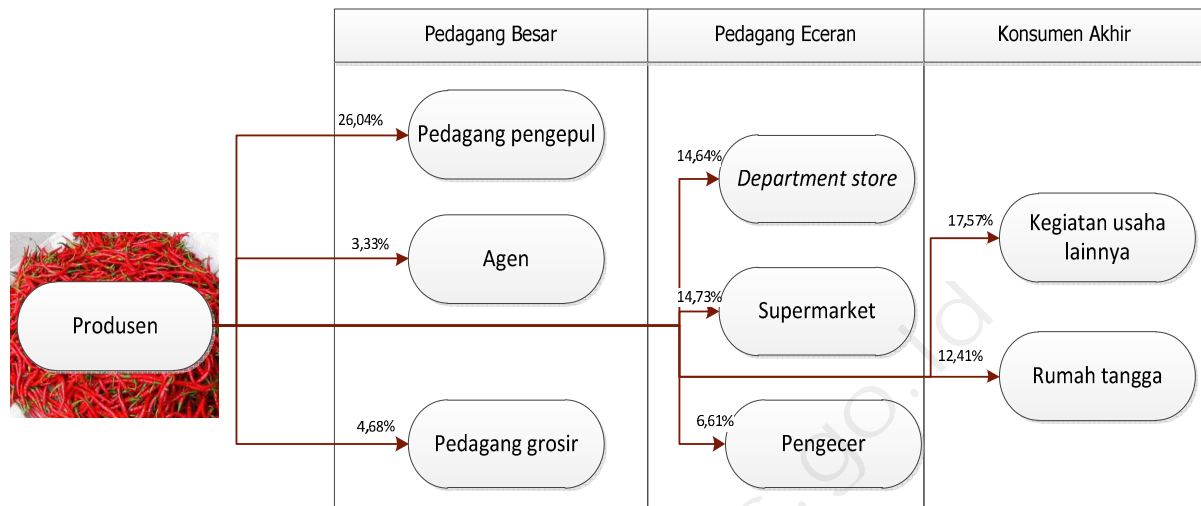
2.36. Indonesia

Cakupan wilayah Survei Poldis 2015 meliputi seluruh provinsi di Indonesia dengan 118 kabupaten/kota.

2.36.1. Pola Distribusi Perdagangan

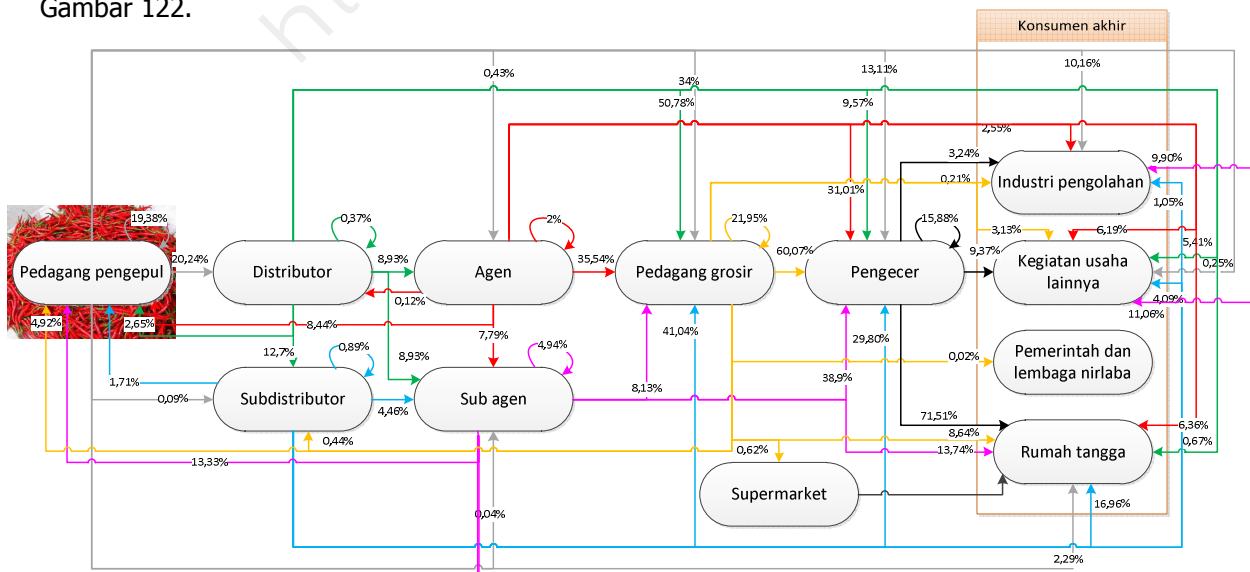
Berdasarkan pola penjualan produksi, secara umum produsen cabai merah yang berada di Indonesia menjual cabai merah sebagian besar ke pedagang pengepul (26,04%). Selain itu, produsen

juga menjual cabai merah ke pedagang besar yang lain yaitu agen (3,33%) dan pedagang grosir (4,68%). Produsen juga menjual cabai merah ke kelompok pedagang eceran yaitu *department store* (14,64%), supermarket (14,73%) dan pengecer (6,61%). Selain menjual ke pedagang, produsen pun menjual langsung ke konsumen akhir yaitu kegiatan usaha lainnya (17,57%) dan rumah tangga (12,41%). Lebih jelasnya lihat Gambar 121.



Gambar 121. Pola Penjualan Produksi Cabai Merah di Indonesia

Berdasarkan pola distribusi perdagangan, jalur distribusi perdagangan cabai merah di Indonesia, secara umum berawal dari pedagang pengepul yang mendapatkan pasokan cabai merah dari produsen. Namun demikian, produsen pun memasok cabai merah ke pedagang lain selain pedagang pengepul dan juga pedagang pengepul pun bisa mendapatkan pasokan cabai merah dari selain produsen. Hasil survei menunjukkan bahwa pedagang seperti distributor, subdistributor, agen, subagen, dan pedagang grosir juga menjual cabai merah ke pedagang pengepul. Lebih jelasnya lihat Gambar 122.



Gambar 122. Pola Distribusi Perdagangan Cabai Merah di Indonesia

Pedagang pengepul menjual cabai merah terbesar ke distributor (20,24%). Sedangkan distributor, subdistributor, dan agen menjual cabai merah terbesar ke pedagang grosir. Sementara itu, pedagang grosir dan sub agen menjual cabai merah terbesar ke pengecer. Setelah itu pengecer menjual cabai merah terbesar ke rumah tangga.

2.36.2. Marjin Perdagangan Dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei, diperoleh informasi bahwa kategori pedagang besar cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 25,92 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 24,35 persen. Adapun kategori pedagang eceran cabai merah rata-rata memperoleh marjin (rasio MPP) sebesar 22,67 persen, sedangkan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi (rasio MP) adalah sebesar 20,96 persen. Dengan demikian rata-rata perolehan marjin pedagang cabai merah di Indonesia adalah sebesar 25,78 persen dan rata-rata perolehan marjin setelah dikurangi biaya transportasi adalah sebesar 24,19 persen. Lebih jelasnya lihat Tabel 36.

Tabel 36.
Marjin Perdagangan Pengangkutan (MPP) Cabai Merah di Indonesia

Uraian	PB	PE	PB & PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	7.981.484,24	732.154,06	5.553.310,54
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	6.338.371,41	596.839,71	4.415.237,00
Rata-rata Biaya Transportasi (000 Rp)	131.549,96	16.218,55	97.536,97
Rata-rata MPP (000 Rp)	1.643.112,83	135.314,35	1.138.073,54
Rasio MPP (%)	25,92	22,67	25,78
Rata-rata MP (000 Rp)	1.543.250,09	125.089,61	1.068.235,17
Rasio MP (%)	24,35	20,96	24,19

<http://www.bps.go.id>

BAB III KESIMPULAN

Sebagai salah satu dari bahan pokok, pasokan cabai merah harus tersedia dengan baik untuk memenuhi kebutuhan konsumen akhir. Berdasarkan data survei POLDIS 2015, secara umum untuk memenuhi kebutuhan cabai merah, setiap provinsi di Indonesia melakukan perdagangan cabai merah dengan provinsi lain, baik itu dalam hal pembelian maupun penjualan. Hanya beberapa provinsi yang tidak melakukan perdagangan cabai merah dengan provinsi lain, seperti NTT, Kalimantan Barat, dan Papua Barat.

Pola distribusi perdagangan masing-masing provinsi cukup beragam. Secara umum, pola distribusi perdagangan yang terbentuk berawal dari pedagang pengepul dan berakhir pada pengecer yang sebagian besar menjual cabai merah ke rumah tangga. Pada provinsi-provinsi besar seperti Sumatera Utara, Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur, yang juga merupakan daerah sentra produksi cabai merah di Indonesia, fungsi kelembagaan usaha/perusahaan yang terbentuk lebih banyak dari yang lainnya. Sehingga, pola distribusi yang terbentuk menjadi lebih panjang dari provinsi lainnya.

Data MPP cabai merah di sebagian besar provinsi menunjukkan bahwa MPP yang diperoleh pengecer lebih tinggi daripada pedagang besar. Namun, secara keseluruhan, data Indonesia menunjukkan bahwa MPP yang diperoleh pengecer lebih rendah daripada pedagang besar. Pengecer memperoleh MPP sekitar 22,67 persen dan pedagang besar memperoleh MPP sekitar 25,92. Total dari kedua kelompok pedagang tersebut menghasilkan MPP cabai merah nasional sekitar 25,78 persen.

<http://www.bps.go.id>

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2009). *Laporan Hasil Survei Pola Distribusi Perdagangan 16 Komoditi di 15 Provinsi*. Jakarta.
- (2014). *Warta IHK 82 Kota Desember 2014*. Jakarta.
- Bappenas. (2013). *Studi Pendahuluan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) Bidang Pangan dan Pertanian 2015-2019*. Direktorat Pangan dan Pertanian. Jakarta.
- Dewi, Tria Rosana. (2009). Analisis Permintaan Cabai Merah (*Capsicum annuum L*) di Kota Surakarta. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Farid, Miftah., & Subekti, Nugroho Ari. (2012). Tinjauan Terhadap Produksi, Konsumsi, Distribusi, dan Dinamika Harga Cabe di Indonesia. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*. Vol. 6. No. 2. pp. 211-234.

www.bps.go.id

<http://www.bps.go.id>

LAMPIRAN

<http://www.bps.go.id>

<http://www.bps.go.id>

Lampiran 1: Daftar VPDP15-PEDAGANG



REPUBLIK INDONESIA
BADAN PUSAT STATISTIK

**SURVEI POLA DISTRIBUSI
PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITI**

**VPDP-15
PEDAGANG**

Kode KBLI

--	--	--	--	--

(disalin dari DSP)

BLOK I: PENGENALAN TEMPAT					
(1)	(2)				
1. Provinsi :	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table>				
2. Kabupaten/Kota*) :	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table>				
3. Kecamatan :	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table>				
4. Kelurahan/Desa*) :	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table>				
5. Nomor Urut Perusahaan/Usaha :	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table>				
6. Nama lengkap Perusahaan/Usaha :					
7. Alamat Perusahaan/Usaha :					
Kode pos : <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table>					
Nomor Telepon : (.....) Ext Nomor Fax : (.....)					
E-mail Website:					

*) coret yang tidak sesuai

Tujuan Survei : a. Mendapatkan pola dan peta penjualan produksi
b. Mendapatkan pola dan peta distribusi perdagangan.
c. Memperoleh margin perdagangan dan pengangkutan mulai tingkat pedagang besar sampai dengan pedagang eceran.

Dasar Hukum : Undang-undang Nomor 16 Tahun 1997 tentang Statistik

Kerahasiaan : Data yang diberikan responden dijamin kerahasiaannya berdasarkan Undang-undang (pasal 21 UU No. 16 tahun 1997 tentang Statistik)

Kewajiban : Responden wajib memberikan keterangan yang diperlukan dalam penyelenggaraan statistik dasar oleh Badan Pusat Statistik berdasarkan Undang-undang (pasal 27 UU No. 16 tahun 1997 tentang Statistik)

Informasi lebih lanjut hubungi:
Sub Direktorat Statistik Perdagangan Dalam Negeri
Jl. Dr Sutomo No. 6-8, Jakarta 10710

Telepon: (021) 3810291-4, 3841195, 3842508 pes: 6130, 6131, 6132 & 6133 Fax: (021) 386 3815. Email : statpdn@bps.go.id
atau BPS Provinsi/Kabupaten/Kota: Telepon:

BLOK II: KETERANGAN UMUM			
(Jenis komoditas yang diteliti harus ditentukan oleh petugas BPS)			
(1)		(2)	
1. Kegiatan utama perusahaan/usaha:		VPDP-15 <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 15px; margin: 2px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 15px; margin: 2px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 15px; margin: 2px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 15px; margin: 2px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 15px; margin: 2px;"></div>	
2. Komoditas yang diteliti:		<input type="checkbox"/>	
Beras Premium	1	Bawang Merah	4
Beras Medium	2	Jagung Pipilan	5
Cabai Merah	3	Daging Ayam Ras	6
Rincian 3 s.d. Blok VI, berkaitan dengan komoditas pada Rincian 2.			
3. Fungsi perusahaan/usaha dalam lembaga usaha perdagangan:		<input type="checkbox"/>	
Distributor	1	Pedagang Pengepul	6
Sub distributor	2	Eksportir	7
Agen	3	Importir	8
Sub agen	4	Pedagang eceran	9
Pedagang grosir	5		

BLOK III: DISTRIBUSI PERDAGANGAN			
1. Pembelian barang dagangan selama tahun 2014:			
No.	Asal pembelian barang dagangan	Persentase	Persentase dari luar Provinsi
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	Impor langsung	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	Importir	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	Produsen	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	Distributor	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	Sub distributor	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	Agen	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	Sub agen	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	Pedagang grosir	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	Pedagang pengepul	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	Pedagang eceran	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	Perorangan	k. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	k. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
Jumlah		1 0 0 %	
2. Wilayah pembelian barang dagangan selama tahun 2014:			
No.	Kabupaten/Kota/Negara	Kode*)	Persentase
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	Lainnya (diisi pada lampiran)		
Jumlah			1 0 0 %
*) Kode Kabupaten/Kota/Negara diisi oleh pemeriksa/koordinator lapangan			

BLOK III: DISTRIBUSI PERDAGANGAN (LANJUTAN)

3. Penjualan barang dagangan selama tahun 2014:

No.	Tujuan penjualan barang dagangan	Persentase	Persentase ke luar Provinsi
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	Ekspor langsung	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	Eksportir	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	Distributor	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	Sub distributor	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	Agen	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	Sub agen	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	Pedagang grosir	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	Pedagang pengepul	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	<i>Department Store</i>	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	Supermarket/swalayan	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	Pedagang eceran	k. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	k. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
l.	Industri pengolahan	l. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	l. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
m.	Kegiatan usaha lainnya	m. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	m. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
n.	Pemerintah dan lembaga nirlaba	n. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	n. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
o.	Rumah tangga	o. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	o. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
Jumlah		1 0 0 %	

4. Wilayah penjualan barang dagangan selama tahun 2014:

No.	Kabupaten/Kota/Negara	Kode *)	Persentase
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	<i>Lainnya (diisi pada lampiran)</i>		
Jumlah			1 0 0 %

*) Kode Kabupaten/Kota/Negara diisi oleh pemeriksa/koordinator lapangan

Lampiran 2: Daftar VPDP15-PRODUSEN



REPUBLIK INDONESIA
BADAN PUSAT STATISTIK

**SURVEI POLA DISTRIBUSI
PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITI**

**VPDP-15
PRODUSEN**

Kode KBLI

--	--	--	--	--

(disalin dari DSP)

BLOK I: PENGENALAN TEMPAT					
(1)	(2)				
1. Provinsi :	<table border="1" style="width: 40px; height: 20px;"><tr><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td></tr></table>				
2. Kabupaten/Kota*) :	<table border="1" style="width: 40px; height: 20px;"><tr><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td></tr></table>				
3. Kecamatan :	<table border="1" style="width: 60px; height: 20px;"><tr><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td></tr></table>				
4. Kelurahan/Desa*) :	<table border="1" style="width: 60px; height: 20px;"><tr><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td></tr></table>				
5. Nomor Urut Perusahaan/Usaha :	<table border="1" style="width: 80px; height: 20px;"><tr><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td><td style="width: 20px;"></td></tr></table>				
6. Nama lengkap Perusahaan/Usaha :					
7. Alamat Perusahaan/Usaha :					
Kode pos :	<table border="1" style="width: 60px; height: 20px;"><tr><td style="width: 15px;"></td><td style="width: 15px;"></td><td style="width: 15px;"></td><td style="width: 15px;"></td></tr></table>				
Nomor Telepon : (.....)	Ext : Nomor Fax : (.....)				
E-mail :	Website:				

*) coret yang tidak sesuai

Tujuan Survei :	<ul style="list-style-type: none"> a. Mendapatkan pola dan peta penjualan produksi. b. Mendapatkan pola dan peta distribusi perdagangan. c. Memperoleh margin perdagangan dan pengangkutan mulai tingkat pedagang besar sampai dengan pedagang eceran.
Dasar Hukum :	Undang-undang Nomor 16 Tahun 1997 tentang Statistik
Kerahasiaan :	Data yang diberikan responden dijamin kerahasiaannya berdasarkan Undang-undang (pasal 21 UU No. 16 tahun 1997 tentang Statistik)
Kewajiban :	Responden wajib memberikan keterangan yang diperlukan dalam penyelenggaraan statistik dasar oleh Badan Pusat Statistik berdasarkan Undang-undang (pasal 27 UU No. 16 tahun 1997 tentang Statistik)

Informasi lebih lanjut hubungi:	
Sub Direktorat Statistik Perdagangan Dalam Negeri	
Jl. Dr Sutomo No. 6-8, Jakarta 10710	
Telepon: (021) 3810291-4, 3841195, 3842508 pes: 6130, 6131, 6132 & 6133 Fax: (021) 386 3815. Email : statpdn@bps.go.id	
atau BPS Provinsi/Kabupaten/Kota:	Telepon:

BLOK II: KETERANGAN KOMODITAS

(Jenis komoditas harus ditentukan oleh petugas BPS)

(1)				(2)	
1. Komoditas yang diteliti:				<input type="checkbox"/>	
Beras Premium	1	Bawang Merah	4		
Beras Medium	2	Jagung Pipilan	5		
Cabai Merah	3	Daging Ayam Ras	6		

Pertanyaan pada Blok III sampai dengan Blok VI berkaitan dengan jenis komoditas yang diteliti pada Blok II Rincian 1 di atas

BLOK III: Bahan Baku

1. Pengadaan bahan baku/bibit utama selama tahun 2014:

No.	Asal pengadaan bahan baku utama	Persentase	Persentase dari luar Provinsi
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	Impor langsung	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	Importir	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	Produsen lain	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	Distributor	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	Agen	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	Pedagang grosir	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	Pedagang pengepul	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	Produksi sendiri	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	Pedagang eceran	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	Petani/Peternak	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
Jumlah		1 0 0 %	

2. Wilayah pengadaan bahan baku/bibit utama selama tahun 2014:

No	Kabupaten/Kota/Negara	Kode *)	Persentase
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	Lainnya (diisi pada lampiran)		
Jumlah			1 0 0 %

*) Kode Kabupaten/Kota/Negara diisi oleh Pemeriksa/Koordinator Lapangan

BLOK IV: PENJUALAN PRODUKSI


1. Penjualan barang produksi selama tahun 2014:


No.	Tujuan penjualan barang produksi	Persentase	Persentase ke luar Provinsi
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	Ekspor langsung	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	Ekspertir	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	Distributor	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	Agen	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	Pedagang grosir	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	Pedagang pengepul	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	<i>Department Store</i>	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	Supermarket/swalayan	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	h. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	Pedagang eceran	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	i. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	Industri pengolahan	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	Kegiatan usaha lainnya	k. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	k. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
l.	Pemerintah dan lembaga nirlaba	l. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	l. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
m.	Rumah tangga	m. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	m. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
Jumlah		1 0 0 %	

2. Wilayah penjualan barang produksi selama tahun 2014:

No	Kabupaten/Kota/Negara	Kode *)	Persentase
(1)	(2)	(3)	(4)
a.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	<i>Lainnya (diisi pada lampiran)</i>		
Jumlah			1 0 0 %

*) Kode Kabupaten/Kota/Negara diisi oleh Pemeriksa/Koordinator Lapangan

 <p>BADAN PUSAT STATISTIK KABUPATEN/KOTA:</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">UNTUK PERUSAHAAN</div>
SURAT TANDA TERIMA	
<p>Sudah terima dari petugas SURVEI POLA DISTRIBUSI PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITAS 2015 (VPDP15), 1 (satu) kuesioner VPDP15-PEDAGANG/VPDP15-PRODUSEN yang ditujukan kepada:</p>	
<p>1. Nama Perusahaan : _____</p>	
<p>2. Alamat : _____</p>	
<p> Telepon : _____ Pesawat : _____</p>	
<p> HP : _____</p>	
<p>3. Kegiatan Usaha : _____</p>	
<p>4. Perkiraan Waktu Selesai *) : _____ 2015</p>	
<p>Identitas Petugas VPDP15</p> <p>Nama :</p> <p>NIP :</p>	<p>Yang Menerima,</p> <p>Nama :</p> <p>Jabatan :</p>
<p>*) Jika selesai sebelum waktu yang diperkirakan, mohon telepon ke : BPS Kabupaten/Kota : _____, Telepon : _____ atau No. HP Petugas VPDP15 : _____</p>	

 <p>BADAN PUSAT STATISTIK KABUPATEN/KOTA:</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">UNTUK PETUGAS</div>
SURAT TANDA TERIMA	
<p>Sudah terima dari petugas SURVEI POLA DISTRIBUSI PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITAS 2015 (VPDP15), 1 (satu) kuesioner VPDP15-PEDAGANG/VPDP15-PRODUSEN yang ditujukan kepada:</p>	
<p>1. Nama Perusahaan : _____</p>	
<p>2. Alamat : _____</p>	
<p> Telepon : _____ Pesawat : _____</p>	
<p> HP : _____</p>	
<p>3. Kegiatan Usaha : _____</p>	
<p>4. Perkiraan Waktu Selesai *) : _____ 2015</p>	
<p>Identitas Petugas VPDP15</p> <p>Nama :</p> <p>NIP :</p>	<p>Yang Menerima,</p> <p>Nama :</p> <p>Jabatan :</p>
<p>*) Jika selesai sebelum waktu yang diperkirakan, mohon telepon ke : BPS Kabupaten/Kota : _____, Telepon : _____ atau No. HP Petugas VPDP15 : _____</p>	

<http://www.bps.go.id>

DATA

MENCERDASKAN BANGSA



Badan Pusat Statistik

Jl. Dr. Sutomo No. 6 – 8 Jakarta 10710 Kotak Pos 1003, Jakarta 10010

Telp. 021-3841195, 3842508, 3810291 – 4 Fax: 021-3857048

E-mail: bpsHQ@bps.go.id Homepage: <http://www.bps.go.id>

ISBN. 978-979-064-745-9



9 789790 647459