



DISTRIBUSI PERDAGANGAN KOMODITI GARAM INDONESIA 2014



DISTRIBUSI PERDAGANGAN KOMODITI GARAM INDONESIA 2014



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 2014. Pemilihan komoditi yang diteliti didasarkan pada pertimbangan memiliki kontribusi output yang besar dalam pembentukan total output yang bersumber dari tabel *Input-Output* (I-O) 2005 dan bobot pada perhitungan inflasi. Berdasarkan pertimbangan tersebut pada tahun 2014 ditetapkan 4 komoditi yang diteliti yaitu susu bubuk, minyak goreng, garam, dan tepung terigu.

Publikasi ini memuat kajian ringkas hasil penelitian rantai distribusi komoditi garam mulai dari tingkat produsen, pedagang besar, pedagang eceran sampai ke konsumen. Informasi yang disajikan adalah peta distribusi perdagangan, pola distribusi perdagangan, dan margin perdagangan dan pengangkutan.

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.

Jakarta, Oktober 2014

Deputi Bidang Statistik Distribusi dan Jasa
Badan Pusat Statistik Republik Indonesia,



Dr. Ir. SASMITO HADI WIBOWO, M.Sc.
NIP. 195608051979031001

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

ABSTRAKSI

Potensi sumber daya alam Indonesia sebagai negara maritim berupa garis pantai yang panjang rupanya belum dapat mendukung produksi garam yang mencukupi kebutuhan konsumsi dan kegiatan industri dalam negeri. Keadaan ini menuntut pemerintah untuk melakukan kebijakan impor disamping terus melakukan usaha ke arah swasembada garam, bahkan ekspor ke luar negeri.

Publikasi ini menyajikan pola distribusi perdagangan garam dan peta penyebaran garam antar wilayah di seluruh Indonesia, baik dari wilayah sentra produksi garam maupun wilayah penerima garam lokal dan garam impor. Dari survei juga diperoleh informasi mengenai nilai marjin yang diterima oleh pedagang di levelnya masing-masing. Dengan responden berupa produsen dan pedagang garam di wilayah-wilayah yang menjadi cakupan survei, meliputi 126 kabupaten/kota yang tersebar di 34 provinsi. Hasil survei menunjukkan bahwa produksi garam lebih dari separuh produksi nasional terpusat di Pulau Jawa, Bali, dan Nusa Tenggara. Dari pola distribusi perdagangan yang terbentuk, terlihat bahwa di setiap provinsi melibatkan pedagang besar dan pedagang eceran dalam pendistribusian garam.

Keywords: *Pola, Peta, Distribusi, Garam, Marjin*

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

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAKSI	iii
DAFTAR ISI	V
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Landasan Hukum	1
1.3. Tujuan.....	1
1.4. Cakupan Komoditi	2
1.5. Cakupan Wilayah.....	2
1.6. Metodologi	2
BAB II ULASAN RINGKAS.....	5
2.1. Gambaran Umum.....	5
2.2. Distribusi Perdagangan Garam Nasional.....	6
2.3. Provinsi Aceh.....	7
2.4. Provinsi Sumatera Utara	10
2.5. Provinsi Sumatera Barat.....	12
2.6. Provinsi Riau	14
2.7. Provinsi Jambi.....	16
2.8. Provinsi Sumatera Selatan	18
2.9. Provinsi Bengkulu.....	20
2.10. Provinsi Lampung.....	22
2.11. Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.....	24
2.12. Provinsi Kepulauan Riau.....	26
2.13. Provinsi DKI Jakarta	27
2.14. Provinsi Jawa Barat	30
2.15. Provinsi Jawa Tengah	34
2.16. Provinsi DI Yogyakarta.....	37
2.17. Provinsi Jawa Timur.....	38
2.18. Provinsi Banten	42
2.19. Provinsi Bali	45
2.20. Provinsi Nusa Tenggara Barat	48
2.21. Provinsi Nusa Tenggara Timur.....	50
2.22. Provinsi Kalimantan Barat.....	52
2.23. Provinsi Kalimantan Tengah.....	55

2.24. Provinsi Kalimantan Selatan.....	57
2.25. Provinsi Kalimantan Timur	60
2.26. Provinsi Kalimantan Utara.....	61
2.27. Provinsi Sulawesi Utara	63
2.28. Provinsi Sulawesi Tengah	65
2.29. Provinsi Sulawesi Selatan	67
2.30. Provinsi Sulawesi Tenggara	70
2.31. Provinsi Gorontalo.....	73
2.32. Provinsi Sulawesi Barat	75
2.33. Provinsi Maluku.....	76
2.34. Provinsi Maluku Utara.....	77
3.35. Provinsi Papua Barat	79
2.36. Provinsi Papua.....	80
BAB III KESIMPULAN	83

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pola distribusi perdagangan menggambarkan rantai distribusi suatu barang mulai dari produsen hingga ke konsumen. Rantai ini mempunyai peran penting dalam perekonomian masyarakat, karena selain merupakan penghubung antara produsen dengan konsumen juga dapat memberikan nilai tambah bagi pelakunya. Rantai distribusi yang baik mampu menggerakkan suatu barang dari produsen ke konsumen dengan biaya yang serendah-rendahnya dan mampu memberikan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen kepada semua pihak yang terlibat di dalamnya.

Pola distribusi garam saat ini perlu ditinjau ulang. Karena produksi garam dalam negeri belum mencukupi kebutuhan konsumsi dan kegiatan industri pengolahan, pemerataan penyebaran garam dikhawatirkan tidak terwujud. Penyebaran garam yang tidak merata berujung pada disparitas harga yang tinggi antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen, terutama di kota-kota besar. Selain itu ketersediaan barang kebutuhan yang tidak cukup pada saat dibutuhkan dan kurang tersedianya alternatif pilihan, rasa kepuasan yang belum merata antara produsen, lembaga-lembaga usaha perdagangan (dalam tata niaga), dan konsumen juga menjadi masalah dalam distribusi barang.

Untuk mengetahui dimana letak permasalahan tersebut dilakukan Survei Pola Distribusi Perdagangan Beberapa Komoditi. Pada tahun 2014 Badan Pusat Statistik (BPS) mengadakan Survei Pola Distribusi (Poldis) Perdagangan Beberapa Komoditi diantaranya garam. Kegiatan ini dilakukan karena hasilnya bisa digunakan untuk mendapatkan gambaran pola distribusi perdagangan dalam negeri dan dapat dibangun sistem distribusi perdagangan yang lebih baik.

Hasil Survei Poldis Perdagangan 2014 diharapkan dapat memenuhi kebutuhan data tentang pola distribusi perdagangan untuk komoditi-komoditi terpilih dan sekaligus dapat digunakan sebagai acuan untuk pelaksanaan survei selanjutnya.

1.2. Landasan Hukum

Landasan hukum pelaksanaan Survei Poldis Perdagangan 2012 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. Tujuan

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

- a. Mendapatkan Pola Penjualan Produksi.

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

1.4. 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.
- d. Komoditi yang memiliki dampak cukup besar terhadap kebutuhan masyarakat.

1.5. Cakupan Wilayah

Cakupan wilayah survei meliputi 126 kabupaten/kota di 34 provinsi dengan jumlah sampel sebanyak 578 perusahaan/usaha perdagangan dan produsen.

1.6. Metodologi

a. Cakupan KBLI Komoditi Garam

Tabel 1.1. Jenis Kegiatan Usaha dan Kode KBLI Menurut Jenis Komoditi

Komoditi	KBLI 2009	KBLI 2005	Deskripsi
(1)	(2)	(3)	(4)
Garam	10774	15499	Industri pengolahan garam
	46339	51220 53220 54220	Perdagangan besar makanan dan minuman 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)

b. Kerangka Sampel

Kerangka sampel yang dibentuk ada dua, yaitu 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 berasal dari berbagai macam sumber, yaitu dari:

- a. SE06-UMB kategori G, yaitu perusahaan perdagangan menengah dan besar hasil Sensus Ekonomi 2006 Sensus Sampel. Tahapan penggunaan data SE06-UMB adalah: Menentukan fungsi kelembagaan perusahaan/usaha sebagai distributor, subdistributor, agen, subagen, pedagang grosir, eksportir, importir, dan pengecer dilakukan pendekatan berdasarkan hasil SE06-UMB kategori G, yang bersumber dari kuesioner SE06-UMB Distribusi Blok II.2 Rincian 6 (menurut asal barang) dan Rincian 8 (menurut penjualan barang). Sedangkan untuk perusahaan SE06-UMB yang *nonresponse*, tidak dapat dilakukan penentuan fungsi kelembagaan perusahaan/usaha.

**Tabel 1.2. Matriks Penentuan Fungsi Kelembagaan*)
dalam Perusahaan/Usaha Perdagangan UMB**

No.	Asal barang	Penjualan				
		Luar negeri	Produsen	Pedagang lainnya	Pemerintah/swasta	Rumah tangga/perorangan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Melalui Importir		1	1	1	8
2	Impor Sendiri		7	7	7	8
3	Produsen non pertanian	6	1	1	1	8
4	Distributor/penyalur/agen	6	2	4	4	8
5	Supermarket/swalayan	6	4	8	8	8
6	Pedagang lainnya	6	4	8	8	8

*) Kode fungsi

kelembagaan:

- | | |
|--------------------|--------------|
| 1. Distributor | 6. Eksportir |
| 2. Subdistributor | 7. Importir |
| 3. Agen | 8. Pengecer |
| 4. Subagen | |
| 5. Pedagang Grosir | |

- b. Direktori perusahaan perdagangan dari asosiasi untuk perusahaan perdagangan.
- c. Daftar nama perusahaan/usaha perdagangan eksportir.
- d. Perusahaan perdagangan kecil hasil Sensus Ekonomi 2006 Sensus Sampel yaitu SE06-UMK kategori G dengan nilai omset >500 juta rupiah.
- e. Sumber lain: berasal dari internet.

Pada survei ini terjadi non respon pada pencacahan perusahaan yang berfungsi sebagai produsen, sehingga publikasi ini menguraikan hasil survei pada perusahaan yang berfungsi sebagai pedagang. Pencacahan perusahaan menggunakan pendekatan fungsi kelembagaan perusahaan dan komoditi yang diperdagangkan. Fungsi kelembagaan yang bersumber dari SE06-UMB merupakan *proxy*, sedangkan perusahaan dari sumber lain berdasarkan pengakuan responden.

c. Metode Pemilihan Sampel

Metode pemilihan sampel dilakukan dengan memperhatikan komoditi utama yang diperdagangkan berdasarkan 4 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*.

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

BAB II

ULASAN RINGKAS

2.1. Gambaran Umum

Garam merupakan salah satu komoditi strategis sebagai bahan pangan manusia dan bahan baku kegiatan industri. Indonesia sebagai negara maritim dengan wilayah yang sebagian besar merupakan lautan mempunyai banyak potensi ekonomi yang bersumber dari kekayaan laut, salah satunya adalah garam.

Permasalahan yang dihadapi adalah walaupun memiliki laut yang luas dan iklim tropis yang cocok untuk memproduksi garam, namun secara nasional produksi garam belum mampu mencukupi kebutuhan pasar dalam negeri. Untuk mengurangi impor garam Kementerian Kelautan dan Perikanan melalui program Pemberdayaan Usaha Garam Rakyat (PUGAR) telah mencapai produksi garam yang jauh lebih tinggi pada tahun 2012, yaitu mencapai 2.020.109 ton dan pada tahun 2013 mencapai angka 1.345.000 ton. Sehingga timbul optimisme bahwa pada tahun 2015 Indonesia bisa melakukan swasembada garam (www.kkp.go.id). Sentra industri pembuatan garam tersebar di beberapa provinsi di Indonesia, yaitu Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, NTB, Bali, dan NTT.

Tabel 1. Presentase Produksi Garam per Provinsi Sentra Produksi Garam Terhadap Total Produksi Garam Tahun 2013

No.	Provinsi	Presentase Terhadap Total Produksi Nasional
1.	Jawa Timur	47%
2.	Jawa Tengah	30%
3.	Jawa Barat	10%
4.	NTB	9%
5.	Bali	0,17%
6.	NTT	< 1%

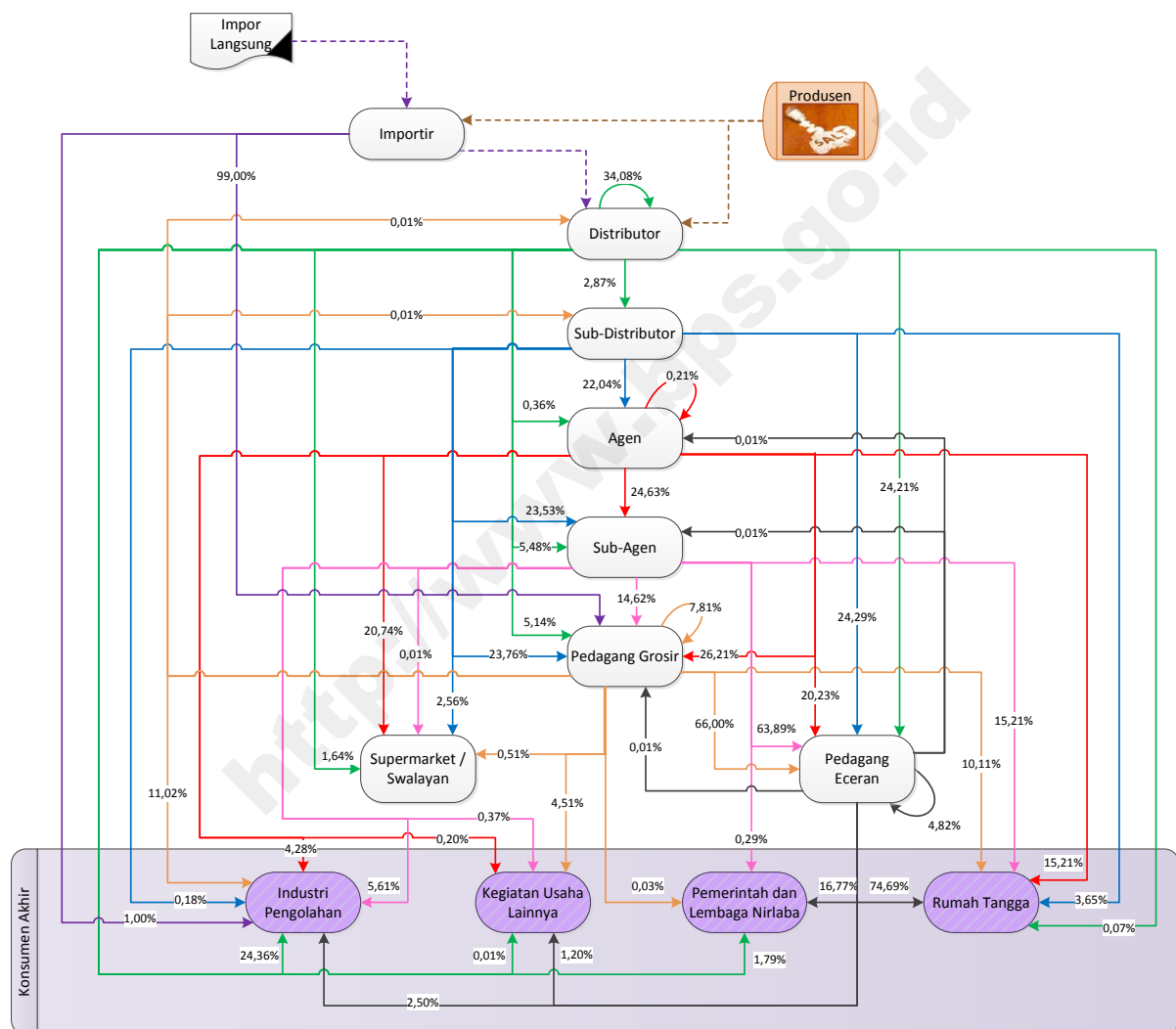
Melalui survei pola distribusi perdagangan 2014 ingin dilihat pola distribusi perdagangan dan peta distribusi perdagangan komoditi garam di Indonesia dengan data selama setahun yang lalu. Provinsi yang menjadi cakupan survei untuk sampel pedagang garam meliputi seluruh provinsi yang ada di Indonesia. Sedangkan provinsi yang menjadi cakupan survei untuk sampel produsen garam meliputi 12 provinsi, yaitu Aceh, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Banten, Bali, NTB, NTT, Kalimantan Barat, Kalimantan Selatan, Sulawesi Selatan, dan Sulawesi Tenggara.

2.2. Distribusi Perdagangan Garam Nasional

Cakupan wilayah survei distribusi perdagangan garam meliputi seluruh provinsi di Indonesia. Wilayah yang dialokasikan sebagai sampel sampel distribusi perdagangan garam meliputi 126 kabupaten/kota di 34 provinsi.

2.2.1. Pola Distribusi

Hasil survei menunjukkan bahwa distribusi perdagangan garam menunjukkan pola yang kompleks sebagaimana tampak pada Gambar 1. Seluruh fungsi usaha perdagangan terlibat dalam rantai distribusi perdagangan garam, termasuk di dalamnya importir yang mendistribusikan garam dari luar negeri ke Indonesia.



Gambar 1. Pola Distribusi Perdagangan Garam Nasional

2.2.2. Marjin Perdagangan Dan Pengangkutan (MPP)

Berdasarkan hasil survei diperoleh data marjin perdagangan dan pengangkutan nasional adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam Nasional

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	913.724	199.804	561.736
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	732.143	167.925	453.963
Rata-rata MPP (000 Rp)	181.581	31.880	107.773
Rasio Marjin (%)	24,8	18,98	23,74

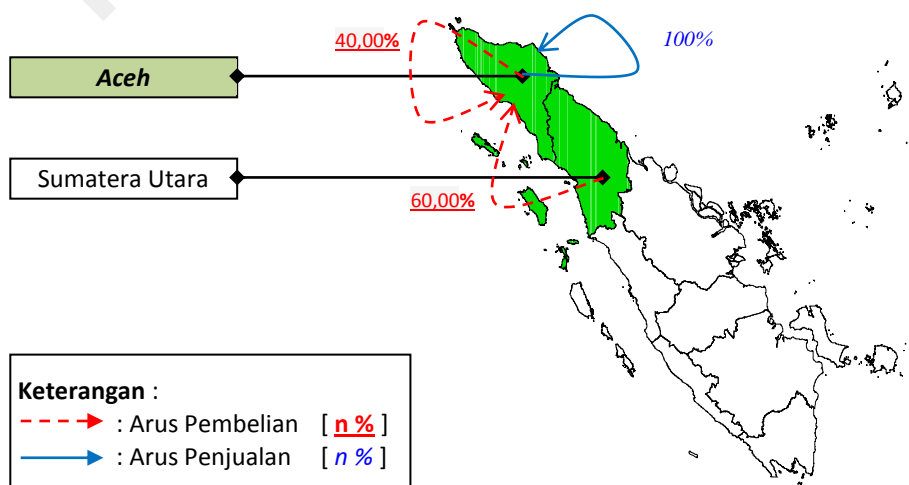
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB Garam adalah sekitar Rp181,58 juta dengan rasio marjin sebesar 24,80 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 24,80 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE Garam adalah sekitar Rp31,88 juta dengan rasio marjin sebesar 18,98 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 18,98 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp107,77 juta dengan rasio marjin sebesar 23,74 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 23,74 persen.

2.3. Provinsi Aceh

Cakupan wilayah survei di Provinsi Aceh meliputi Kabupaten Pidie, Aceh Utara, dan Kota Banda Aceh. Akan tetapi, untuk responden produsen garam hanya ditemukan di Kabupaten Aceh Utara.

2.3.1. Peta Penjualan Produksi

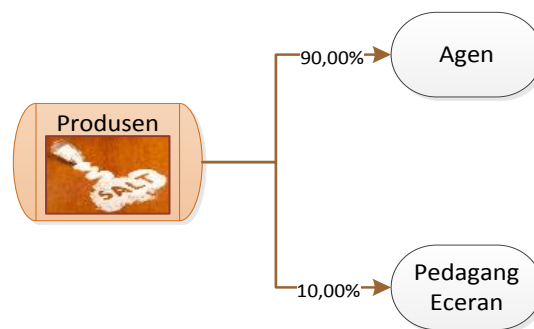
Produsen mendapatkan bahan baku pembuatan garam selain dari Kabupaten Aceh Utara juga dari wilayah Kota Medan. Wilayah penjualan hasil produksi hanya mencakup Kabupaten Aceh Utara.



Gambar 2. Peta Penjualan Produksi Komoditi Garam di Provinsi Aceh

2.3.2. Pola Penjualan Produksi

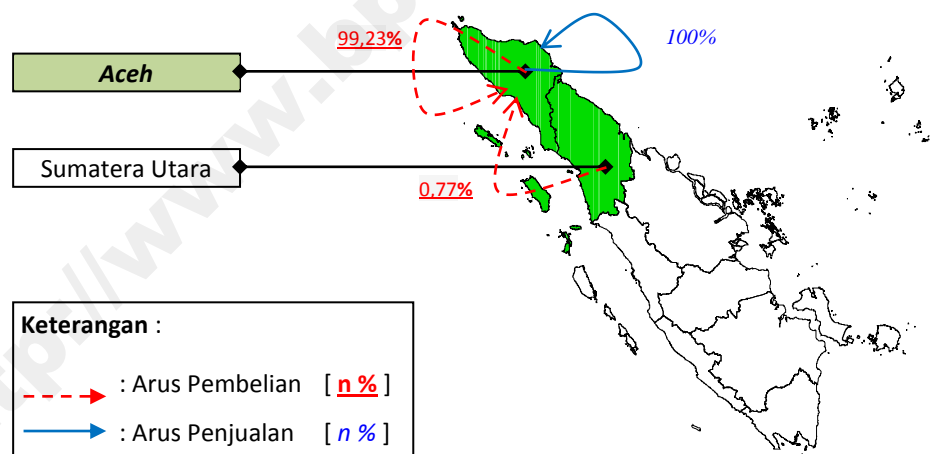
Pola penjualan produksi menggambarkan alur komoditi garam dimulai dari asal didapatkannya bahan baku hingga penjualan hasil produksi. Bahan baku produsen garam di Kabupaten Aceh Utara didapatkan sebagian diperoleh dari produksi sendiri sedangkan sisanya adalah berasal dari produsen lain. Sedangkan konsumen dari hasil produksinya adalah agen dan pedagang eceran, dengan masing-masing persentase volumenya adalah 90 persen dan 10 persen.



Gambar 3. Pola Penjualan Produksi Komoditi Garam di Provinsi Aceh

2.3.3. Peta Distribusi Perdagangan

Sampel pedagang garam terdapat di semua wilayah yang menjadi cakupan survei. Pedagang garam di Kabupaten Pidie membeli barang dagangan dari beberapa wilayah (dengan persentase volume), yaitu Kabupaten Aceh Selatan (1,90%),



Aceh Besar (5,6%), Pidie (53,16%), Kota Banda

Gambar 4. Peta Distribusi Perdagangan Komoditi Garam di Provinsi Aceh

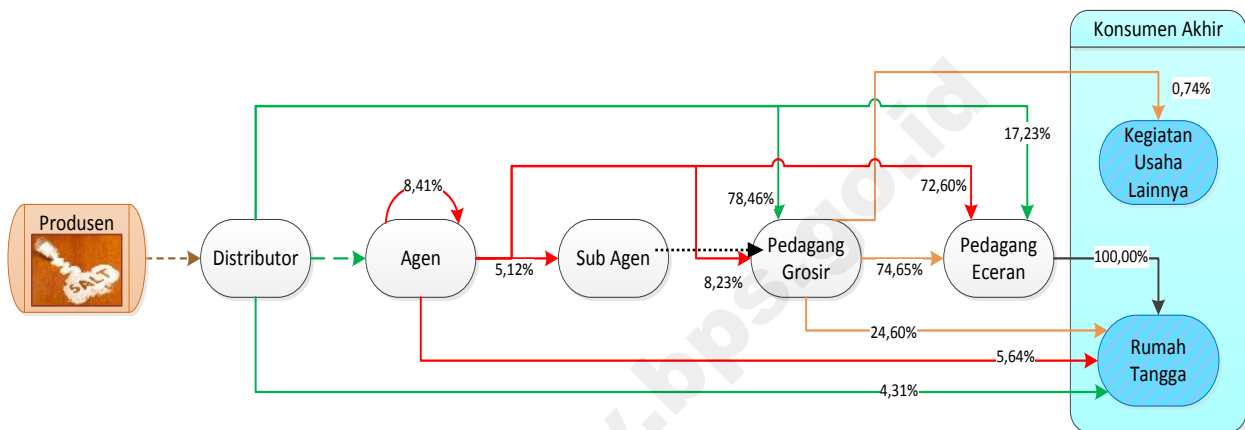
Aceh (11,24%), Kota Sabang (11,24%), dan dari Kota Lhokseumawe (16,85%). Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Kabupaten Aceh Timur (4,46%), Aceh Tengah (3,53%), Aceh Barat (17,06%), Pidie (25,03%), Aceh Utara (1,48%), Kota Banda Aceh (7,32%), Kota Sabang (16,85%), Kota Langsa (10,19%), dan Kota Lhokseumawe (14,08%).

Sementara pedagang garam di Kabupaten Aceh Utara memperoleh pasokan barang dagangan sebagian besar dari pedagang-pedagang yang berada di Aceh Utara, sedangkan sisanya dari Kabupaten Bireuen (19,39%). Penjualan oleh para pedagang di Aceh Utara hanya di dalam wilayah kabupaten saja.

Kabupaten Aceh Besar, Aceh Utara, dan Kota Medan menjadi wilayah pemasok garam para pedagang di Kota Banda Aceh dengan volume pasokan garam masing-masing sebesar 43,36 persen, 17,77 persen, dan 18,19 persen. Pasokan dari dalam wilayah Kota Banda Aceh mencapai 20,68 persen. Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Aceh Besar (43,35%) dan Banda Aceh (56,65%).

2.3.4. Pola Distribusi Perdagangan

Jenis pedagang menurut fungsi usaha dalam lembaga usaha perdagangan yang terlibat dalam pola distribusi komoditi garam di Provinsi Aceh dengan wilayah cakupan survei sudah disebutkan di atas meliputi distributor, agen, sub agen, pedagang grosir, pedagang eceran dan konsumen akhir yang berupa rumah tangga dan kegiatan usaha lainnya.



Gambar 5. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Aceh

Pola distribusi perdagangan komoditi garam diawali dari distributor yang menjual barang dagangan ke pedagang grosir (78,46%), pedagang eceran (17,23%), dan ada beberapa yang menjual langsung ke konsumen akhir berupa rumah tangga (4,31%). Informasi yang diperoleh dari tabel pembelian, distributor memperoleh pasokan langsung dari produsen. Pedagang garam yang berkedudukan sebagai agen menjual barang dagangannya selain ke sesama agen (8,41%), juga menjual ke pedagang dengan fungsi lembaga usaha yang kedudukannya di bawah agen, yaitu sub agen (5,12%), pedagang grosir (8,23%), pedagang eceran (72,60%), dan ada sebagian kecil yang sampai ke rumah tangga (5,64%). Agen mendapat pasokan dari produsen dan dari distributor.

Kemudian rantai distribusi berlanjut dari pedagang grosir ke pedagang eceran (74,65%), kegiatan usaha lainnya (0,74%), dan rumah tangga (24,60%). Pedagang eceran menjual barang dagangannya hanya ke konsumen akhir yaitu rumah tangga.

2.3.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan garam di Provinsi Aceh

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	145.593	9.014	129.525
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	124.667	6.761	110.795
Rata-rata MPP (000 Rp)	20.926	2.254	18.729
Rasio Marjin (%)	16,79	33,33	16,9

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp20,93 juta dengan rasio marjin sebesar 16,79 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16,79 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp2,25 juta dengan rasio marjin sebesar 33,33 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 33,33 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp18,73 juta dengan rasio marjin sebesar 16,90 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16,90 persen.

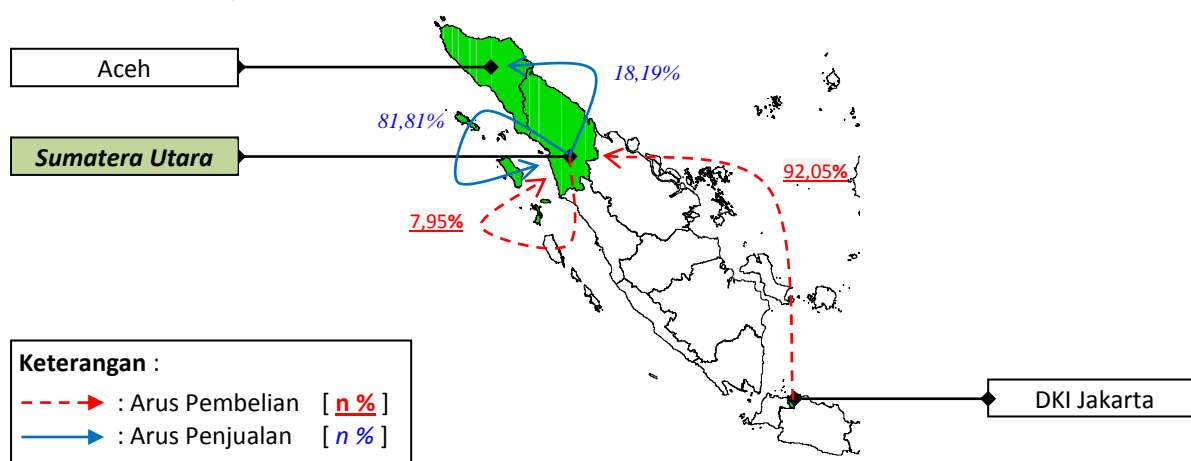
2.4. Provinsi Sumatera Utara

Wilayah cakupan survei di Provinsi Sumatera Utara meliputi Kab. Asahan, Deli Sedang, batu Bara, Kota Tanjung Balai, Kota Pematang Siantar, dan Kota Tebing Tinggi.

2.4.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kab. Asahan selain mendapatkan barang dagangan dari wilayah yang sama (11,42%) juga dipasok dari pedagang yang berada di wilayah Kota Medan (88,58%). Distribusi garam dari Asahan berlanjut hanya di dalam wilayah Asahan.

Sementara pedagang garam di Kab. Deli Serdang mendapat pasokan barang dagangan dari Jakarta Pusat. Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Kota Medan (80%) dan Kab. Lhokseumawe



Gambar 6. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sumatera Utara

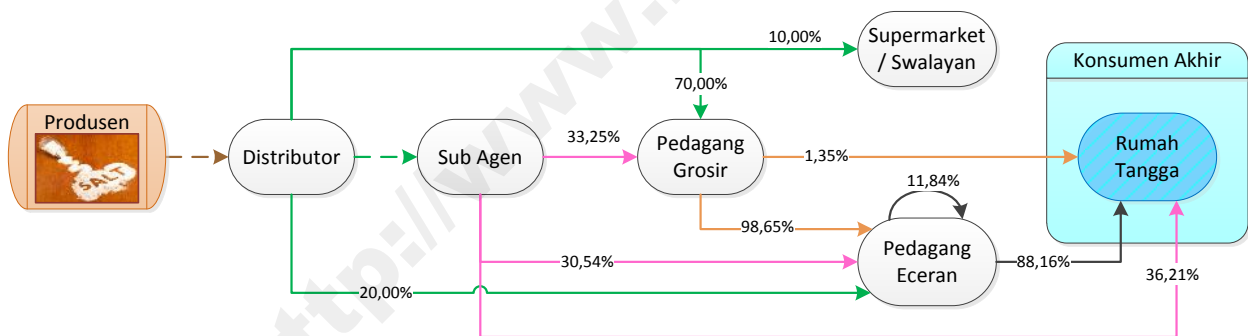
(20%). Di Kab. Batu Bara, garam yang diperdagangkan sebagian besar berasal Kab. Asahan (95,21%), sisanya dari dalam wilayah Kab. Batu Bara (4,79%). Distribusi garam oleh pedagang di Kab. Batu Bara hanya dilanjutkan ke sesama pedagang atau ke konsumen akhir yang ada di Batu Bara.

Di Kota Tanjung Balai, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan selain dari pedagang di dalam Kota Tanjung Balai (31,82%), juga dari wilayah Kab. Asahan (68,18%). Oleh pedagang di Tanjung Balai, garam didistribusikan ke seluruh wilayah yang masih di dalam cakupan Kota Tanjung Balai. Sedangkan di Pematang Siantar, garam yang diperdagangkan dipasok dari Kota Medan dan didistribusikan kembali ke Kab. Simalungun dan Pematang Siantar dengan volume yang sama besar.

Pedagang garam di Kota Tebing Tinggi mendapatkan pasokan barang dagangan dari sesama pedagang di Kota Tebing Tinggi saja. Kemudian pendistribusiannya selain di Kota Tebing Tinggi (89,46%), sebagian garam juga sampai ke Kab. Serdang Bedagai (10,54%).

2.4.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pola distribusi perdagangan komoditi garam di Provinsi Sumatera Utara diawali dari pedagang yang bertindak sebagai distributor menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (70%), supermarket (10%), dan ada pula yang dijual ke pedagang eceran (20%). Sedangkan distributor mengambil garam langsung dari produsen.



Gambar 7. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sumatera Utara

Selain distributor, pedagang garam yang termasuk dalam kategori pedagang besar yang terlibat dalam distribusi perdagangan garam di Sumatera Utara adalah sub agen, yang mendistribusikan barang dagangan ke pedagang grosir (33,25%), ke pedagang eceran (30,54%), dan ada pula yang langsung dijual ke rumah tangga (36,21%). Kemudian dari pedagang grosir distribusi sebagian besar berlanjut ke pedagang eceran (98,65%) dan sisanya ke konsumen akhir berupa rumah tangga (1,35%).

Pedagang eceran sebagai pedagang yang paling rendah kedudukannya dalam fungsi usaha lembaga perdagangan menjual barang dagangannya sebagian besar ke rumah tangga (88,16%) sedangkan sisanya dijual ke sesama pedagang eceran (11,84%).

2.4.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 4. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sumatera Utara

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	6.964.757	10.221	4.305.670
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	6.161.806	9.062	3.809.287
Rata-rata MPP (000 Rp)	802.951	1.158	496.383
Rasio Marjin (%)	13,03	12,78	13,03

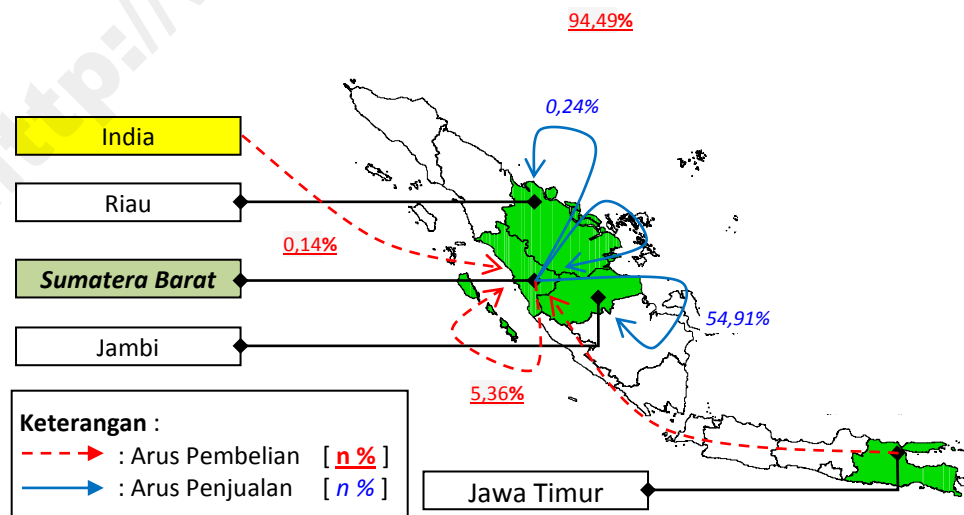
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp802,95 juta dengan rasio marjin sebesar 13,03 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 13,03 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,16 juta dengan rasio marjin sebesar 12,78 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,78 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp496,38 juta dengan rasio marjin sebesar 13,03 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 13,03 persen.

2.5. Provinsi Sumatera Barat

Cakupan wilayah survei di Provinsi Sumatera Barat meliputi Kab. Solok Selatan, Kota Padang, dan Kota Bukittinggi.

2.5.1. Peta Distribusi Perdagangan

Garam yang diperdagangkan di Kab. Solok Selatan berasal dari wilayah Kota Padang. Sedangkan pendistribusian-nya hanya sampai ke pedagang-pedagang dan konsumen akhir yang berada di wilayah Kab. Solok Selatan.



Gambar 8. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sumatera Barat

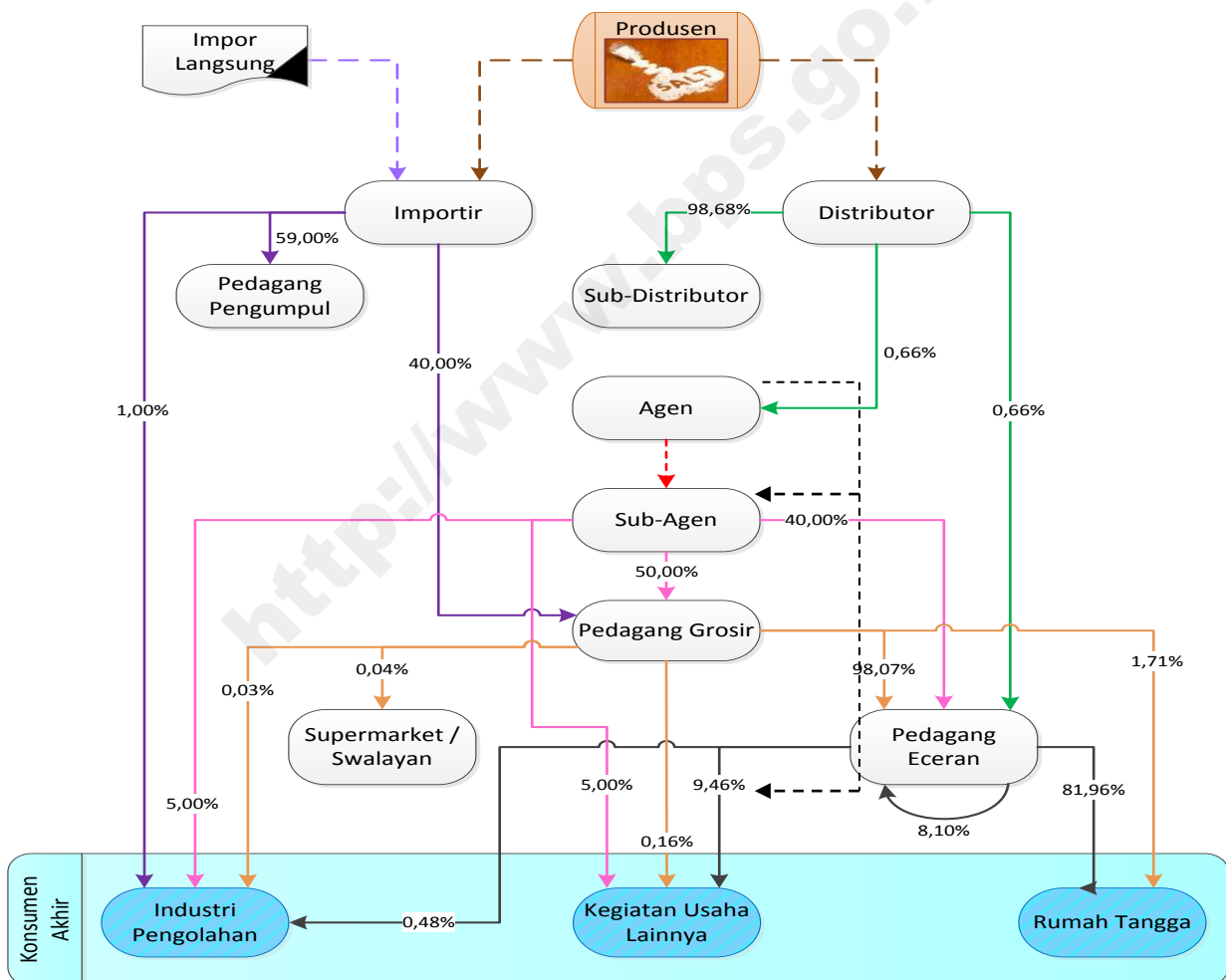
Di Kota Padang, garam yang diperdagangkan didatangkan dari beberapa wilayah di luar Sumatera, yaitu Kab. Bangkalan, Jawa Timur (33,20%), Sampang (33,20%), Sumenep (28,55%), bahkan ada yang diimpor dari India walaupun dalam volume yang kecil (0,14%), selain dipasok dari

pedagang yang ada di dalam Kota Padang (4,90%). Kemudian wilayah penjualannya meliputi Kab. Padang Pariaman (0,17%), Agam (0,07%), Pasaman Barat (0,09%), Kota Padang (43,98%), Solok (0,04%), Kota Bukittinggi (0,22%), Payakumbuh (0,04%), Pekanbaru (0,25%), Kerinci (27,57%), dan Jambi (27,58%).

Sementara pedagang garam di Kota Bukittinggi mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kab. Agam (8,62%), Kota Padang (48,67%), dan dari Kota Bukittinggi (42,70%). Sedangkan penjualan terbesarnya di Kota Bukittinggi (93,84%) dan sisanya di Kab. Agam (6,16%).

2.5.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pola distribusi perdagangan garam di Provinsi Sumatera Barat diawali dari pedagang yang berkedudukan sebagai distributor. Garam dari distributor kemudian didistribusikan ke beberapa pedagang, baik pedagang yang termasuk dalam kategori pedagang besar maupun pedagang yang termasuk dalam kategori pedagang eceran. Pedagang besar meliputi subdistributor (98,68%) dan agen (0,66%). Sedangkan pedagang eceran mendapat bagian volume yang kecil dari distributor (0,66%). Distributor mendapat pasokan barang dagangan langsung dari produsen garam.



Gambar 9. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sumatera Barat

Kemudian dari sub agen, distribusi garam berlanjut ke pedagang grosir (50%), pedagang eceran (40%), dan ke konsumen akhir yang berupa industri pengolahan (5%) dan kegiatan usaha lainnya (5%). Informasi yang didapat dari tabel pembelian, sub agen mendapatkan pasokan dari distributor.

Sementara pedagang grosir yang merupakan pedagang dalam kategori pedagang besar menjual barang dagangannya sebagian besar ke pedagang eceran (98,07%), dan sisanya ke konsumen akhir yang berupa industri pengolahan (0,03%), kegiatan usaha lainnya (0,16%), dan rumah tangga (1,71%), dan ada sebagian kecil yang dijual ke supermarket (0,04%). Pasokan garam yang diperdagangkan oleh pedagang grosir adalah berasal dari beberapa sumber, yaitu distributor, agen dan sub agen.

Dari hasil survei didapat responden yang bertindak sebagai importir garam. Distribusi garam dari importir berlanjut ke pedagang grosir (40%), pedagang pengumpul (59%), dan ada juga yang langsung ke konsumen akhir yang berupa industri pengolahan (1%). Importir selain melakukan impor langsung dari negara lain juga mendapatkan barang dagangan dari produsen di dalam negeri.

Pola distribusi terpendek yaitu alur komoditi garam yang keluar dari pedagang eceran menuju konsumen akhir yang berupa industri pengolahan (0,48%), kegiatan usaha lainnya (9,46%), dan sebagian besar ke rumah tangga (81,96%), disamping itu ada juga yang dijual ke sesama pedagang eceran (8,1%).

2.5.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sumatera Barat

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	2.043.099	6.401	1.246.130
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.649.142	5.068	1.005.809
Rata-rata MPP (000 Rp)	393.957	1.332	240.321
Rasio Marjin (%)	23,89	26,28	23,89

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp393,96 juta dengan rasio marjin sebesar 23,89 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 23,89 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,33 juta dengan rasio marjin sebesar 26,28 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 26,28 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp240,32 juta dengan rasio marjin sebesar 23,89 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 23,89 persen.

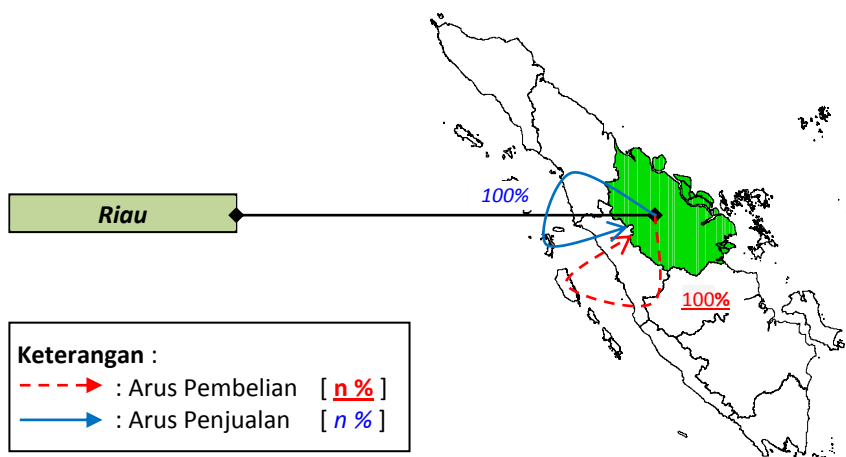
2.6. Provinsi Riau

Cakupan wilayah survei di Provinsi Riau meliputi Kab. Indragiri Hilir, Kota Pekanbaru, dan Kab. Dumai.

2.6.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kab. Indragiri Hilir sebagian besar mendapatkan pasokan barang dagangan dari sesama pedagang yang ada di Indragiri Hilir (96,42%), sisanya dari Kota Pekanbaru (3,58%).

Pedagang garam di Indragiri Hilir melakukan pendistribusian hanya berlanjut baik ke sesama pedagang atau langsung ke konsumen akhir yang ada di dalam wilayah Indragiri Hilir.

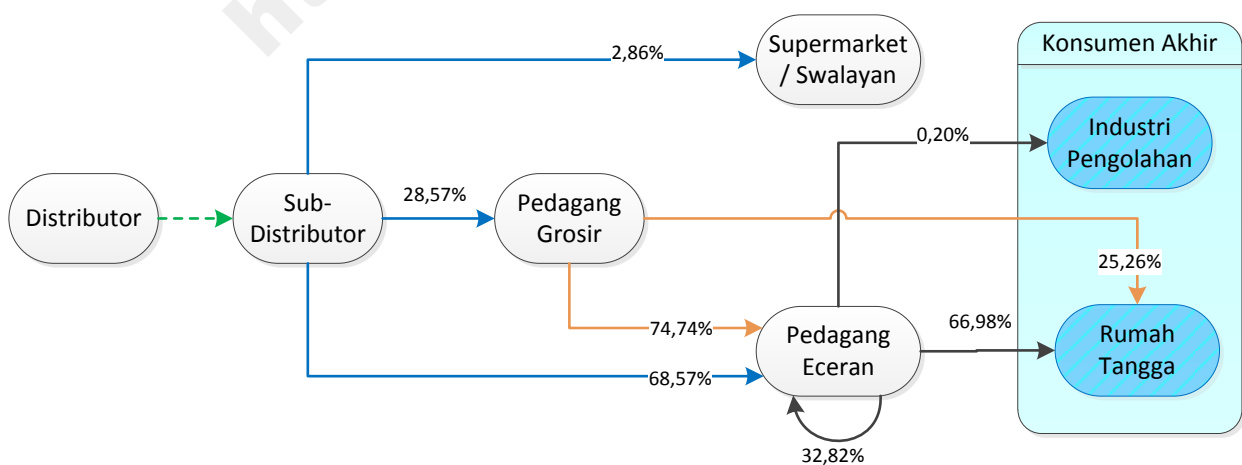


Gambar 10. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Riau

Di Kota Pekanbaru, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari sesama pedagang yang ada di Pekanbaru. Kemudian distribusi dilanjutkan ke pedagang-pedagang lain atau langsung ke konsumen akhir yang ada di Pekanbaru saja. Sedangkan di Kab. Dumai, pasokan garam sebagian besar berasal dari pedagang di Dumai (79,14%), walaupun ada beberapa yang didapat dari Pekanbaru (20,86%). Penjualan oleh pedagang garam hanya sebatas di wilayah Dumai saja.

2.6.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pola distribusi garam di Riau diawali oleh pedagang yang berkedudukan sebagai subdistributor. Pedagang yang termasuk dalam kategori pedagang besar tersebut mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang grosir yang juga termasuk dalam kategori pedagang besar (28,57%), beberapa dijual ke supermarket (2,86%), dan sebagian besar ke pedagang eceran (68,57%). Menurut informasi yang didapat dari tabel pembelian, subdistributor mendapatkan pasokan dari distributor dan dari agen.



Gambar 11. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Riau

Kemudian dari pedagang grosir, pendistribusian garam dilanjutkan sebagian besar ke pedagang eceran (74,74%), dan langsung ke konsumen akhir berupa rumah tangga (25,26%). Sedangkan pada level pedagang eceran, distribusi garam hanya ke sesama pedagang eceran (32,82%) dan langsung ke rumah tangga (66,98%).

2.6.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 6. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Riau

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	21.241	5.016	10.993
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	18.911	3.741	9.330
Rata-rata MPP (000 Rp)	2.329	1.275	1.663
Rasio Marjin (%)	12,32	34,08	17,83

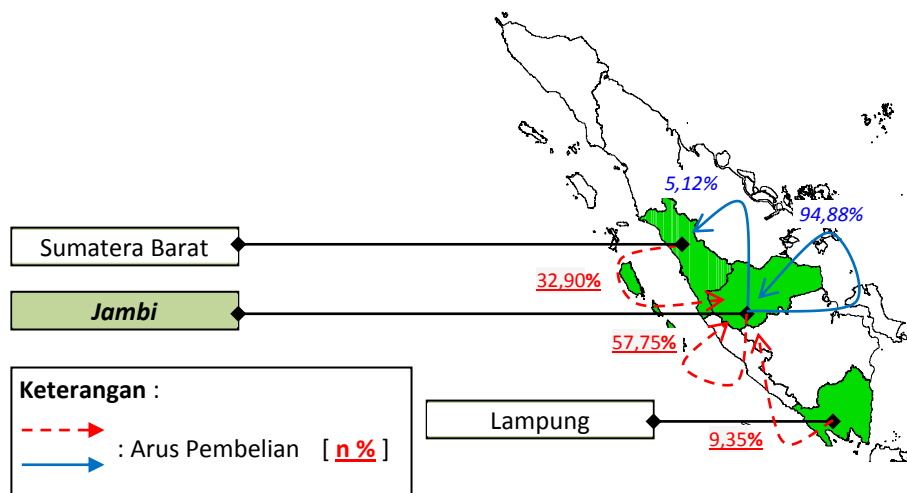
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp2,33 juta dengan rasio marjin sebesar 12,32 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,32 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,27 juta dengan rasio marjin sebesar 34,08 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 34,08 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp1,66 juta dengan rasio marjin sebesar 17,83 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 17,83 persen.

2.7. Provinsi Jambi

Cakupan wilayah survei di Provinsi Jambi meliputi Kab. Merangin, Muaro Jambi, dan Kota Jambi.

2.7.1. Peta Distribusi Perdagangan

Di Kab. Merangin, pedagang garam mendapatkan barang dagangan dari beberapa wilayah, baik dari dalam provinsi yaitu Kab. Batang Hari (17,51%), Bungo (7,78%), dan Merangin (27,25%), maupun dari luar provinsi yaitu Padang (36,96%) dan Bandar Lampung (10,50%). Pendistribusian garam oleh para pedagang dilanjutkan selain di Merangin (94,25%) juga dilanjutkan hingga ke Padang walaupun dengan volume kecil (5,75%).

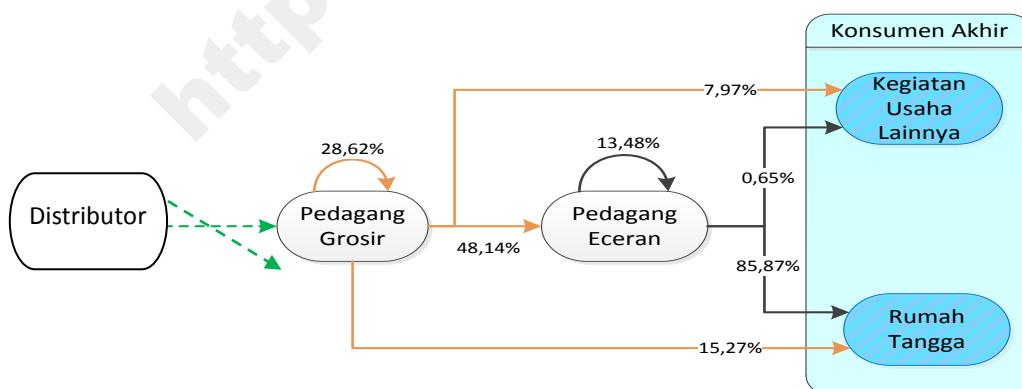


Gambar 12. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Jambi

Sementara pedagang garam di Kab. Muaro Jambi mendapatkan pasokan barang dagangan sebagian besar dari sesama pedagang garam di Kab. Muaro Jambi (60,91%), dan beberapa pedagang ada juga yang mendapatkan pasokan garam dari Kab. Batang Hari (0,85%) dan Kota Jambi (38,24%). Sedangkan wilayah penjualannya hanya mencakup Kab. Muaro Jambi. Di Kota Jambi, pedagang garam hanya memperjualbelikan garam di dalam wilayah Kota Jambi.

2.7.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pola distribusi perdagangan bermula dari pedagang grosir yang merupakan pedagang dalam kategori pedagang besar yang mendistribusikan barang dagangannya sebagian besar ke pedagang eceran (48,14%), dan sisanya langsung ke konsumen akhir yang terdiri dari kegiatan usaha lainnya (7,97%) seperti usaha rumah makan, usaha *catering*, dan usaha lainnya, serta rumah tangga (15,27%). Dari tabel pembelian didapat informasi bahwa pedagang grosir mendapatkan pasokan barang dagangan dari distributor dan agen.



Gambar 13. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Jambi

an pedagang eceran mendistribusikan garam sebagian besar ke rumah tangga (85,70%), sedangkan sisanya ke sesama pedagang eceran (13,65%) dan kegiatan usaha lainnya (0,66%).

2.7.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 7. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Jambi

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	145.593	9.014	129.525
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	124.667	6.761	110.795
Rata-rata MPP (000 Rp)	20.926	2.254	18.729
Rasio Marjin (%)	16,79	33,33	16,90

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp20,9 juta dengan rasio marjin sebesar 16,79 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16,79 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp2,3 juta dengan rasio marjin sebesar 33,33 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 33,33 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp18,7 juta dengan rasio marjin sebesar 16,90 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16,90 persen.

2.8. Provinsi Sumatera Selatan

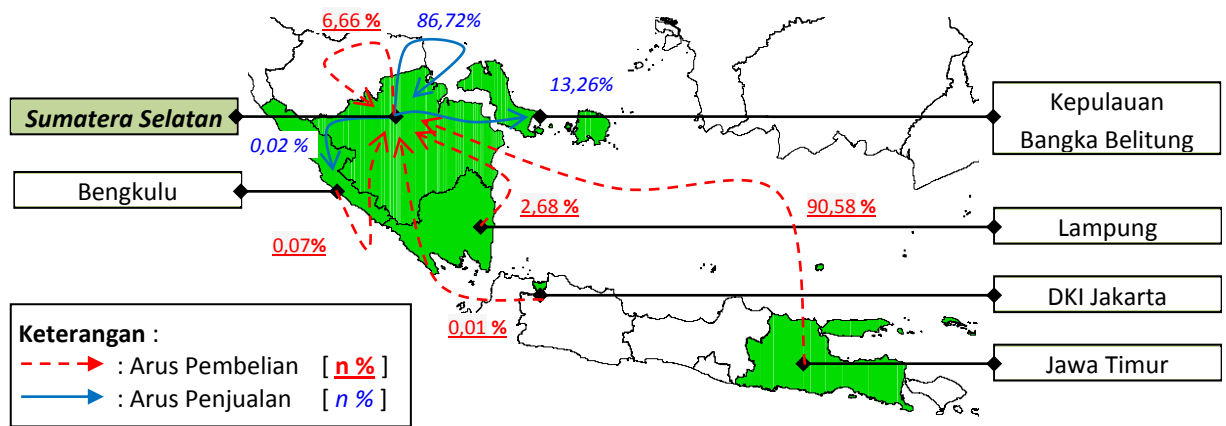
Cakupan wilayah survei di Provinsi Sumatera Selatan meliputi Kab. Banyu Asin, Kota Palembang dan Lubuk Linggau.

2.8.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pasokan garam di Kab. Banyu Asin sebagian besar berasal dari Kota Palembang (88,63%) dan sisanya dari dalam wilayah Banyu Asin (11,37%). Sedangkan pendistribusian selanjutnya hanya dilakukan sebatas wilayah Kab. Banyu Asin saja.

Di Kota Palembang, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan sebagian besar dari Kab. Sumenep, Jawa Timur (93,39%) dan sisanya dari sesama pedagang di Palembang (6,61%). Kemudian pendistribusiannya mencakup wilayah Kab. Ogan Komering Ilir (0,41%), Musi Banyuasin (0,38%), Banyu Asin (1,18%), Ogan Ilir (0,63%), Kota Prabumulih (0,06%), Kota Pangkalpinang (13,66%), dan sebagian besar Palembang (83,68%).

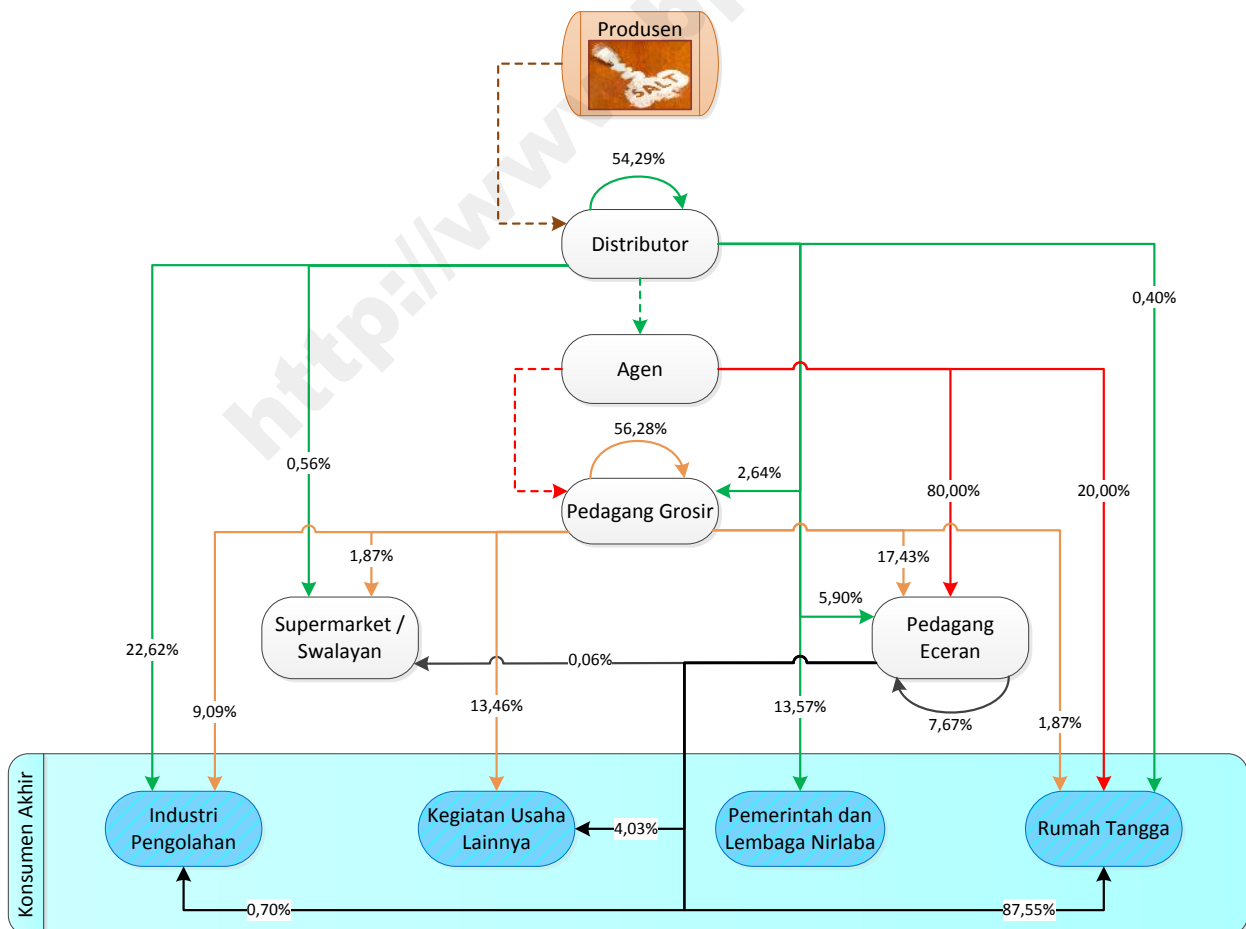
Sedangkan pedagang garam di Kota Lubuklinggau mendapatkan pasokan garam dari beberapa wilayah, yaitu sebagian besar dari Kota Bandar Lampung (92,86%), dan sisanya dari Lubuklinggau (4,59%), Lebong (2,52%), dan ada sebagian kecil yang berasal dari Jakarta Pusat (0,04%). Kemudian pendistribusian sebagian besar ke pedagang-pedagang dan konsumen akhir di Lubuklinggau (94,43%), sisanya ke Kab. Musi Rawas (4,94%), dan ada pula sebagian kecil yang didistribusikan ke Kab. Rejang Lebong, Bengkulu (0,63%).



Gambar 14. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sumatera Selatan

2.8.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pola distribusi perdagangan garam di Sumatera Selatan diawali oleh pedagang yang berkedudukan sebagai distributor yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (2,64%), supermarket (0,56%), pedagang eceran (5,9%), dan ada beberapa yang langsung dijual ke konsumen akhir yang berupa industri pengolahan (22,62%), pemerintah dan lembaga nirlaba (13,57%), dan rumah tangga (0,4%). Ditemukan juga distributor yang mendistribusikan barang dagangannya ke sesama distributor.



Gambar 15. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Sumatera Selatan

Pedagang yang berkedudukan sebagai agen mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (80%) dan langsung ke rumah tangga (20%). Dari tabel pembelian didapat informasi bahwa agen mendapatkan pasokan barang dagangan dari distributor.

Kemudian dari pedagang grosir, distribusi berlanjut ke sesama pedagang grosir (56,28%), supermarket (1,87%), pedagang eceran (17,43%), ke konsumen akhir yang berupa industri pengolahan (9,09%), kegiatan usaha lainnya (13,46%), dan ke rumah tangga (1,87%). Pada tingkat pedagang eceran, distribusi dilanjutkan ke sesama pedagang eceran (7,83%), industri pengolahan (0,72%), kegiatan usaha lainnya (3,83%), dan sebagian besar ke rumah tangga (87,56%). Ditemukan juga pedagang eceran yang menjual barang dagangannya ke supermarket/swalayan (0,06%).

2.8.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 8.
Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sumatera Selatan

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	2.051.655	4.676	1.247.484
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.648.035	3.876	1.002.116
Rata-rata MPP (000 Rp)	403.619	800	245.369
Rasio Marjin (%)	24,49	20,63	24,49

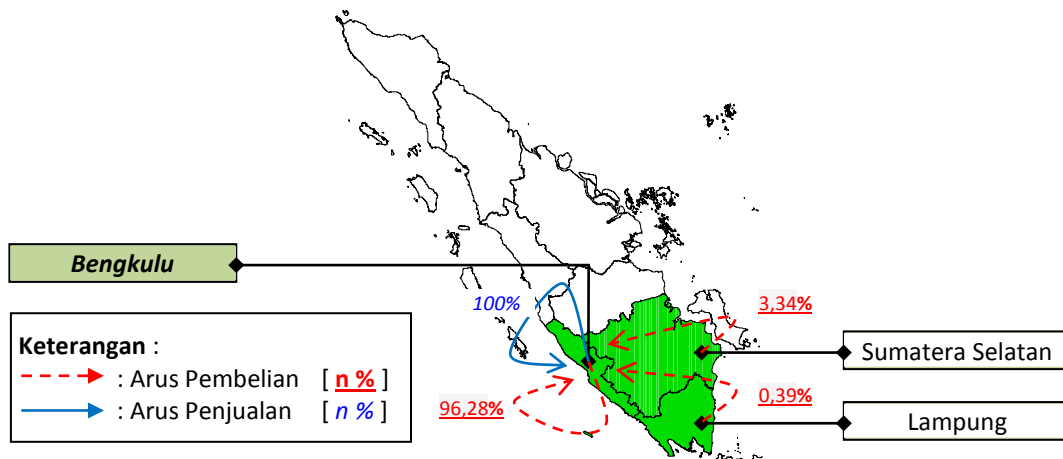
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp403,62 juta dengan rasio marjin sebesar 24,49 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 24,49 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp800 ribu dengan rasio marjin sebesar 20,63 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 20,63 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp245,37 juta dengan rasio marjin sebesar 24,49 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 24,49 persen.

2.9. Provinsi Bengkulu

Kabupaten Rejang Lebong dan Kota Bengkulu menjadi wilayah cakupan survei di Provinsi Bengkulu.

2.9.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kab. Rejang Lebong mendapatkan pasokan barang dagangan sebagian besar dari sesama pedagang yang ada di Rejang Lebong (98,22%), dan sisanya dari Kota Bandar Lampung (1,78%). Sedangkan pendistribusian garam hanya sebatas wilayah Rejang Lebong saja.



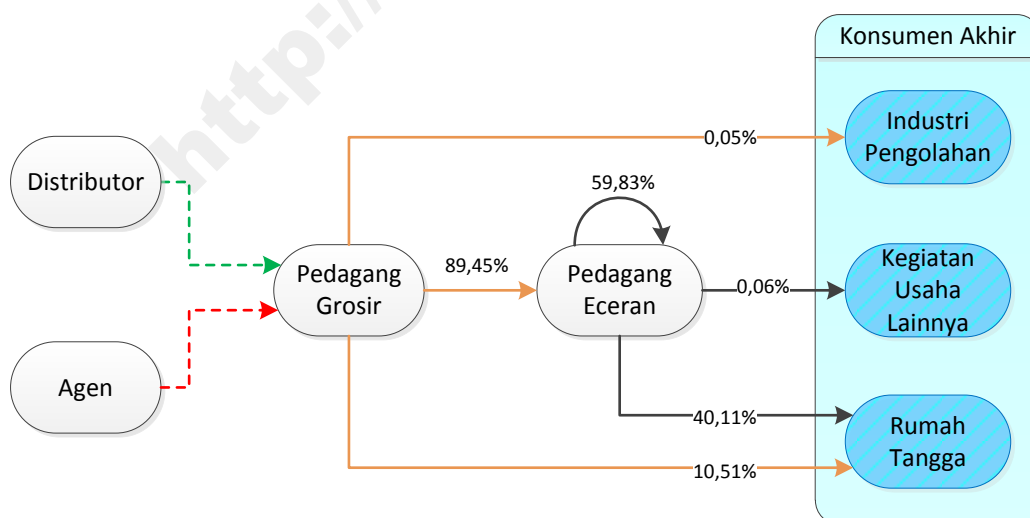
Gambar 16. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Bengkulu

Untuk Kota Bengkulu, pedagang garam mendapatkan pasokan dari sesama pedagang garam dari Kota Bengkulu (95,74%) dan Palembang (4,26%). Kemudian distribusi berlanjut ke Bengkulu Utara (0,12%) dan ke Seluma (1,47%), selain dilakukan di dalam wilayah Bengkulu (98,41%).

2.9.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pola distribusi perdagangan garam bermula dari pedagang grosir yang menjual barang dagangannya sebagian besar ke pedagang eceran (89,45%), industri pengolahan (0,05%), dan ke rumah tangga (10,51%). Informasi dari tabel pembelian, pedagang grosir mendapat pasokan garam dari distributor dan agen.

Kemudian di tingkat pedagang eceran, garam kemudian didistribusikan ke konsumen akhir yang berupa rumah tangga (40,11%) dan kegiatan usaha lainnya (0,06%), selain didistribusikan ke sesama pedagang eceran (59,83%).



Gambar 17. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Bengkulu

2.9.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 9. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Bengkulu

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	8.555	1.573	6.111
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	7.515	1.233	5.316
Rata-rata MPP (000 Rp)	1.040	340	795
Rasio Marjin (%)	13,84	27,54	14,95

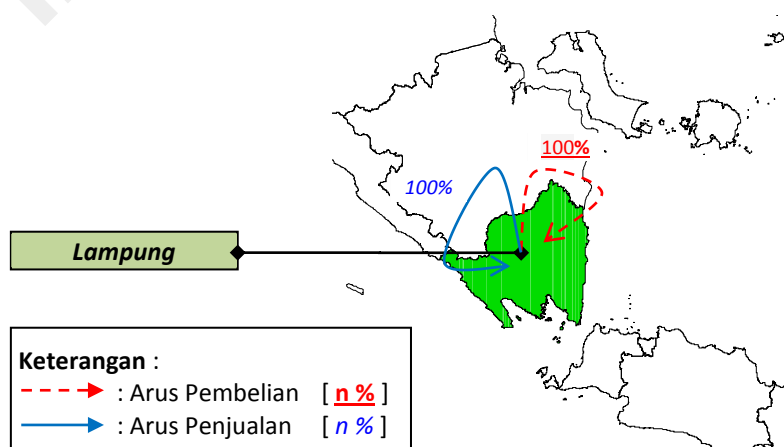
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp1,04 juta dengan rasio marjin sebesar 13,84 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 13,84 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp340 ribu dengan rasio marjin sebesar 27,54 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 27,54 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp795 ribu dengan rasio marjin sebesar 14,95 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 14,95 persen.

2.10. Provinsi Lampung

Wilayah yang menjadi cakupan wilayah survei di Provinsi Lampung adalah Kab. Tulangbawang, Kota Bandar Lampung, dan Kota Metro.

2.10.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Tulangbawang mendapatkan pasokan barang dagangan dari beberapa wilayah selain dari pedagang-pedagang di Tulangbawang (25,70%), yaitu dari Bandar Lampung (22,07%) dan dari Metro (52,23%). Kemudian distribusi berlanjut selain di dalam wilayah Tulangbawang (85,50%) juga berlanjut ke Mesuji (8,96%).



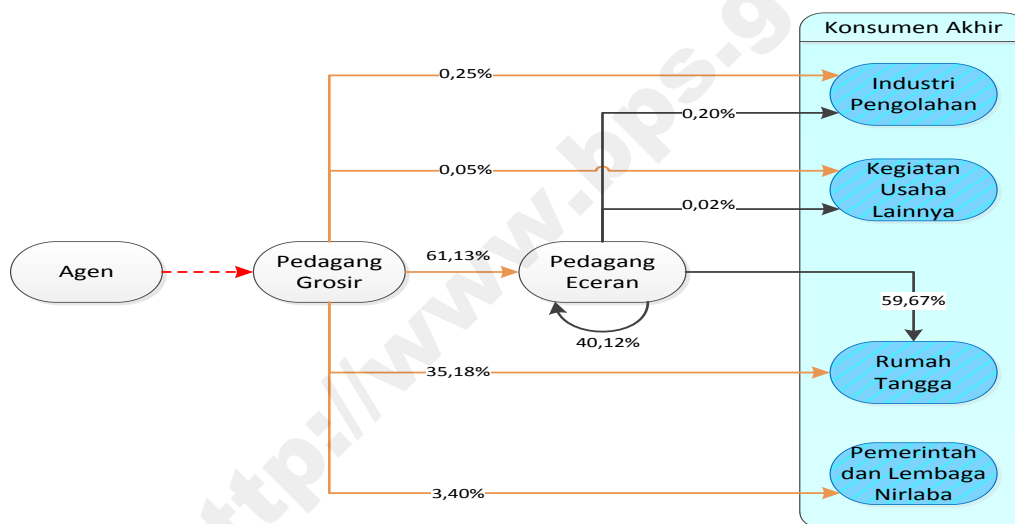
Gambar 18. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Lampung

Sementara di Bandar Lampung, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari dalam wilayah Bandar Lampung saja. Demikian juga dengan pendistribusian selanjutnya, oleh pedagang garam di Bandar Lampung, distribusi hanya sebatas ke sesama pedagang dan ke konsumen akhir di Bandar Lampung.

2.10.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Provinsi Lampung diawali oleh pedagang grosir yang merupakan pedagang dalam kategori pedagang besar. Pedagang grosir mendistribusikan barang dagangannya sebagian besar ke pedagang eceran (61,13%) dan sebagian lainnya langsung ke konsumen akhir yang terdiri dari industri pengolahan (0,25%), kegiatan usaha lainnya (0,05%), pemerintah dan lembaga nirlaba (3,4%), dan rumah tangga (35,18%). Dari tabel pembelian dapat diketahui bahwa pedagang grosir mendapatkan pasokan barang dagangan dari agen.

Kemudian di tingkat pedagang eceran, distribusi berlanjut ke konsumen akhir dengan rumah tangga sebagai pengguna terbanyak (59,67%), sedangkan sisanya ke industri pengolahan (0,2%) dan kegiatan usaha lainnya (0,02%). Beberapa pedagang eceran juga menjual barang dagangannya ke sesama pedagang eceran (40,12%).



Gambar 19. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Lampung

2.10.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 10. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Lampung

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	14.042	8.577	12.535
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	13.029	7.529	11.512
Rata-rata MPP (000 Rp)	1.013	1.048	1.023
Rasio Marjin (%)	7,77	13,92	8,88

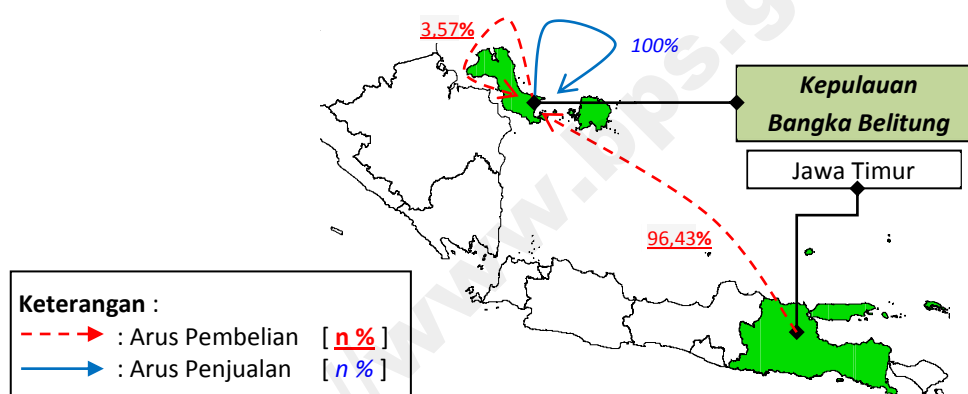
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp1,01 juta dengan rasio margin sebesar 7,77 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 7,77 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,05 juta dengan rasio margin sebesar 13,92 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 13,92 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp1,02 juta dengan rasio margin sebesar 8,88 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 8,88 persen.

2.11. Provinsi Kepulauan Bangka Belitung

Kabupaten Belitung dan Kota Pangkal Pinang menjadi wilayah cakupan survey di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.

2.11.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kab. Belitung mendapatkan pasokan barang dagangan dari sesama pedagang di wilayah Belitung saja. Distribusi garam oleh para pedagang juga sebatas ke sesama pedagang dan konsumen akhir yang berada di wilayah Belitung saja.



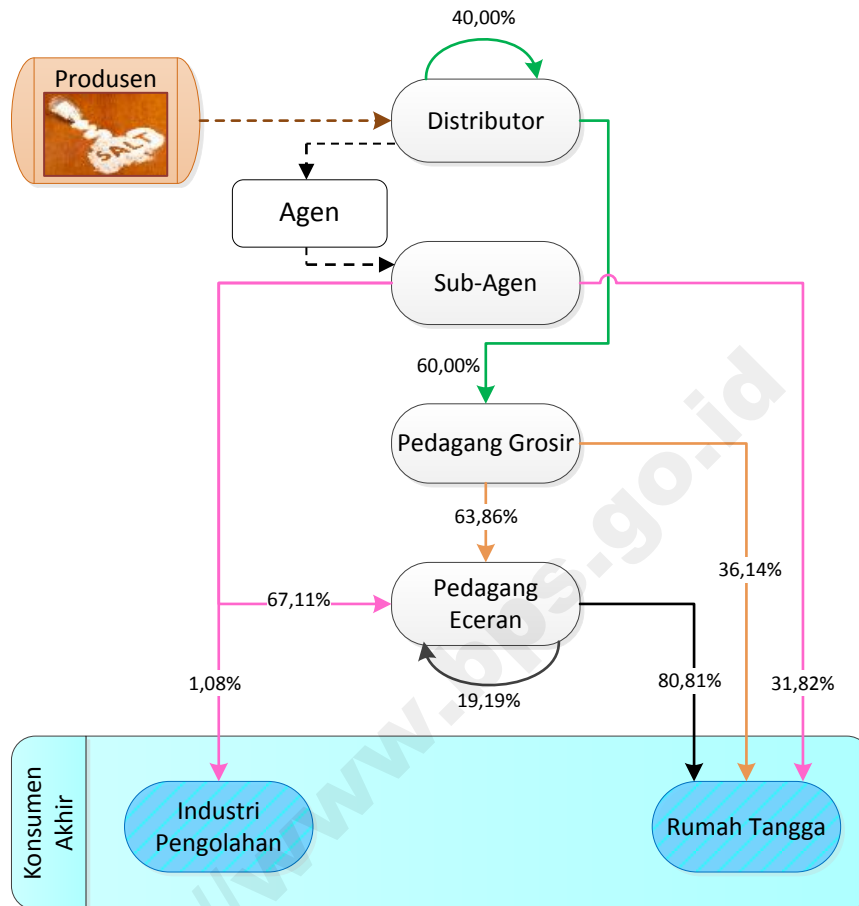
Gambar 20. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kep. Bangka Belitung

Sedangkan di Kota Pangkal Pinang, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan sebagian besar dari wilayah luar Sumatera, yaitu Surabaya (97,20%) dan sisanya berasal dari Bangka Tengah (2,31%) dan dari sesama pedagang di Pangkal Pinang (0,50%). Kemudian wilayah penjualannya meliputi Bangka (14,37%), Belitung (0,22%), Bangka Barat (14,49%), Bangka Tengah (14,49%), Bangka Selatan (14,49%), dan Pangkal Pinang (41,95%).

2.11.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Provinsi Kep. Bangka Belitung diawali dari pedagang yang berkedudukan sebagai distributor. Distributor menjual barang dagangannya sebagian besar ke pedagang grosir (60%) dan sisanya ke sesama distributor. Di tingkat pedagang besar juga terdapat sub agen yang menjual barang dagangannya ke pedagang eceran (67,11%), langsung ke konsumen akhir yang berupa industri pengolahan (1,08%) dan rumah tangga (31,82%). Dari tabel pembelian diketahui bahwa distributor mendapat pasokan barang dagangan dari produsen, sedangkan sub agen mendapat pasokan barang dagangan dari agen (rantai terputus).

Masih di tingkat pedagang besar, pedagang grosir mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (63,86%) dan langsung ke rumah tangga (36,14%). Pedagang grosir mendapatkan pasokan barang dagangan dari distributor, menurut tabel pembelian. Sedangkan di tingkat pedagang eceran, distribusi garam berlanjut ke sesama pedagang eceran (19,19%) dan sebagian besar ke rumah tangga (80,81%).



Gambar 21. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kep. Bangka Belitung

2.11.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 11. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	199.290	7.883	135.487
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	144.631	6.269	98.511
Rata-rata MPP (000 Rp)	54.658	1.614	36.977
Rasio Marjin (%)	37,79	25,74	37,54

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp54,66 juta dengan rasio marjin sebesar 37,79

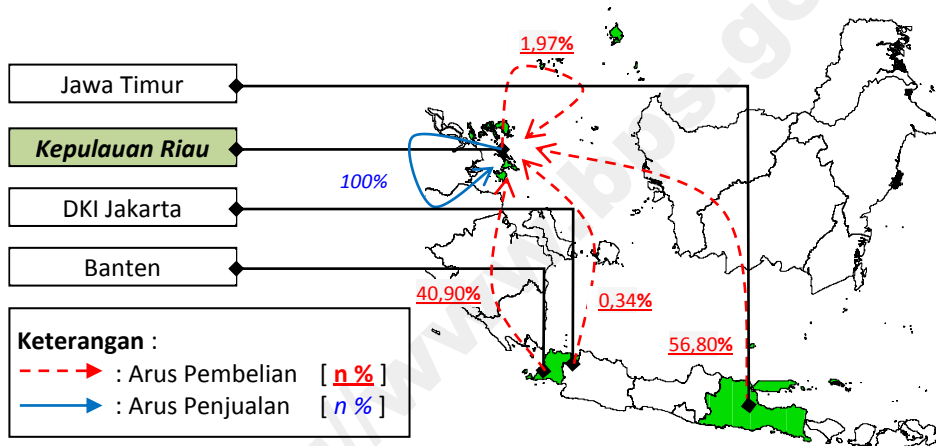
persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 37,79 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,61 juta dengan rasio margin sebesar 25,74 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 25,74 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp36,98 juta dengan rasio margin sebesar 37,54 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 37,54 persen.

2.12. Provinsi Kepulauan Riau

Kota Tanjung Pinang merupakan wilayah cakupan survei pola distribusi perdagangan di Provinsi Kepulauan Riau dengan responden pedagang garam di dalamnya.

2.12.1. Peta Distribusi Perdagangan

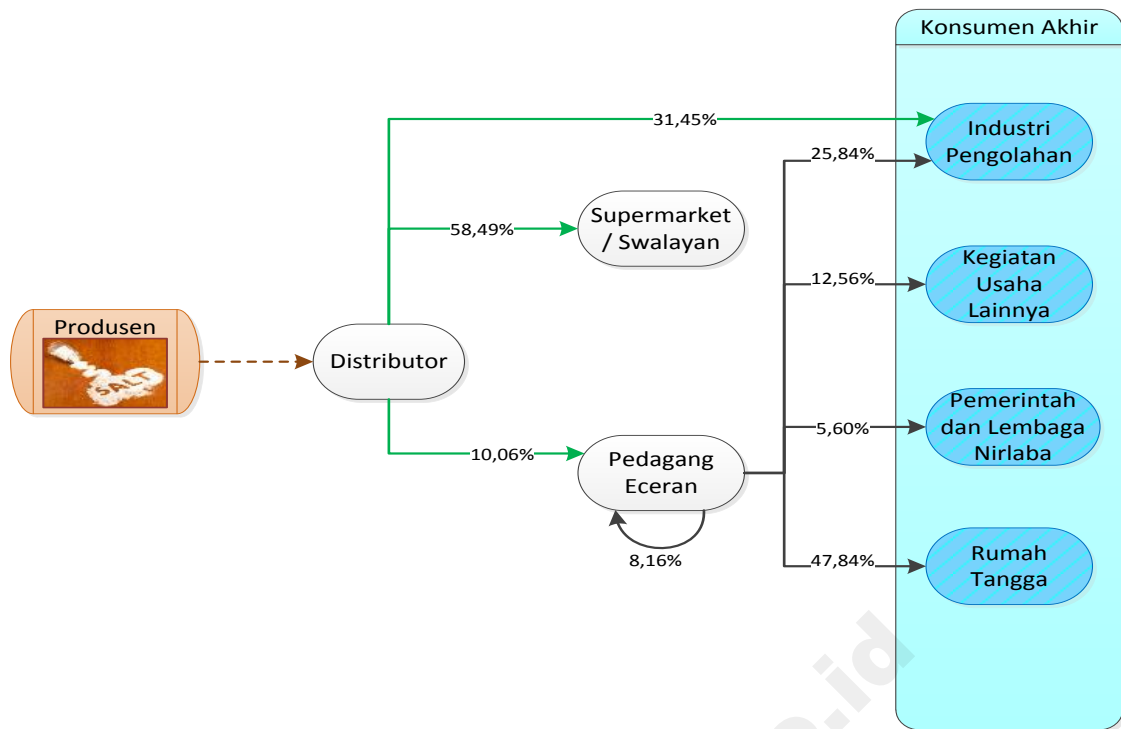
Garam yang diperjualbelikan di Tanjung Pinang didatangkan dari beberapa wilayah, yaitu Kota Batam (0,34%), Tanjung Pinang (1,62%), Jakarta Pusat (0,34%), Bangkalan (28,40%), Surabaya (28,40%), dan dari Cilegon (40,90%). Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Kab. Bintan (35,54%), Natuna (4,19%), Lingga (10,60%), Kepulauan Anambas (10,66%), dan Tanjung Pinang (39,02%).



Gambar 22. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kep. Riau

2.12.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam cenderung sederhana. Distributor menjual barang dagangannya ke supermarket (58,49%), pedagang eceran (10,06%), dan ada juga yang dijual ke konsumen akhir berupa industri pengolahan (31,45%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor berasal dari produsen. Kemudian dari pedagang eceran, distribusi dilanjutkan ke sesama pedagang eceran (8,16%), dan kekonsumen akhir yang terdiri dari industri pengolahan (25,84%), kegiatan usaha pemerintah dan lembaga nirlaba (5,6%), dan rumah tangga (47,84%). lainnya (12,56%),



Gambar 23. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kepulauan Riau

2.12.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 12. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Kepulauan Riau

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	697.640	7.996	266.613
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	622.800	7.078	237.974
Rata-rata MPP (000 Rp)	74.840	918	28.639
Rasio Marjin (%)	12,02	12,97	12,03

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp74,84 juta dengan rasio marjin sebesar 12,02 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,02 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp918 ribu dengan rasio marjin sebesar 12,97 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,97 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp28,64 juta dengan rasio marjin sebesar 12,03 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,03 persen.

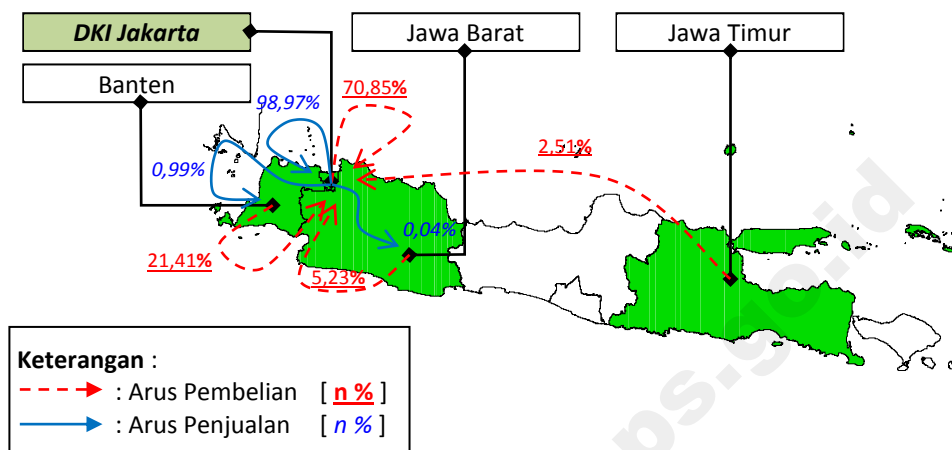
2.13. Provinsi DKI Jakarta

Cakupan wilayah survei Pola Distribusi perdagangan beberapa komoditi di Provinsi DKI Jakarta adalah seluruh wilayah diprovinsi DKI Jakarta kecuali wilayah Kepulauan Seribu.

2.13.1. Peta Distribusi Perdagangan

Di Jakarta Selatan, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan selain dari sesama pedagang di Jakarta Selatan (61,04%), juga mendapatkan pasokan dari wilayah lain, yaitu Jakarta Pusat (2,97%), Kab. Bogor (2,69%), Kab. Tangerang (10,15%), Kab. Serang (0,08%), dan Kota Tangerang Selatan (23,07%). Pendistribusian kembali hanya dilakukan sebatas di wilayah Jakarta Selatan saja.

Sementara di Jakarta Timur, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Jakarta Timur (85,44%), Jakarta Pusat (0,42%), Kab. Bekasi (10,78%), dan dari Kota Bekasi (3,37%). Oleh pedagang garam di Jakarta Timur pendistribusian kembali dilanjutkan ke Jakarta Selatan (0,24%), Jakarta Timur (99,38%), dan ke Kota Bekasi (0,37%).



Gambar 24. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi DKI Jakarta

Pedagang garam di Jakarta Pusat mendapatkan pasokan barang dagangan dari Jakarta Selatan (4,33%), Jakarta Pusat (82,50%), Jakarta Barat (1,25%), Jakarta Utara (1,85%), Kab. Bogor (0,10%), Kab. Tasikmalaya (7,51%), Kota Bekasi (0,03%), Kota Tangerang (1,39%), dan Kota Tangerang Selatan (1,04%). Wilayah penjualannya hanya di Jakarta Pusat.

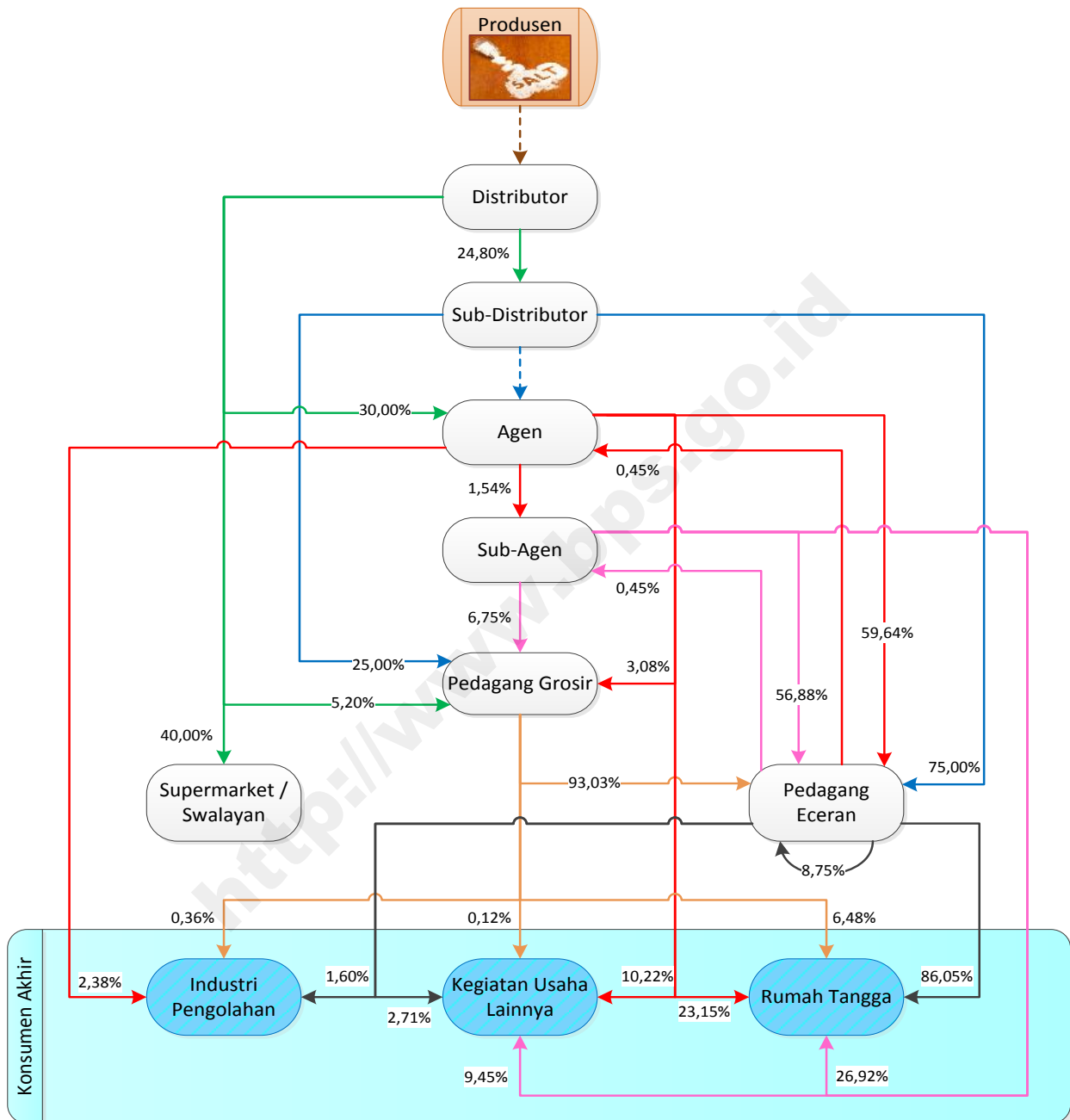
Di Jakarta Barat, garam yang diperdagangkan berasal dari seluruh kota di DKI Jakarta kecuali Jakarta Pusat, dari Kab. Cirebon (9,82%), Indramayu (0,17%), Kota Bogor (1,91%), Kota Bekasi (0,20%), Kab. Sampang (9,82%), Pamekasan (7,85%), Pandeglang (0,82%), Kota Tangerang (16,74%), dan Cilegon (0,13%). Sedangkan wilayah penjualannya meliputi semua kota di DKI Jakarta kecuali Jakarta Timur dan Kab. Tangerang (7,73%).

Pedagang garam di Jakarta Utara mendapatkan pasokan barang dagangan dari Jakarta Selatan (3,10%), Jakarta Pusat (4,85%), Jakarta Utara (59,83%), Kab. Bekasi (0,74%), dan Kota Tangerang (31,48%). Penjualannya hanya di Jakarta Utara.

2.13.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pedagang garam yang berkedudukan sebagai distributor menjual barang dagangannya ke subdistributor (24,8%), agen (30%), pedagang grosir (5,2%), dan ke supermarket (40%). Kemudian oleh subdistributor, garam dijual sebagian besar ke pedagang eceran (75%) dan sisanya ke pedagang grosir (25%). Distributor mendapat pasokan dari produsen (50%) dan beberapa dari distributor lain (50%).

Pedagang besar yang berupa agen menjual barang dagangannya ke sub agen (1,54%), pedagang grosir (3,09%), pedagang eceran (59,63%), dan ada yang langsung dijual ke konsumen akhir berupa industri pengolahan (2,39%), kegiatan usaha lainnya (10,25%), maupun rumah tangga (23,1%). Satu tingkat di bawah agen, terdapat pedagang yang berupa sub agen. Dari sub agen, garam didistribusikan ke pedagang grosir (6,75%), pedagang eceran (56,88%), kegiatan usaha lainnya (9,45%), dan ke rumah tangga (26,92%).



Gambar 25. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi DKI Jakarta

Dari pedagang grosir distribusi berlanjut ke pedagang eceran (93,03%), kegiatan usaha lainnya (0,12%), industri pengolahan (0,36%), dan ke rumah tangga (6,48%). Kemudian oleh pedagang eceran, distribusi dilanjutkan ke sesama pedagang eceran (8,75%), industri pengolahan (1,60%), kegiatan usaha lainnya (2,71%), dan ke rumah tangga (86,05%). Ditemukan pedagang eceran menjual ke agen dan sub agen.

2.13.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 13. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi DKI Jakarta

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	28.966	9.559	15.239
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	25.233	8.044	13.075
Rata-rata MPP (000 Rp)	3.733	1.515	2.164
Rasio Marjin (%)	14,79	18,84	16,55

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp3,73 juta dengan rasio marjin sebesar 14,79 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 14,79 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,52 juta dengan rasio marjin sebesar 18,84 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 18,84 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp2,16 juta dengan rasio marjin sebesar 16,55 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16,55 persen.

2.14. Provinsi Jawa Barat

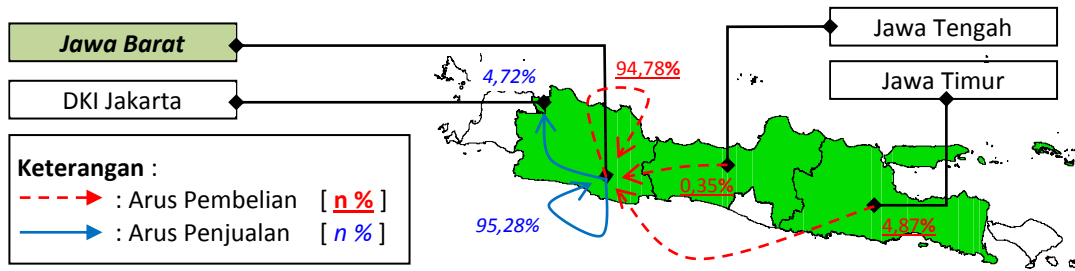
Wilayah cakupan survei di Provinsi Jawa Barat adalah kabupaten Bogor, Sukabumi, Cianjur, Garut, Tasikmalaya, Cirebon, Sumedang, Indramayu, Karawang, Bekasi dan kota Bekasi, Sukabumi, Bandung Depok dan kota Tasikmalaya

2.14.1. Peta Penjualan Produksi

Produsen garam di Sukabumi mendapatkan bahan baku dari Cirebon dan memasarkan hasil produksinya hanya ke pedagang-pedagang yang ada di Sukabumi.

Di Cianjur dan Garut, produsen garam mendapatkan pasokan bahan baku dari Cirebon dan dari Indramayu. Penjualan garam hasil produksi Cianjur mencakup wilayah Cianjur dan Bandung Barat. Sedangkan garam hasil produksi Garut dijual di Garut saja.

Produsen garam di Tasikmalaya mendapatkan pasokan bahan baku dari Pati, Jawa Tengah dan dari Gresik, Jawa Timur. Sedangkan penjualan hasil produksinya mencakup wilayah Garut, Tasikmalaya, Ciamis, dan Kota Tasikmalaya dengan proporsi volume yang sama. Sementara di Cirebon, produsen garam mendapatkan pasokan bahan baku dari Brebes, Indramayu dan Cirebon. Hasil produksinya dijual ke beberapa wilayah, yaitu Kab. Bandung, Tasikmalaya, Ciamis, Kuningan, Cirebon, Majalengka, Sumedang, Indramayu, Subang, Bandung Barat, Kota Bandung, dan Kota Cirebon.

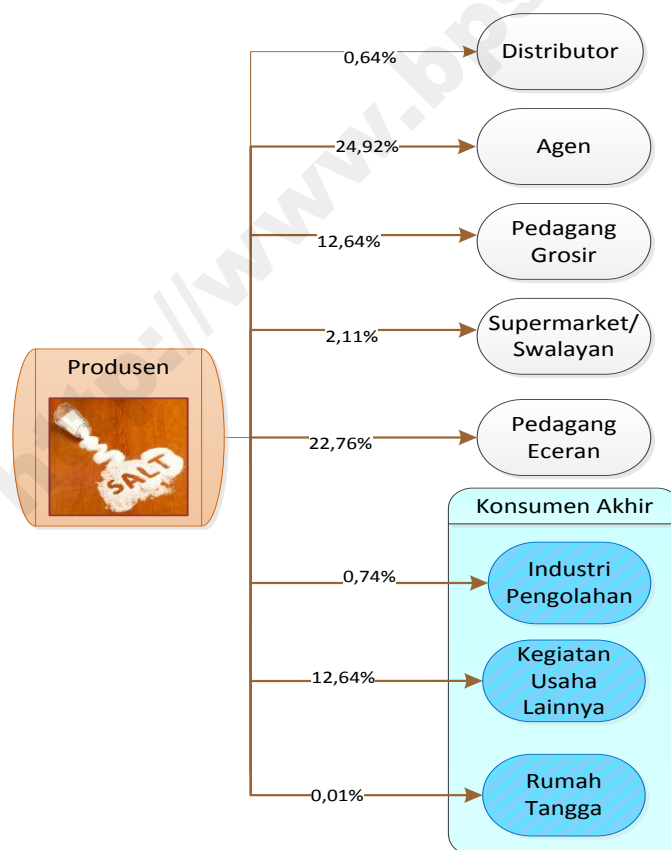


Gambar 26. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Jawa Barat

Selain produsen garam di Cianjur dan Garut, produsen garam di Sumedang juga mendapat pasokan bahan baku dari Indramayu. Sedangkan hasil produksi garam di Sumedang dijual ke Kab. Bandung, Sumedang, dan Subang.

2.14.2. Pola Penjualan Produksi

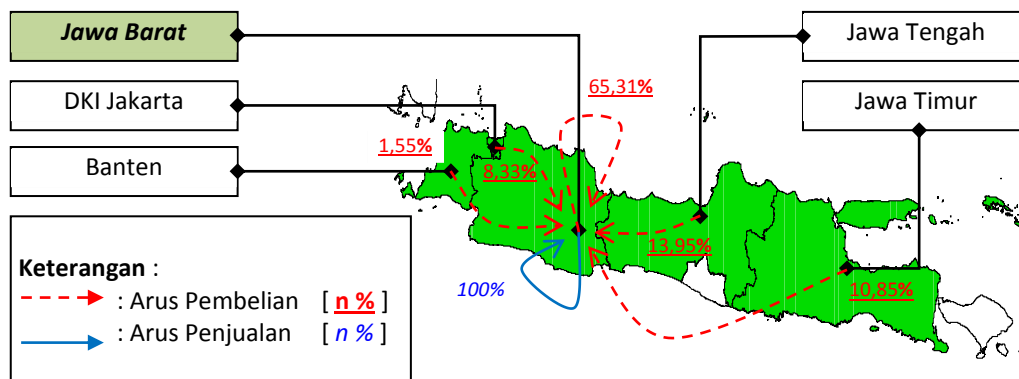
Bahan baku yang digunakan oleh para produsen garam di Jawa Barat diperoleh dari produsen lain, distributor, agen, pedagang pengumpul, produksi sendiri, petani, importir dan ada beberapa produsen yang mengimpor langsung. Hasil produksinya dijual ke distributor (0,64%), agen (24,92%), pedagang grosir (36,18%), supermarket/swalayan (2,11%), pedagang eceran (22,76%), industri pengolahan (0,74%), kegiatan usaha lainnya (12,64%), dan rumah tangga (0,01%).



Gambar 27. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Jawa Barat

2.14.3. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kab. Bogor mendapatkan pasokan barang dagangan dari Jakarta Timur (13,39%), Kota Bogor (11,16%), Kab. Bogor (17,15%), dan dari Kota Sukabumi (58,30%). Penjualan kembali oleh pedagang garam di Bogor hanya sebatas di wilayah Bogor.



Gambar 28. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Jawa Barat

Di Kab. Sukabumi, pedagang garam mendapat pasokan barang dagangan dari produsen atau pedagang di Sukabumi. Penjualannya hanya di Sukabumi. Sedangkan di Cianjur, garam yang diperdagangkan selain berasal dari Cianjur (99,87%) sendiri juga ada yang didatangkan dari Kota Bogor (0,13%). Seperti di Sukabumi, pedagang di Cianjur juga menjual garam hanya di Sukabumi.

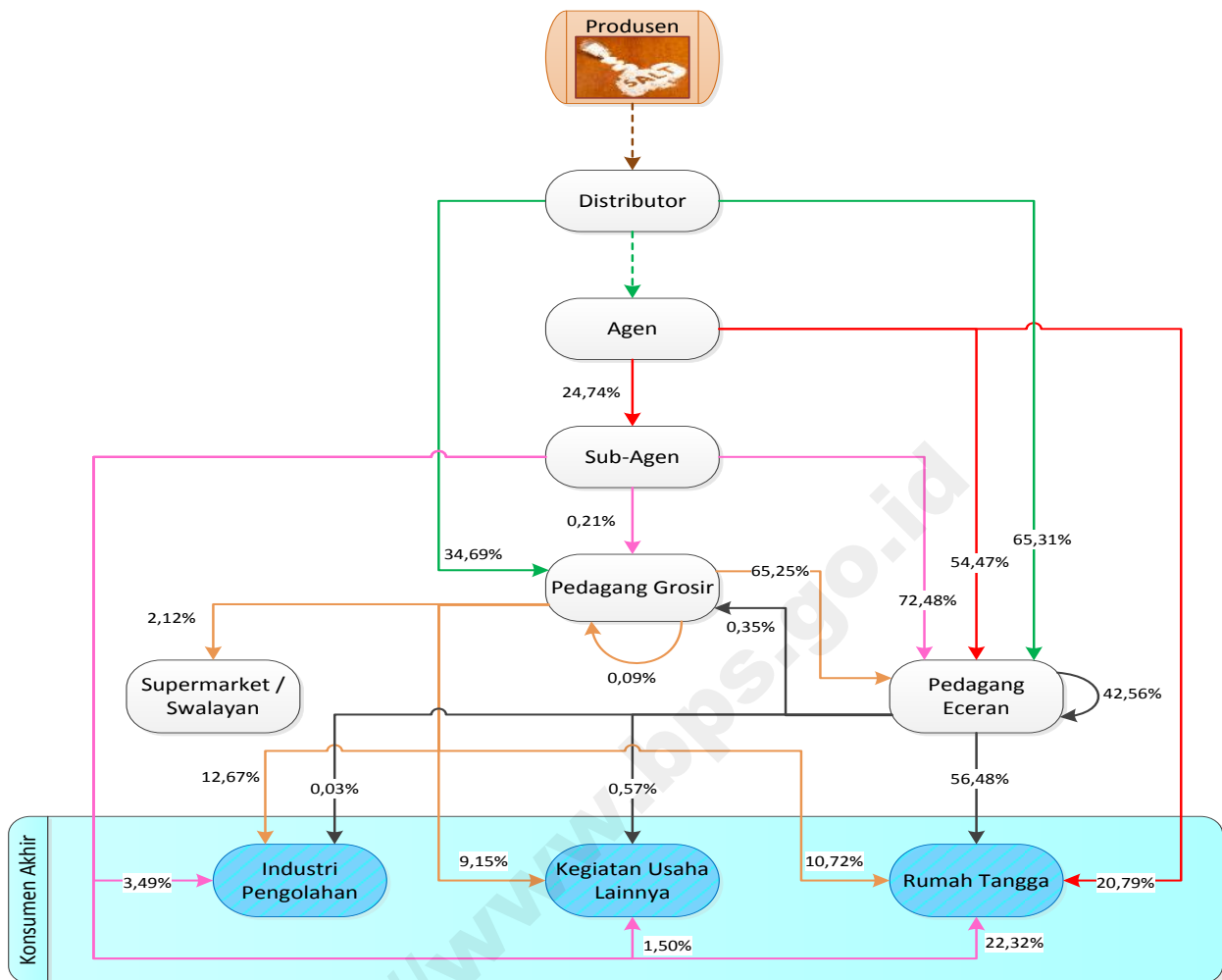
Pedagang garam di Garut mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kab. Bandung (1,28%), Garut (66,73%), Tasikmalaya (8,33%), dan dari Kota Bandung (23,66%). Penjualan hanya di Garut. Demikian juga dengan pedagang garam di Tasikmalaya, pasokan barang dagangan diperoleh dari Tasikmalaya (47,26%) dan dari Kota Tasikmalaya (52,74%), sedangkan penjualannya hanya di Tasikmalaya. Sementara pedagang garam di Sumedang mendapatkan pasokan barang dagangan dari Sumedang (56,38%) dan dari Kota Bandung (43,62%). Penjualan hanya di Sumedang.

2.14.4. Pola Distribusi Perdagangan

Wilayah cakupan survei yang terdapat alokasi sampel produsen di dalamnya yaitu Kab. Sukabumi, Cianjur, Garut, Tasikmalaya, Cirebon, dan Sumedang. Distribusi perdagangan garam di Provinsi Jawa Barat diawali dari pedagang yang berkedudukan sebagai distributor yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (34,69%), dan ke pedagang eceran (65,31%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor berasal dari produsen, menurut data pembelian.

Selain distributor, pedagang yang masih dalam kategori pedagang besar yang berperan dalam distribusi perdagangan garam di Jawa Barat yaitu agen. Dari agen, garam kemudian didistribusikan ke sub agen (24,74%), pedagang eceran (54,47%), dan ada juga yang langsung ke konsumen akhir yang berupa rumah tangga (20,79%). Dari tabel pembelian, agen mendapat pasokan barang dagangan sebagian besar dari distributor, walaupun ada beberapa yang mendapatkan pasokan dari produsen (menurut tabel pembelian).

Kemudian dari sub agen, garam didistribusikan kembali ke pedagang grosir (0,21%), pedagang eceran (72,48%), konsumen akhir baik berupa industri pengolahan (3,49%), kegiatan usaha lainnya (1,50%), maupun rumah tangga (22,32%).



Gambar 29. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Jawa Barat

Distribusi garam oleh pedagang grosir dilanjutkan ke supermarket/swalayan (2,12%), ke sesama pedagang grosir (0,09%), pedagang eceran (65,25%), industri pengolahan (12,67%), kegiatan usaha lainnya (9,15%), dan ke rumah tangga (10,72%).

Sedangkan di tingkat pedagang eceran, garam kemudian didistribusikan ke sesama pedagang eceran (42,56%), industri pengolahan (0,03%), kegiatan usaha lainnya (0,57%), dan rumah tangga (56,48%). Ditemukan juga pedagang eceran yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (0,35%) dalam jumlah kecil.

2.14.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Berdasarkan tabel 14 di bawah ini, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp4,71 juta dengan rasio marjin sebesar 15,78 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 15,78 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,20 juta dengan rasio marjin sebesar 8,68 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 8,68 persen. Jika digabung,

rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp3,01 juta dengan rasio margin sebesar 13,63 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 13,63 persen.

Tabel 14. Margin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Jawa Barat

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	34.541	15.076	25.140
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	29.834	13.873	22.125
Rata-rata MPP (000 Rp)	4.707	1.204	3.015
Rasio Margin (%)	15,78	8,68	13,63

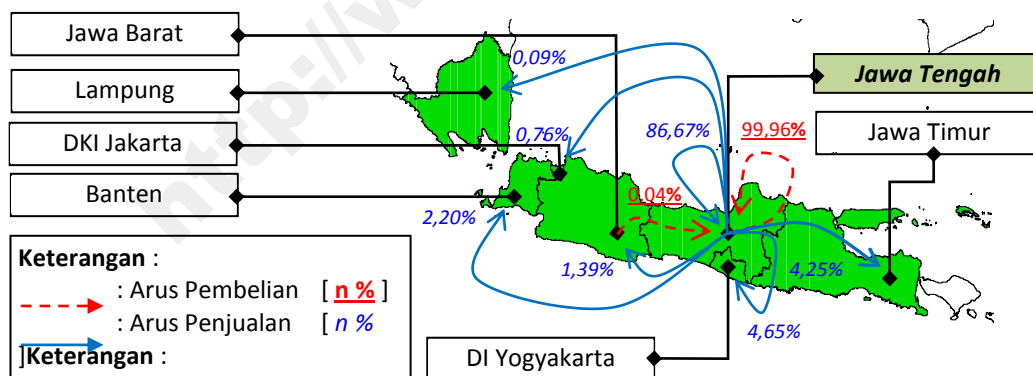
2.15. Provinsi Jawa Tengah

Wilayah cakupan survei di Jawa Tengah dimana terdapat sampel produsen di dalamnya yaitu Kab. Kebumen, Pati dan Jepara.

2.15.1. Peta Penjualan Produksi

Produsen garam di Kebumen mendapatkan pasokan bahan baku dari Kabupaten. Cirebon dan Rembang. Hasil produksinya dijual ke Kab. Tasikmalaya, Ciamis, dan Kebumen.

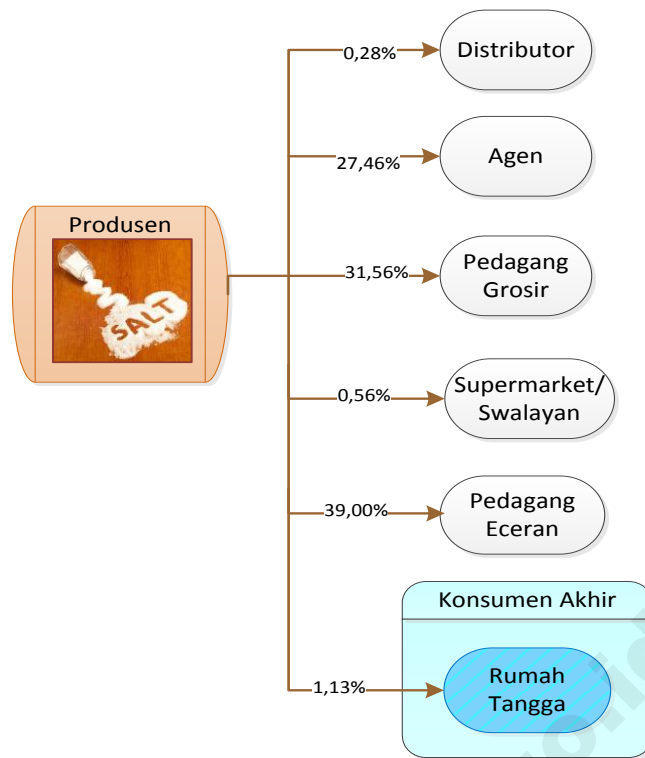
Di Pati, bahan baku pembuatan garam didapatkan dari Rembang, Pati dan dari Jepara. Hasil produksinya selain dijual di wilayah Jawa Tengah, juga menjangkau wilayah Jawa Barat, DKI Jakarta, DIY, Banten, Jawa Timur, dan Lampung. Sedangkan di Jepara, produsen garam mendapatkan bahan baku hanya dari Jepara. Penjualan hasil produksinya juga hanya di Jepara.



Gambar 30. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Jawa Tengah

2.15.2. Pola Penjualan Produksi

Garam hasil pembuatan produsen di Jawa Tengah selanjutnya didistribusikan ke beberapa pedagang besar yang meliputi distributor, agen, dan pedagang grosir, ke pedagang eceran yang terdiri dari supermarket/swalayan dan pedagang eceran tradisional, juga ada beberapa produsen yang langsung menjual garam ke konsumen akhir yang berupa rumah tangga. Selengkapnya pola distribusi perdagangan garam di Provinsi Jawa Tengah dapat dilihat pada Gambar 31 dibawah ini.

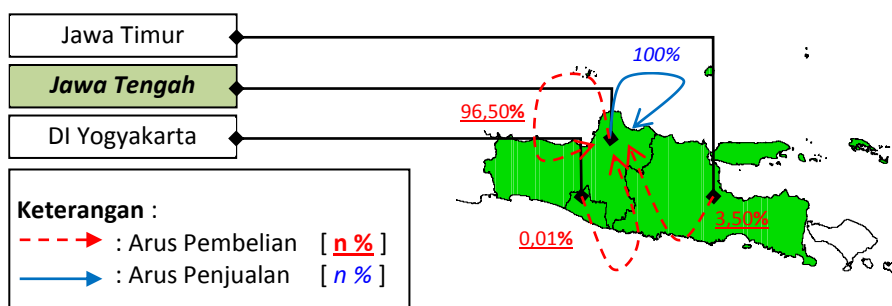


Gambar 31. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Jawa Tengah

2.15.3. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di wilayah Cilacap mendapatkan pasokan barang dagangan dari sesama pedagang yang berada di Cilacap dan menjual barang dagangannya hanya di Cilacap. Sedangkan pedagang garam di Kebumen mendapatkan pasokan barang dagangan dari beberapa wilayah selain dari Kebumen (26,36%), yaitu Rembang (6,79%), Pati (65,72%), dan dari Kudus (1,13%). Penjualannya hanya di Kebumen.

Di Klaten, garam yang diperdagangkan berasal dari Klaten (33,38%) dan dari 66,62%). Penjualannya hanya di Klaten. Sedangkan di Karanganyar, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Surakarta (24,71%), Yogyakarta (3,04%), dan dari Karanganyar sendiri (72,24%). Kemudian pendistribusiannya juga hanya di Karanganyar.



Gambar 32. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Jawa Tengah

Pedagang garam di Pati mendapatkan pasokan barang dagangan dari sesama pedagang di Pati dan menjualnya kepada pedagang lain dan konsumen akhir yang ada di Pati saja. Sedangkan pedagang garam di Jepara mendapatkan pasokan barang dagangan dari beberapa wilayah selain dari

Jejara sendiri (97,78%), yaitu Rembang (0,03%), Pati (2,18%), dan Kudus (0,02%). Penjualannya pun selain di Jejara (2,90%), juga memenuhi kebutuhan garam di Kab. Magelang (58,26%), Semarang (14,56%), dan Surakarta (24,27%).

2.15.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Jawa Tengah berawal dari distributor yang menjual barang dagangannya ke agen (24,10%), sub agen (9,93%), pedagang eceran (47,88%), dan hingga konsumen akhir yang berupa kegiatan usaha lainnya (12,05%) dan rumah tangga (6,03%). Dari tabel pembelian diperoleh informasi bahwa distributor mendapat pasokan barang dagangan dari produsen.

Kemudian masih di tingkat pedagang besar, agen mendistribusikan garam ke sesama agen (2,63%), pedagang grosir (5,69%), sebagian besar ke pedagang eceran (90,71%), industri pengolahan (0,42%), dan rumah tangga (0,55%). Sedangkan sub agen mendistribusikan garam ke pedagang grosir (16,81%), pedagang eceran (72,83%), kegiatan usaha lainnya (0,02%), dan ke rumah tangga (10,34%).

Pedagang garam yang berkedudukan sebagai pedagang grosir menjual barang dagangannya sebagian besar ke pedagang eceran (64,46%), dan sisanya ke sesama pedagang grosir (18,06%), kegiatan usaha lainnya (11,84%), dan rumah tangga (5,64%).

Sedangkan di tingkat pedagang eceran, garam sebagian besar didistribusikan sebagian besar ke pedagang eceran (57,12%), dan sisanya ke sesama pedagang eceran (2,78%), kegiatan usaha lainnya (20,76%), dan ke rumah tangga (19,34%).

2.15.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 15. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Jawa Tengah

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	107.687	21.468	55.682
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	93.812	18.409	48.331
Rata-rata MPP (000 Rp)	13.875	3.059	7.351
Rasio Marjin (%)	14,79	16,61	15,21

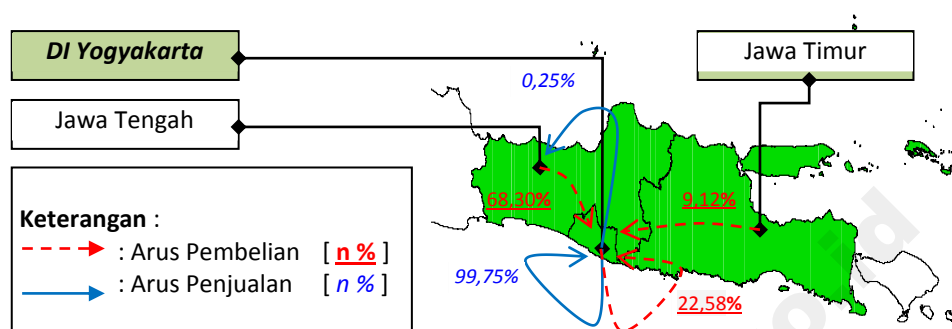
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB Garam adalah sekitar Rp13,88 juta dengan rasio marjin sebesar 14,79 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 14,79 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE Garam adalah sekitar Rp3,06 juta dengan rasio marjin sebesar 16,61 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16,61 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp7,35 juta dengan rasio marjin sebesar 15,21 persen, artinya pedagang Garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 15,21 persen.

2.16. Provinsi DI Yogyakarta

Wilayah yang menjadi cakupan survei di Provinsi DI Yogyakarta adalah Kab. Gunung Kidul dan Kota Yogyakarta.

2.16.1. Peta Distribusi Perdagangan

Garam yang diperdagangkan di Gunung Kidul berasal dari beberapa wilayah selain dari pedagang yang ada di Gunung Kidul (10,01%), yaitu dari Wonogiri (2,13%), Pati (83,26%), dan dari Yogyakarta (4,60%). Distribusi garam oleh pedagang garam di Gunung Kidul selain berlanjut di Gunung Kidul (99,46%), juga berlanjut ke Wonogiri (0,54%).

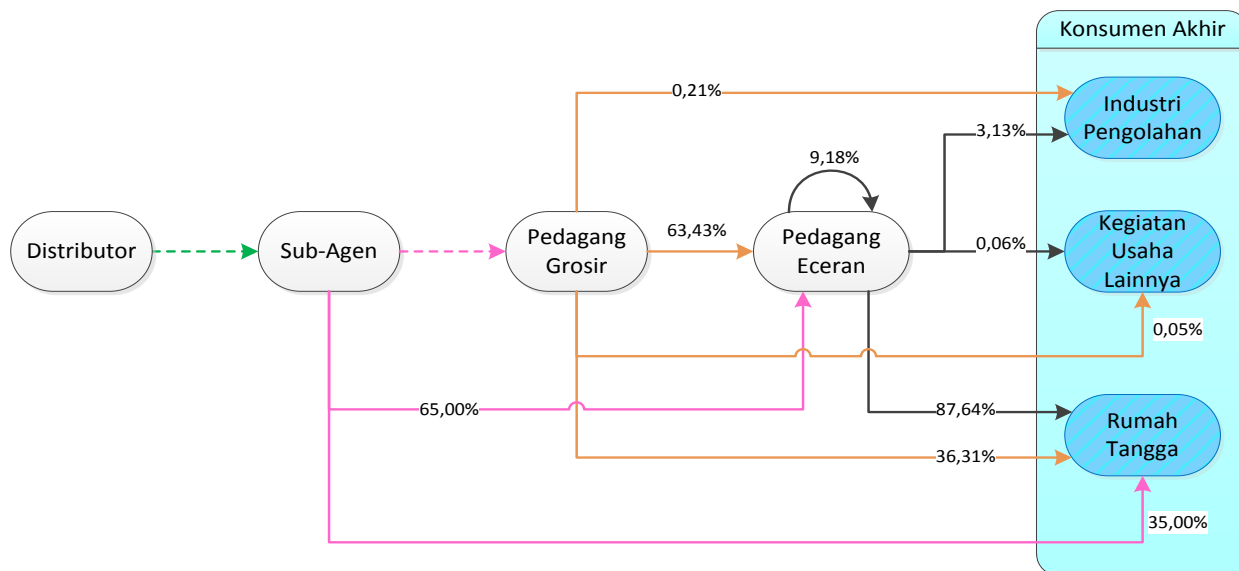


Gambar 33. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi DI Yogyakarta

Sedangkan di Yogyakarta, pedagang garam mendapat pasokan barang dagangan dari Pati (53,29%), Sleman (12,93%), Yogyakarta (16,65%), dan dari Kota Surabaya (17,13%). Distribusi garam oleh pedagang garam dilanjutkan selain ke pedagang-pedagang di Yogyakarta (91,69%) juga ke wilayah lain yaitu Bantul (7,01%) dan Sleman (1,30%).

2.16.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di DI Yogyakarta bermula dari pedagang yang berkedudukan sebagai sub agen. Sub agen mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (65%) dan sisanya ke rumah tangga (35%). Pedagang grosir mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (63,43%), industri pengolahan (0,21%), kegiatan usaha lainnya (0,05%), dan ke rumah tangga (36,31%). Dari tabel pembelian, diperoleh informasi bahwa sub agen mendapat pasokan dari distributor, sedangkan pedagang grosir selain dari distributor juga memperoleh pasokan dari sub agen dan pedagang grosir lainnya. Kemudian dari pedagang eceran, distribusi garam berlanjut ke sesama pedagang eceran (9,18%), industri pengolahan (3,13%), kegiatan usaha lainnya (0,06%), dan ke rumah tangga (87,64%).



Gambar 34. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi DI Yogyakarta

2.16.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 16. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi DI Yogyakarta

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	21.755	14.618	16.601
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	19.405	12.690	14.555
Rata-rata MPP (000 Rp)	2.350	1.929	2.046
Rasio Marjin (%)	12,11	15,2	14,06

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp2,35 juta dengan rasio marjin sebesar 12,11 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,11 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,93 juta dengan rasio marjin sebesar 15,20 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 15,20 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp2,05 juta dengan rasio marjin sebesar 14,06 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 14,06 persen.

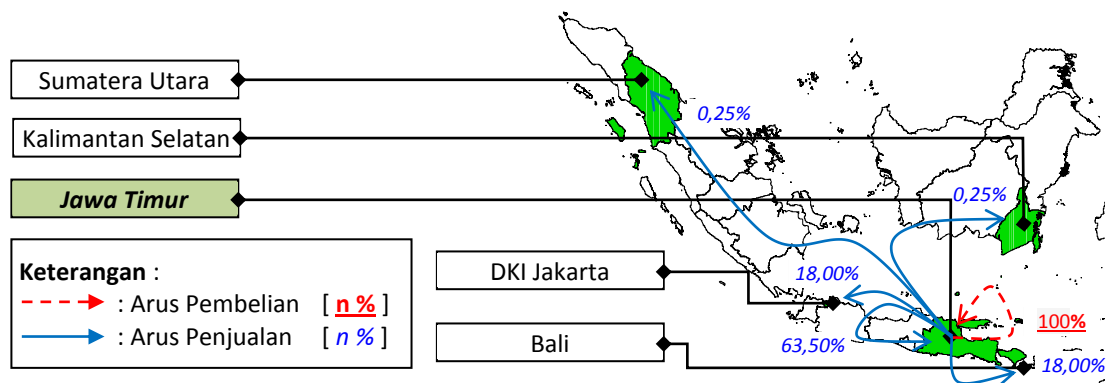
2.17. Provinsi Jawa Timur

Cakupan wilayah survei di Provinsi Jawa Timur meliputi wilayah Kabupaten. Kediri, Malang, Banyuwangi, Pasuruan, Sidoarjo, Jombang, dan Kabupaten Tuban.

2.17.1. Peta Penjualan Produksi

Di Malang, produsen garam mendapatkan pasokan bahan baku dari Sumenep. Distribusi hasil produksi mencakup Kota Malang dan Kab. Malang dengan proporsi volume yang sama. Sedangkan produsen garam di Sidoarjo mendapatkan pasokan bahan baku dari Pasuruan, Gresik, Bangkalan,

Pamekasan, Sumenep, dan dari Kota Surabaya. Garam hasil produksi Sidoarjo kemudian dijual ke Kediri, Pasuruan, Sidoarjo, Mojokerto, Jombang, Nganjuk, Gresik, dan Kota Surabaya.

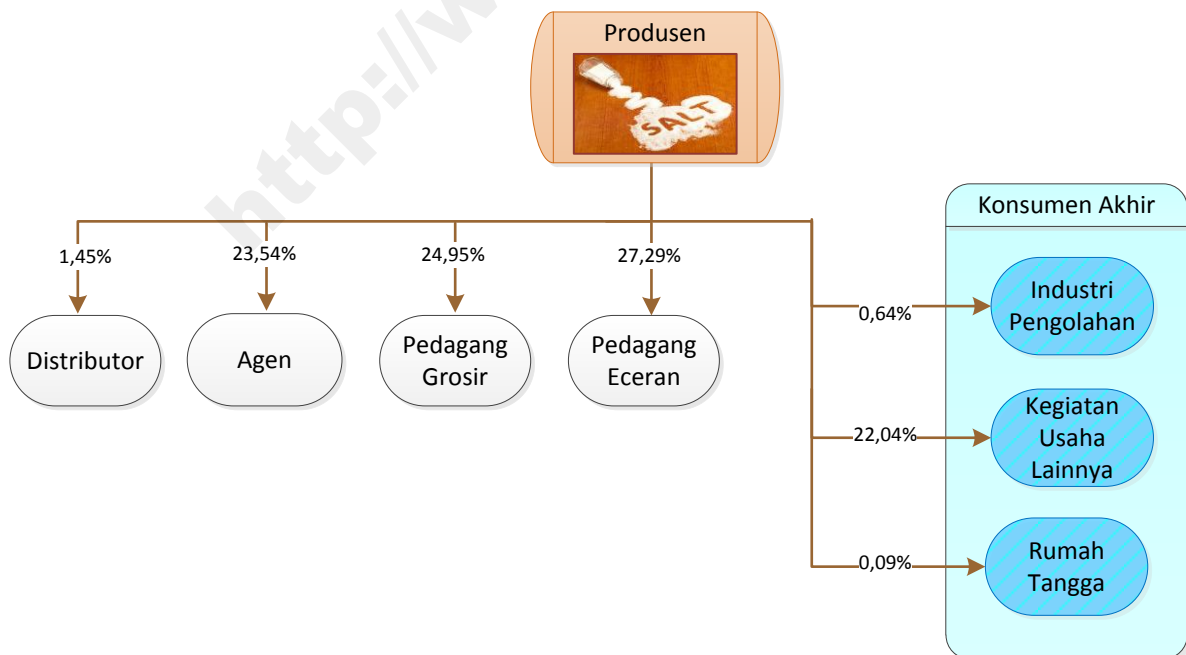


Gambar 35. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Jawa Timur

Di Jombang, garam yang diproduksi adalah garam dengan bahan baku yang didapatkan dari Bangkalan dan Sumenep. Wilayah penjualan hasil produksinya meliputi Tulungagung, Kediri, Malang, Sidoarjo, Jombang, dan ke Nganjuk. Sedangkan di Tuban, garam hasil produksinya merupakan hasil dari bahan baku yang diperoleh dari Tuban dan dijual di Tuban saja.

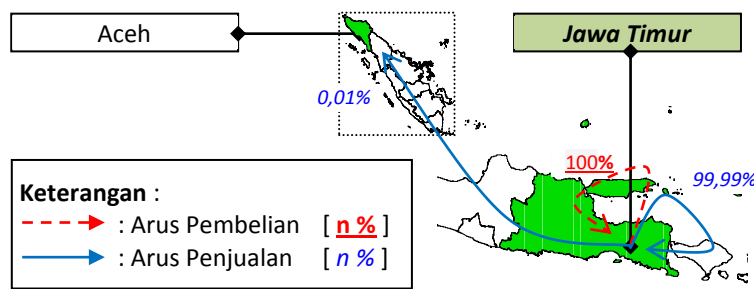
2.17.2. Pola Penjualan Produksi

Bahan baku pembuatan garam yang digunakan oleh produsen diperoleh dari impor langsung, produsen lain, distributor, agen, pedagang pengumpul, produksi sendiri, dan dari petani. Sedangkan garam hasil produksinya dijual ke distributor, agen, pedagang grosir, pedagang eceran, industri pengolahan, kegiatan usaha lainnya, dan ke rumah tangga. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi Jawa Timur dapat dilihat pada Gambar 36.



Gambar 36. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Jawa Timur

2.17.3. Peta Distribusi Perdagangan



Gambar 37. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Jawa Timur

Pedagang garam di Kediri mendapat pasokan barang dagangan dari Kediri (0,76%), Sidoarjo (1,75%), Gresik (18,49%), Sampang (20,53%), Pamekasan (27,74%), Sumenep (27,74%), Kota Kediri (0,80%), dan dari Kota Surabaya (2,19%). Distribusi garam oleh pedagang di Kediri berlanjut ke

Trenggalek (18,55%), Tulungagung (9,28%), Blitar (9,28%), Kediri (44,35%), Jombang (9,28%), dan ke Nganjuk (9,28%).

Garam yang diperdagangkan di Malang sebagian besar berasal dari Pasuruan (87,10%), sedangkan sisanya dari Kota Malang (5,35%) dan dari Kab. Malang (7,55%). Distribusi oleh pedagang garam kemudian dilanjutkan ke pedagang-pedagang dan konsumen akhir di wilayah Kab. Malang saja.

Pedagang garam di Banyuwangi mendapatkan pasokan barang dagangan sebagian besar dari Sidoarjo (80,77%), dan sisanya dari pedagang yang ada di Banyuwangi (19,23%). Penjualannya hanya di Banyuwangi. Sedangkan pedagang garam mendapat pasokan barang dagangan dari Malang (6,68%), Pasuruan (34,08%), Kota Pasuruan (48,11%), dan dari Kota Surabaya (11,14%). Penjualannya juga hanya di Pasuruan.

Garam yang diperdagangkan di Sidoarjo sebagian besar berasal dari pedagang di Sidoarjo (99,05%) dan sisanya dari Kota Surabaya (0,95%). Penjualannya hanya di Sidoarjo. Sedangkan garam yang diperdagangkan di Sidoarjo selain berasal dari pedagang-pedagang di Sidoarjo juga berasal dari Kota Surabaya (76,96%). Penjualannya hanya di Sidoarjo.

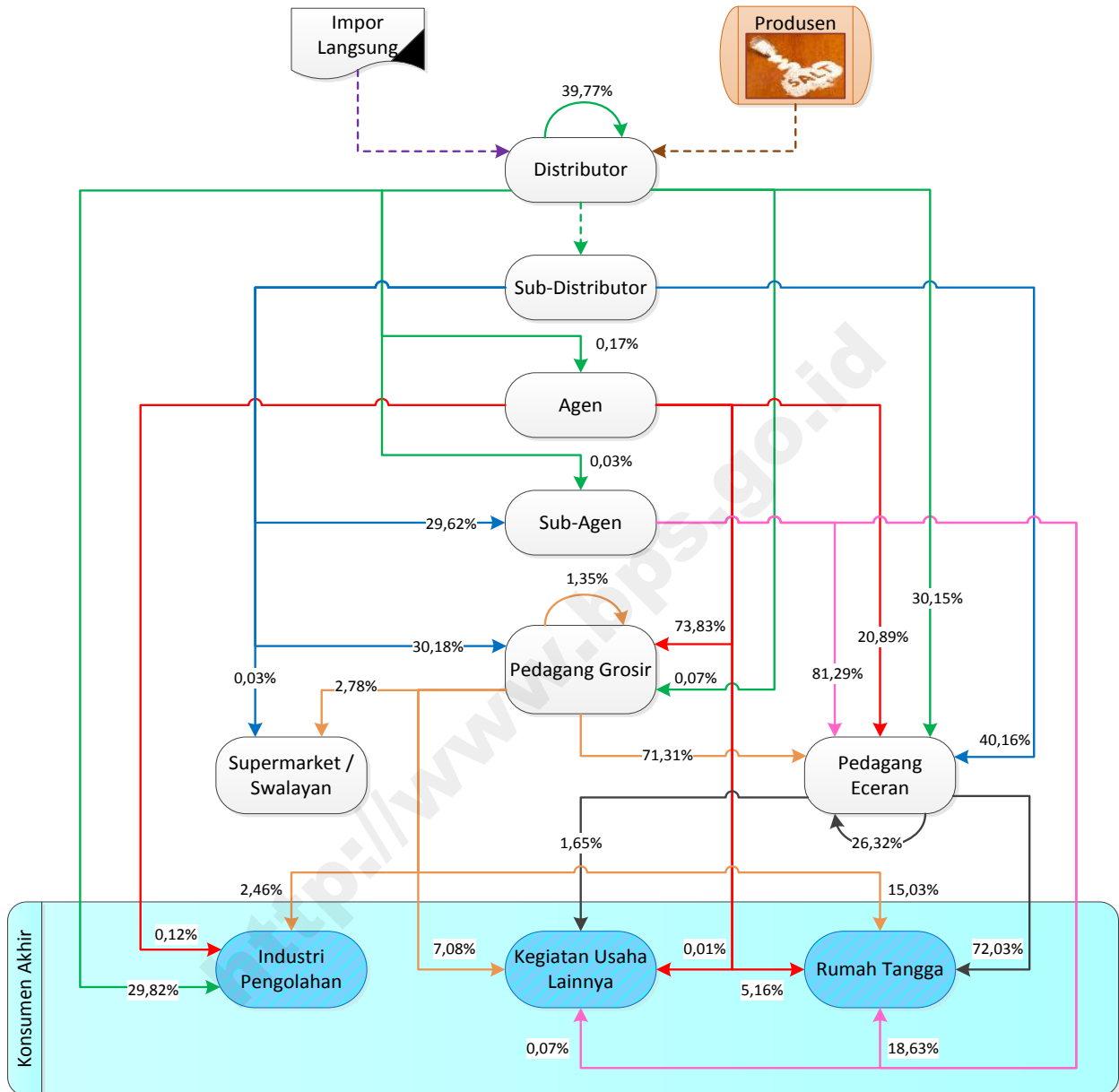
Pedagang garam di Tuban mendapatkan pasokan barang dagangan sebagian besar dari Sidoarjo (99,66%) dan sisanya dari pedagang di Tuban. Penjualannya hanya di Tuban.

2.17.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam berawal dari pedagang yang berkedudukan sebagai distributor. Distributor menjual barang dagangannya ke distributor lain (39,77%), agen (0,17%), sub agen (0,03%), pedagang grosir (0,07%), pedagang eceran (30,15%), dan ke industri pengolahan (29,82%). Dari tabel pembelian, diketahui bahwa distributor mendapat pasokan barang dagangan dari produsen dan ditemukan juga distributor yang mengimpor langsung.

Pedagang yang berkedudukan sebagai subdistributor menjual barang dagangannya ke sub agen (29,62%), pedagang grosir (30,18%), supermarket/swalayan (0,03%), dan ke pedagang eceran (40,16%). Informasi dari tabel pembelian menunjukkan bahwa pasokan barang dagangan dari subdistributor berasal dari produsen dan dari distributor.

Agen yang termasuk dalam kategori pedagang besar mendistribusikan garam sebagian besar ke pedagang grosir (73,83%), dan sisanya ke pedagang eceran (20,89%), industri pengolahan (0,12%), kegiatan usaha lainnya (0,01%), dan ada beberapa yang langsung ke rumah tangga (5,16%). Satu tingkat di bawahnya, subagen, mendistribusikan garam ke pedagang eceran (81,29%), kegiatan usaha lainnya (0,07%), dan ke rumah tangga (18,63%).



Gambar 38. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Jawa Timur

Dari pedagang grosir, garam kemudian kembali didistribusikan ke supermarket/swalayan (2,78%), pedagang eceran (71,31%), industri pengolahan (2,46%), kegiatan usaha lainnya (7,08%), rumah tangga (15,03%), dan ada juga yang dijual ke sesama pedagang grosir (1,35%).

Sedangkan di tingkat pedagang eceran, garam didistribusikan ke pedagang eceran lain (26,32%), kegiatan usaha lainnya (1,65%), dan sebagian besar ke rumah tangga (72,03%).

2.17.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 17. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Jawa Timur

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	2.117.372	4.556	1.075.843
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.388.591	3.950	706.021
Rata-rata MPP (000 Rp)	728.782	607	369.822
Rasio Marjin (%)	52,48	15,36	52,38

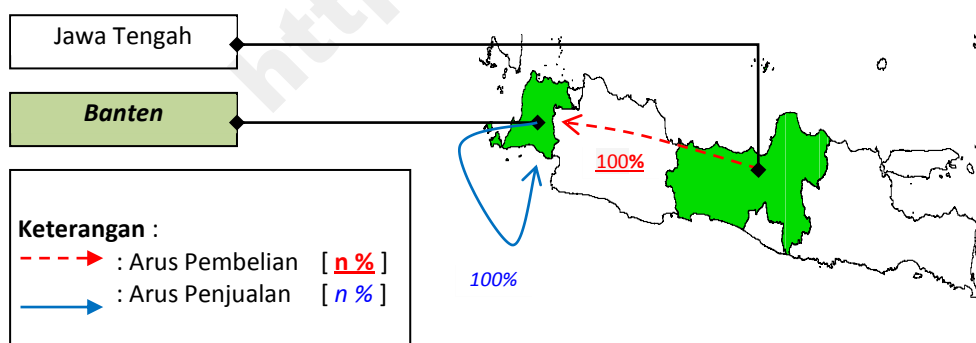
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp728,78 juta dengan rasio marjin sebesar 52,48 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 52,48 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp607 ribu dengan rasio marjin sebesar 15,36 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 15,36 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp369,82 juta dengan rasio marjin sebesar 52,38 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 52,38 persen.

2.18. Provinsi Banten

Wilayah yang menjadi cakupan survei di Provinsi Banten meliputi Kab. Pandeglang, Tangerang, Kota Tangerang, dan Kota Serang.

2.18.1. Peta Penjualan Produksi

Dari wilayah cakupan di Provinsi Banten yang terdapat sampel produsen garam di dalamnya adalah Kab. Pandeglang. Produsen di Pandeglang mendapat pasokan bahan baku dari Surakarta. Kemudian hasil produksinya dijual ke Pandeglang saja.

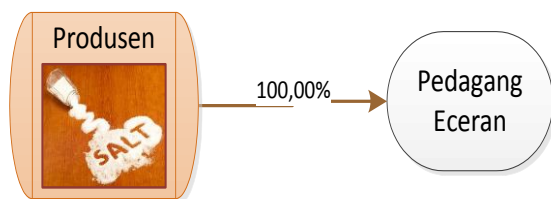


Gambar 39. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Banten

2.18.2. Pola Penjualan Produksi

Jalur penjualan produksi mulai dari pembelian bahan baku sampai dengan penjualan hasil produksi cenderung sederhana. Bahan baku pembuatan garam diperoleh dari distributor dan petani.

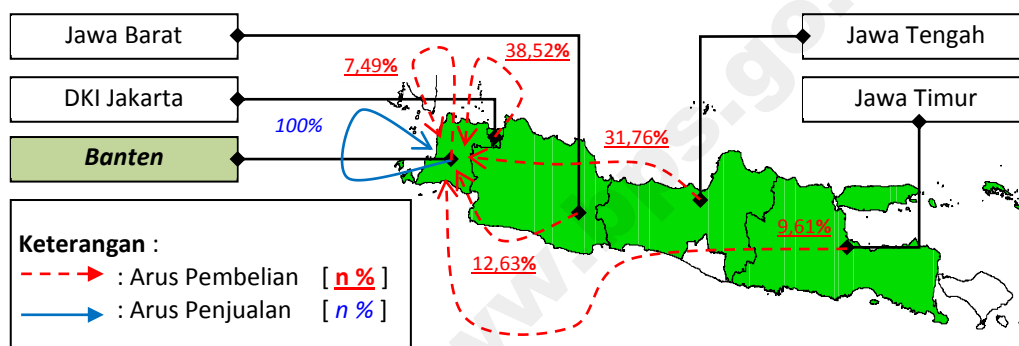
Sedangkan hasil produksinya dijual ke pedagang eceran. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi Banten dapat dilihat pada Gambar 40.



Gambar 40. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Banten

2.18.3. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Pandeglang mendapat pasokan barang dagangan dari Pati (65,93%), Pandeglang (33,30%), Tangerang (0,03%), Serang (0,06%), dan Kota Serang (0,68%). Sedangkan penjualannya hanya di Pandeglang.



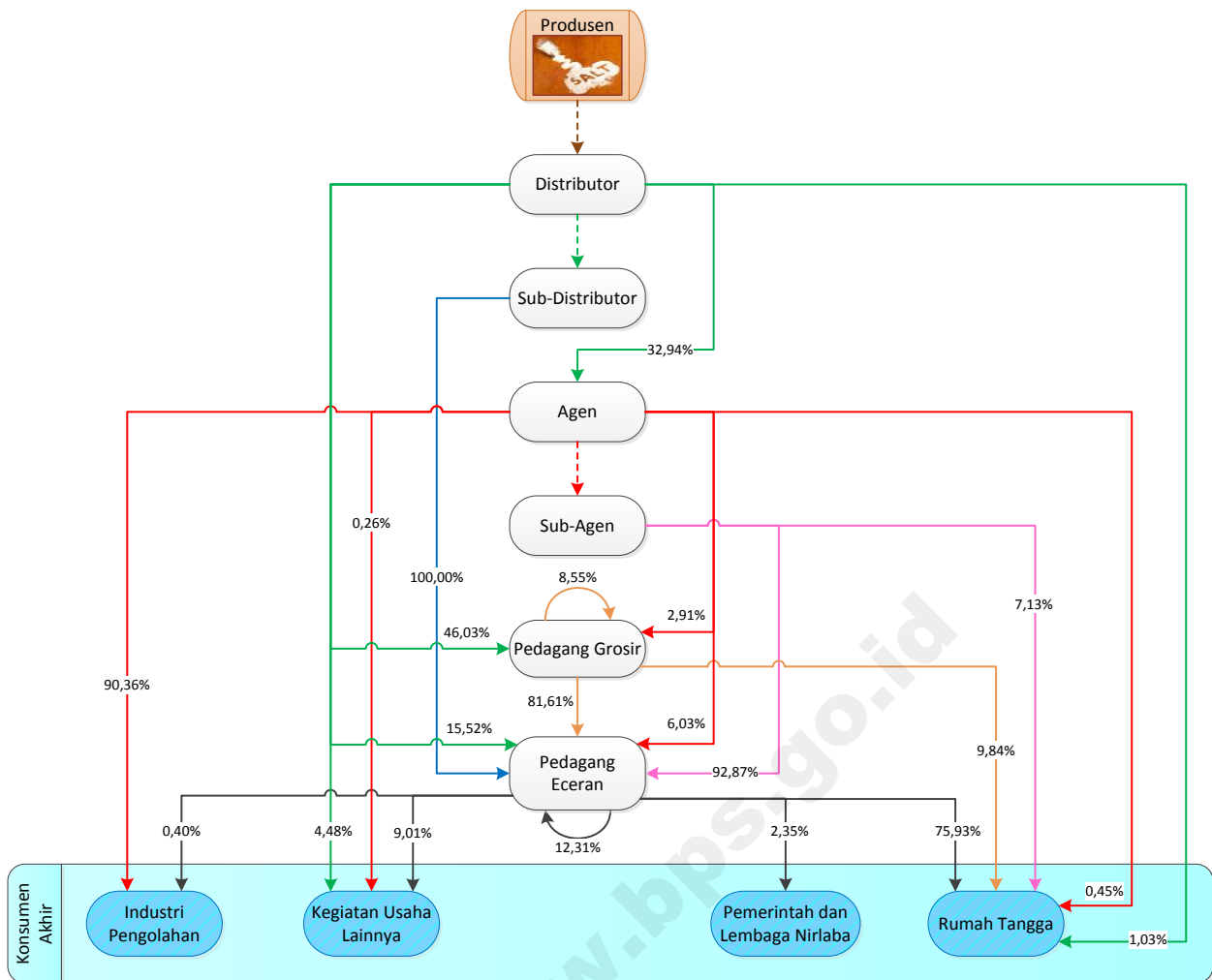
Gambar 41. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Banten

Pedagang garam di Tangerang mendapatkan pasokan barang dagangan dari Jakarta Barat (5,81%), Karawang (4,43%), Cirebon (15,26%), Kota Surabaya (16,15%), dan dari Tangerang (58,35%). Wilayah penjualannya meliputi Tangerang saja. Di Kota Tangerang, garam yang diperdagangkan sebagian besar berasal dari Jakarta Barat (94,90%) dan sisanya berasal dari pedagang yang ada di Kota Tangerang (5,10%). Penjualannya juga hanya di Kota Tangerang.

Di Kota Serang, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Jakarta Pusat (0,03%), Jakarta Utara (1,94%), Cirebon (2,40%), Sumedang (20,53%), Pati (31,14%), Demak (24,64%), Bangkalan (8,21%), Kota Surabaya (9,12%), Tangerang (0,68%), Kota Cilegon (0,57%), dan Kota Serang (0,74%). Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Kota Tangerang saja.

2.18.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Banten berawal dari distributor yang menjual barang dagangannya ke agen (32,94%), pedagang grosir (46,03%), pedagang eceran (15,52%), kegiatan usaha lainnya (4,48%), dan ke rumah tangga (1,03%). Distributor mendapat pasokan langsung dari produsen, menurut tabel pembelian.



Gambar 42. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Banten

Subdistributor menjual barang dagangannya hanya ke pedagang eceran. Sedangkan pasokan barang dagangannya berasal dari distributor, menurut tabel pembelian. Kemudian pedagang garam yang berkedudukan sebagai agen mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang grosir (2,91%), pedagang eceran (6,03%), industri pengolahan (90,36%), kegiatan usaha lainnya (0,26%), dan ke rumah tangga (0,45%).

Subagen mendistribusikan garam sebagian besar ke pedagang eceran (92,87%) dan sisanya ke rumah tangga (7,13%). Pasokan barang dagangan yang diperoleh subagen berasal dari distributor dan agen. Sedangkan pedagang garam yang berkedudukan sebagai pedagang grosir menjual barang dagangan ke pedagang eceran (81,61%), rumah tangga (9,84%), dan ke sesama pedagang grosir (8,55%).

Sementara di tingkat pedagang eceran, garam didistribusikan ke pedagang eceran lain (12,31%), industri pengolahan (0,40%), kegiatan usaha lainnya (9,01%), pemerintah dan lembaga nirlaba (2,35%), dan sebagian besar ke rumah tangga (75,93%).

2.18.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 18. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Banten

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	147.847	16.085	92.592
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	136.530	14.034	85.161
Rata-rata MPP (000 Rp)	11.316	2.051	7.431
Rasio Marjin (%)	8,29	14,61	8,73

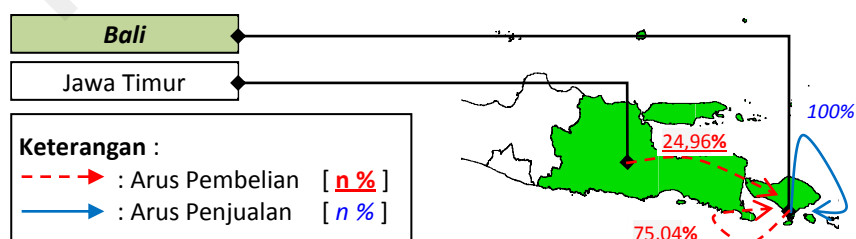
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp11,32 juta dengan rasio marjin sebesar 8,29 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 8,29 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp2,05 juta dengan rasio marjin sebesar 14,61 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 14,61 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp7,43 juta dengan rasio marjin sebesar 8,73 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 8,73 persen.

2.19. Provinsi Bali

Wilayah cakupan survei di Provinsi Bali meliputi Kab. Klungkung, Karang Asem, Buleleng, dan Kota Denpasar.

2.19.1. Peta Penjualan Produksi

Wilayah cakupan survei di Bali yang terdapat sampel produsen di dalamnya yaitu Kab. Karang Asem dan Buleleng. Produsen garam di Karang Asem mendapatkan bahan baku dari pedagang di Karang Asem. Penjualannya hanya di Karang Asem. Sedangkan di Buleleng, bahan baku garam berasal dari Sampang dan dari Buleleng. Kemudian hasil produksi dijual ke Karang Asem (33,33%), Buleleng (33,34), dan ke Denpasar (33,33%).

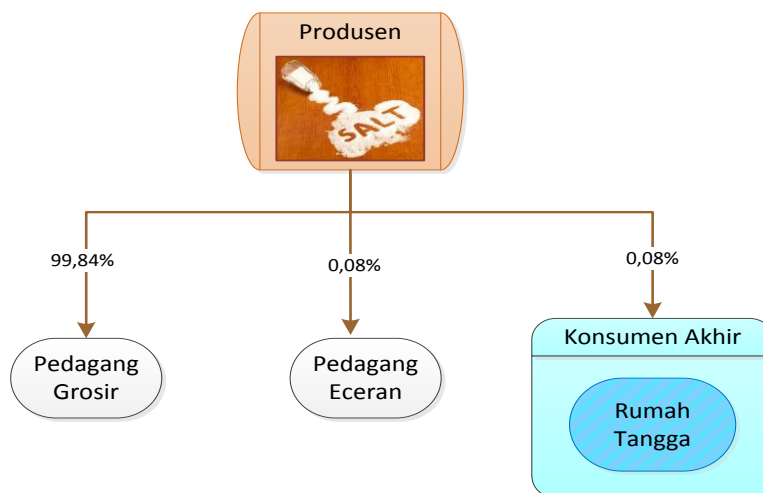


Gambar 43. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Bali

2.19.2. Pola Penjualan Produksi

Bahan baku pembuatan garam di Bali diperoleh dari produsen lain dan ada juga yang diproduksi sendiri. Sedangkan hasil produksinya dijual ke pedagang grosir, pedagang eceran, dan ada

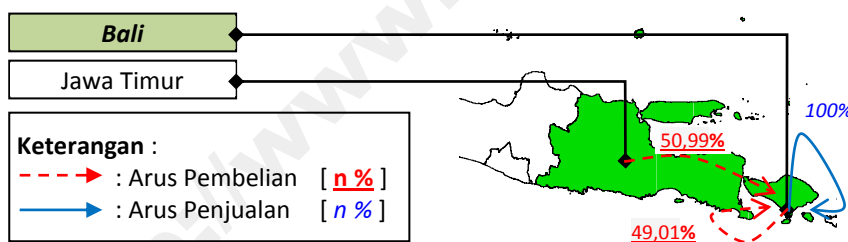
juga yang dijual ke rumah tangga. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi Bali dapat dilihat pada Gambar 44.



Gambar 44. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Bali

2.19.3. Peta Distribusi Perdagangan

Di Klungkung, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Denpasar dan menjualnya kembali ke beberapa wilayah, yaitu Badung (0,85%), Gianyar (29,24%), Klungkung (61,90%), Bangli (0,36%), Karang Asem (5,51%), dan Denpasar (2,14%).



Gambar 45. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Bali

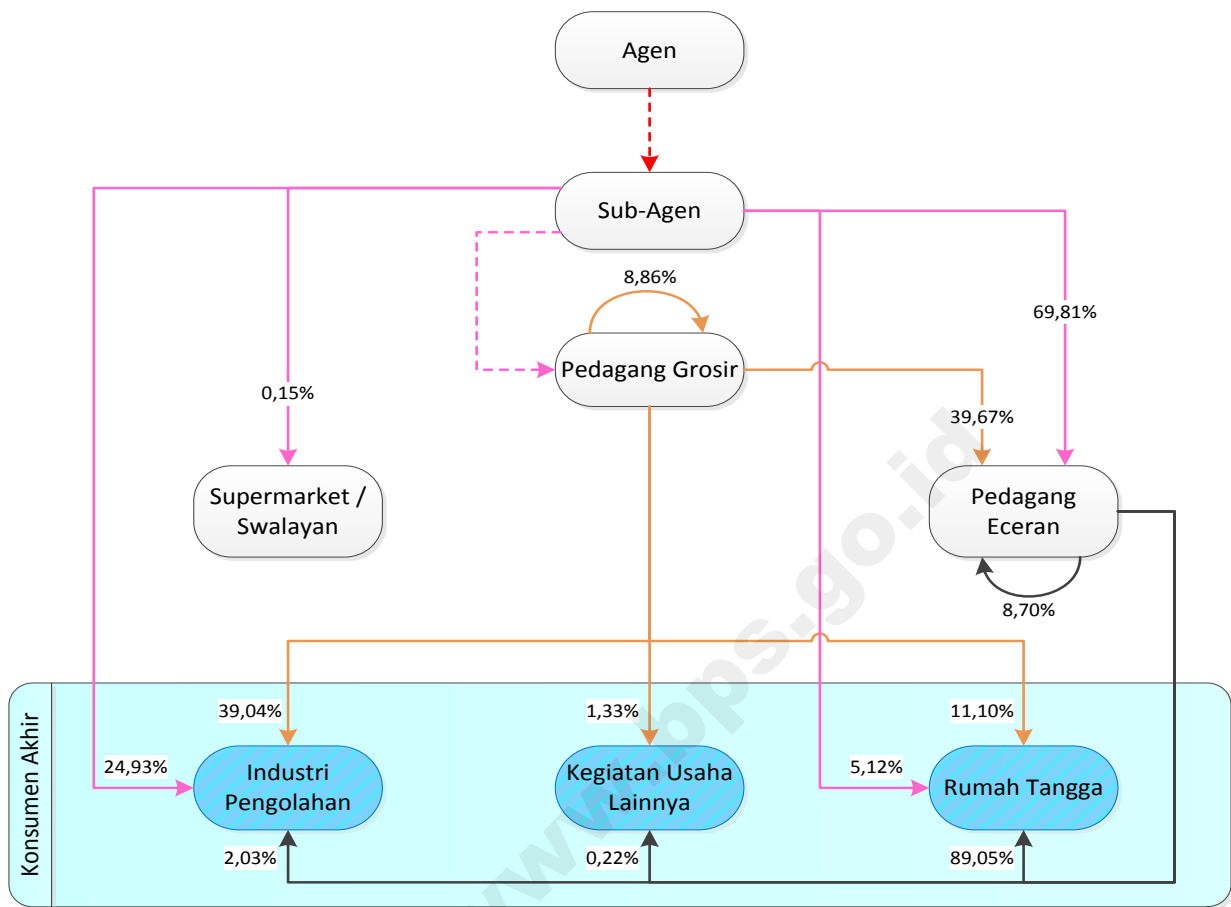
Garam yang diperdagangkan di Karang Asem berasal dari Kota Surabaya (19,31%), Klungkung (1,02%), Karang Asem (20,22%), dan dari Buleleng (59,46%). Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Karang Asem (83,60%) dan Buleleng (16,40%). Di Buleleng, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Pasuruan (21,83%), Kota Surabaya (0,55%), Buleleng (77,07%), dan dari Denpasar (0,55%). Distribusi garam oleh pedagang garam di Buleleng dilanjutkan ke pedagang-pedagang dan konsumen akhir di Buleleng.

Sementara pedagang garam di Denpasar mendapat pasokan barang dagangan dari pedagang lain di Denpasar dan menjualnya kembali ke pedagang dan atau konsumen akhir di Denpasar.

2.19.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Bali diawali dari sub agen yang menjual barang dagangannya ke supermarket/swalayan (0,15%), pedagang eceran (69,81%), industri pengolahan (24,93%), dan

ada yang dijual langsung ke rumah tangga (5,12%). Pedagang yang berkeududukan sebagai pedagang grosir mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (39,67%), industri pengolahan (39,04%), kegiatan usaha lainnya (1,33%), rumah tangga (11,10%), dan ada juga yang didistribusikan ke sesama pedagang grosir (8,86%).



Gambar 46. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Bali

D

di tingkat pedagang eceran, garam didistribusikan ke sesama pedagang eceran (8,70%), industri pengolahan (2,03%), kegiatan usaha lainnya (0,22%), dan langsung ke rumah tangga (89,05%).

2.19.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 19. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Bali

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	52.964	3.166	36.957
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	43.410	2.468	30.250
Rata-rata MPP (000 Rp)	9.554	698	6.708
Rasio Marjin (%)	22,01	28,3	22,17

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp9,55 juta dengan rasio marjin sebesar 22,01 persen,

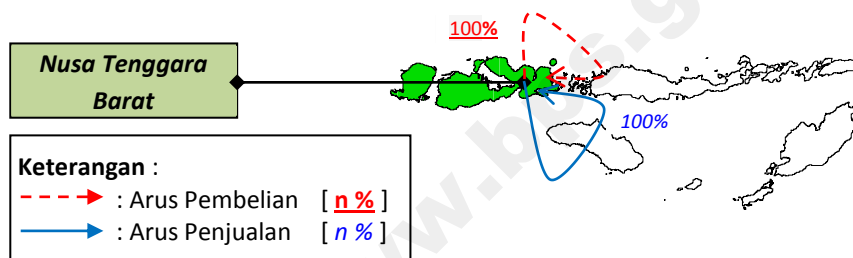
artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 22,01 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp698 ribu dengan rasio margin sebesar 28,30 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 28,30 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp6,71 juta dengan rasio margin sebesar 22,17 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 22,17 persen.

2.20. Provinsi Nusa Tenggara Barat

Cakupan wilayah survei di Provinsi Nusa Tenggara Barat meliputi Kab. Lombok Tengah, Lombok Timur, dan Kota Mataram.

2.20.1. Peta Penjualan Produksi

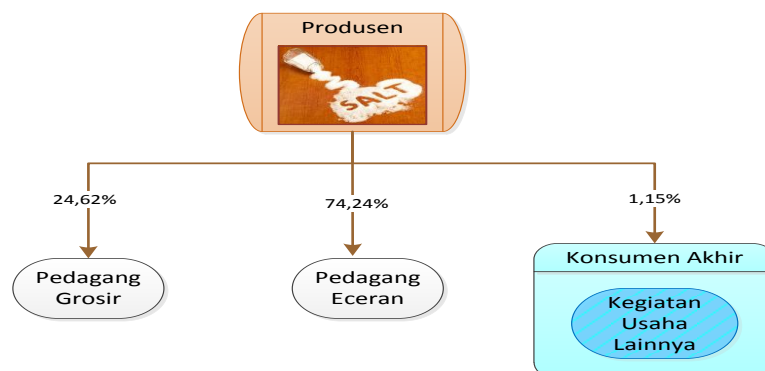
Wilayah cakupan survei di NTB yang terdapat sampel produsen di dalamnya yaitu Kab. Lombok Tengah dan Lombok Timur. Produsen garam di Lombok Tengah mendapatkan bahan baku dari dalam wilayah Lombok Tengah dan hasil produksinya dijual hanya di Lombok Tengah. Sedangkan di Lombok Timur, bahan baku pembuatan garam berasal dari Lombok Timur dan penjualan hasil produksinya hanya di Lombok Timur.



Gambar 47. Peta Penjualan Produksi Garam di NTB

2.20.2. Pola Penjualan Produksi

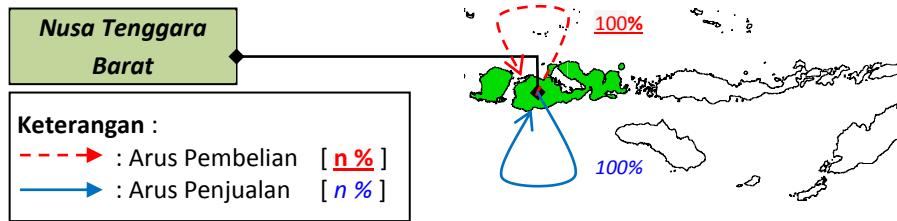
Jalur penjualan hasil produksi garam di NTB adalah dari produsen ke pedagang grosir sebagai pedagang besar, pedagang eceran, dan sebagian kecil terdapat konsumen akhir berupa rumah tangga yang membeli langsung. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi NTB dapat dilihat pada Gambar 48.



Gambar 48. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi NTB

2.20.3. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam yang ada di Lombok Tengah mendapat pasokan barang dagangan sebagian besar dari Lombok Timur (98,92%), dan sisanya dari Lombok Tengah (0,02%), dan dari Kota Mataram (1,06%). Wilayah penjualannya hanya di Lombok Tengah.



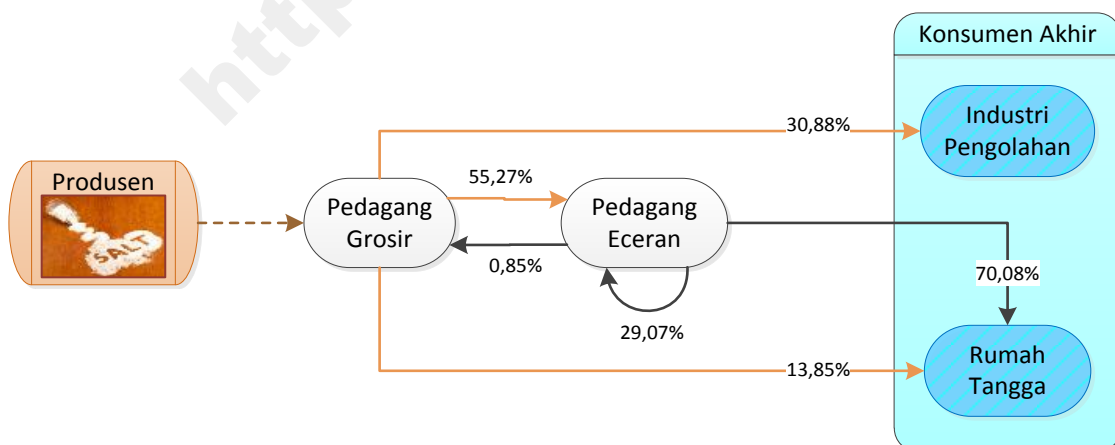
Gambar 49. Peta Distribusi Perdagangan Garam di NTB

Pedagang garam di Lombok Timur mendapatkan pasokan barang dagangan dari pedagang yang ada di wilayah Lombok Timur saja. Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Lombok Barat (9,84%), Lombok Tengah (60,48%), Lombok Timur (19,84%), dan Kota Mataram (9,84%).

Di Bima, garam yang diperdagangkan berasal dari Bima (10,67%) dan dari Kota Bima (89,33%). Penjualannya hanya di Bima. Sedangkan di Kota Mataram, garam yang diperdagangkan berasal dari Lombok Timur (82,72%), Sumbawa (13,775), dan dari Kota Mataram sendiri (3,51%). Wilayah penjualannya meliputi Lombok barat (19,09%), Lombok Tengah (5,36%), Lombok Utara (0,68%), dan Kota Mataram (74,87%).

2.20.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan berawal dari pedagang grosir yang menjual barang dagangannya ke pedagang eceran (55,27%), industri pengolahan (30,88%), dan ke rumah tangga (13,85%). Dari tabel pembelian, diketahui bahwa pedagang grosir mendapat pasokan dari produsen. Selengkapnya pola distribusi perdagangan garam di Provinsi NTB dapat dilihat pada Gambar 50.



Gambar 50. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi NTB

Kemudian oleh pedagang eceran, garam didistribusikan kembali ke sesama pedagang eceran (29,07%), rumah tangga (70,08%), dan ditemukan juga pedagang eceran yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (0,85%) dalam jumlah yang sangat kecil.

2.20.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 20. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Nusa Tenggara Barat

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	666.793	6.523	299.976
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	373.552	5.322	168.980
Rata-rata MPP (000 Rp)	293.241	1.201	130.996
Rasio Marjin (%)	78,5	22,56	77,52

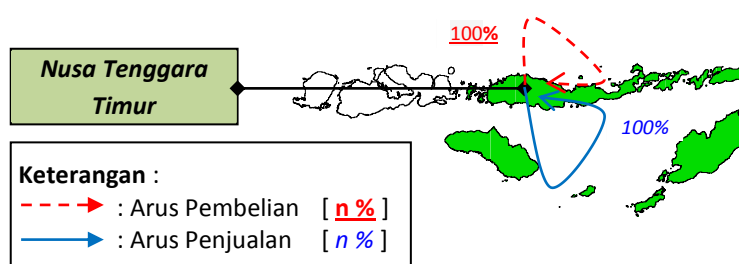
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp293,24 juta dengan rasio marjin sebesar 78,50 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 78,50 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,20 juta dengan rasio marjin sebesar 22,56 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 22,56 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp131,00 juta dengan rasio marjin sebesar 77,52 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 77,52 persen.

2.21. Provinsi Nusa Tenggara Timur

Cakupan wilayah survei di Provinsi Nusa Tenggara Timur meliputi Kab. Ende, Nagekeo, dan Kota Kupang.

2.21.1. Peta Penjualan Produksi

Wilayah cakupan survei di NTT yang terdapat sampel produsen di dalamnya yaitu Kab. Nagekeo dan Kota Kupang. Di Nagekeo, bahan baku pembuatan garam berasal dari Nagekeo dan hasil produksinya dijual hanya di Nagekeo. Sedangkan di Kupang, bahan baku pembuatan garam didapatkan dari dalam wilayah Kupang dan penjualan hasil produksinya hanya di Kupang.

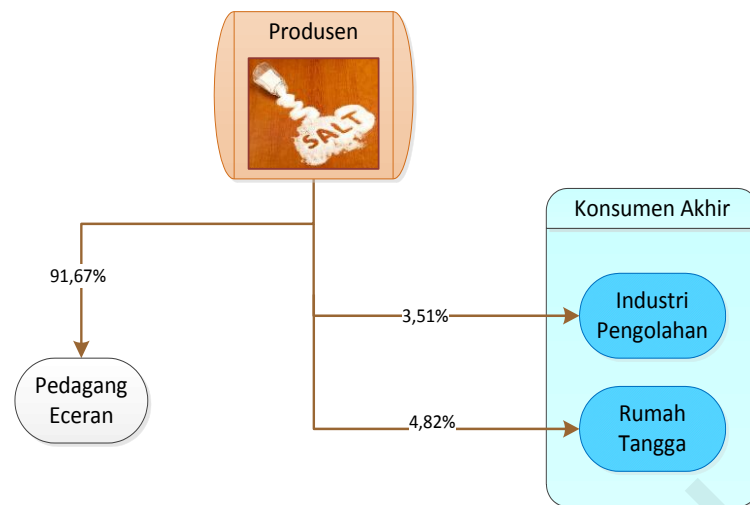


Gambar 51. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi NTT

2.21.2. Pola Penjualan Produksi

Garam hasil produksi di NTT didistribusikan sebagian besar ke pedagang eceran, sisanya ke industri pengolahan dan ada yang dijual langsung ke konsumen akhir berupa rumah tangga.

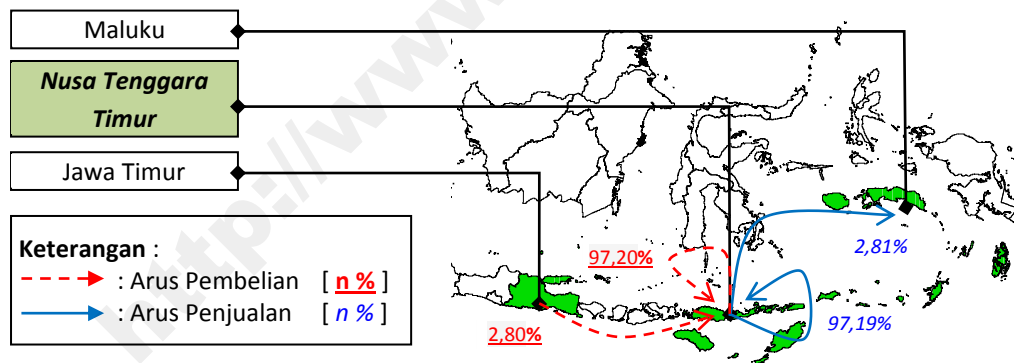
Sedangkan bahan baku yang digunakan merupakan hasil produksi sendiri. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi NTT dapat dilihat pada Gambar 52.



Gambar 52. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi NTT

2.21.3. Peta Distribusi Perdagangan

Di Kabupaten Ende, pedagang garam mendapat pasokan garam dari pedagang-pedagang yang berada di dalam wilayah Ende. Pedagang menjual kembali barang dagangannya ke pedagang dan atau konsumen akhir yang berada di Ende.



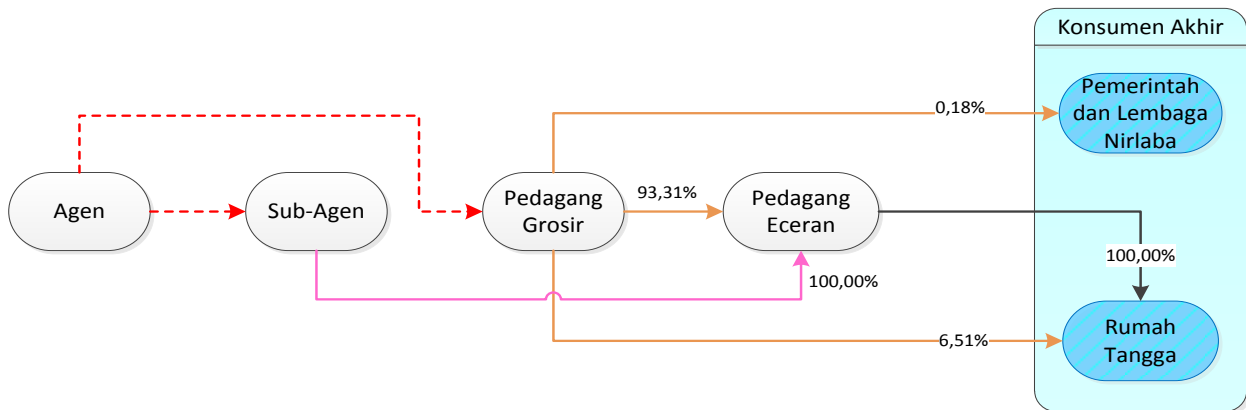
Gambar 53. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi NTT

Di Kabupaten Nagekeo, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Ende (98,86%) dan dari Nagekeo (1,14%), Penjualannya juga hanya di Nagekeo. Sedangkan di Kupang, garam yang diperdagangkan berasal dari Kota Surabaya (4,55%) dan dari Kupang sendiri (95,45%). Wilayah penjualannya meliputi Timor Tengah Selatan (6,84%), Rote Ndao (4,55%), Sabu Raijua (4,55%), Kupang (79,51%), dan Maluku Barat Daya (4,55%).

2.21.3. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam diawali dari sub agen yang menjual semua barang dagangannya ke pedagang eceran. Sedangkan pasokan barang dagangan yang dijual oleh sub agen berasal dari agen, menurut tabel pembelian.

Kemudian pedagang grosir mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (93,31%), dan ke konsumen akhir yang berupa pemerintah dan lembaga nirlaba (0,18%) dan rumah tangga (6,51%). Sedangkan pedagang eceran menjual seluruh barang dagangannya ke rumah tangga.



Gambar 54. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi NTT

2.21.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 21. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Nusa Tenggara Timur

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	19.702	2.632	13.495
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	18.695	2.080	12.653
Rata-rata MPP (000 Rp)	1.006	552	841
Rasio Marjin (%)	5.38	26.55	6.65

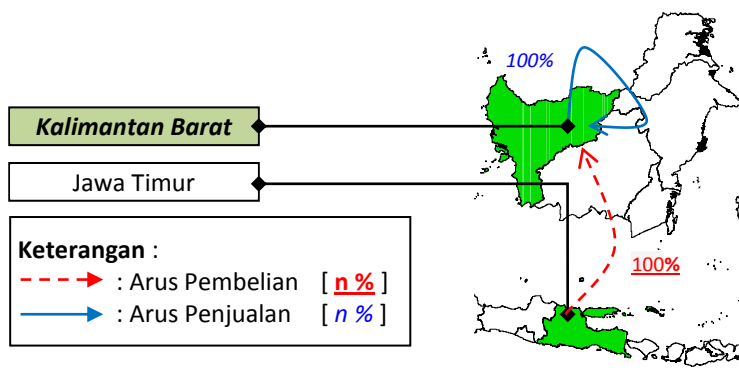
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp1,01 juta dengan rasio marjin sebesar 5,38 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 5,38 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp552 ribu dengan rasio marjin sebesar 26,55 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 26,55 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp841 ribu dengan rasio marjin sebesar 6,65 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 6,65 persen.

2.22. Provinsi Kalimantan Barat

Wilayah cakupan survei di Provinsi Kalimantan Barat meliputi Kab. Kubu Raya, Kota Pontianak dan Sngkawang.

2.22.1. Peta Penjualan Produksi

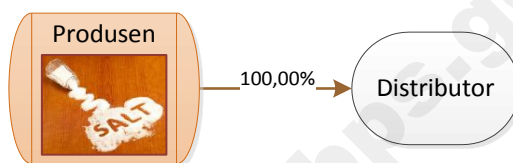
Wilayah cakupan survei di Kalimantan Barat yang terdapat sampel produsen di dalamnya yaitu Kota Pontianak. Bahan baku pembuatan garam didapatkan dari wilayah Pamekasan, Jawa Timur. Sedangkan penjualan hasil produksinya hanya di wilayah Kalimantan Barat.



Gambar 55. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Kalimantan Barat

2.22.2. Pola Penjualan Produksi

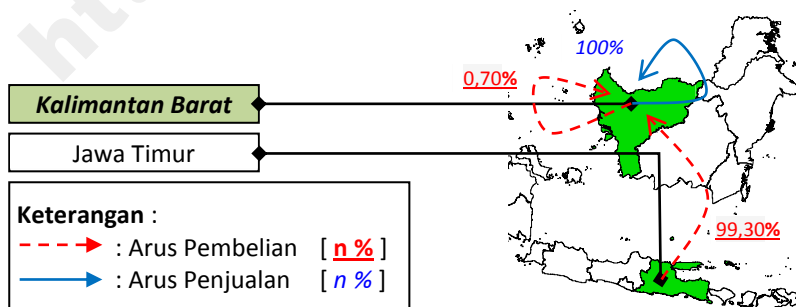
Bahan baku pembuatan garam di Kalimantan Barat didapatkan dari pedagang yang berkedudukan sebagai distributor. Sedangkan penjualan produksinya hanya ke distributor. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi Kalimantan Barat dapat dilihat pada Gambar x.



Gambar 56. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Kalimantan

2.22.3. Peta Distribusi Perdagangan

Di Kabupaten Kubu Raya, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari pedagang di Kubu Raya (47,22%) dan dari Pontianak (52,78%). Penjualan kembali hanya dilakukan di Kubu Raya.



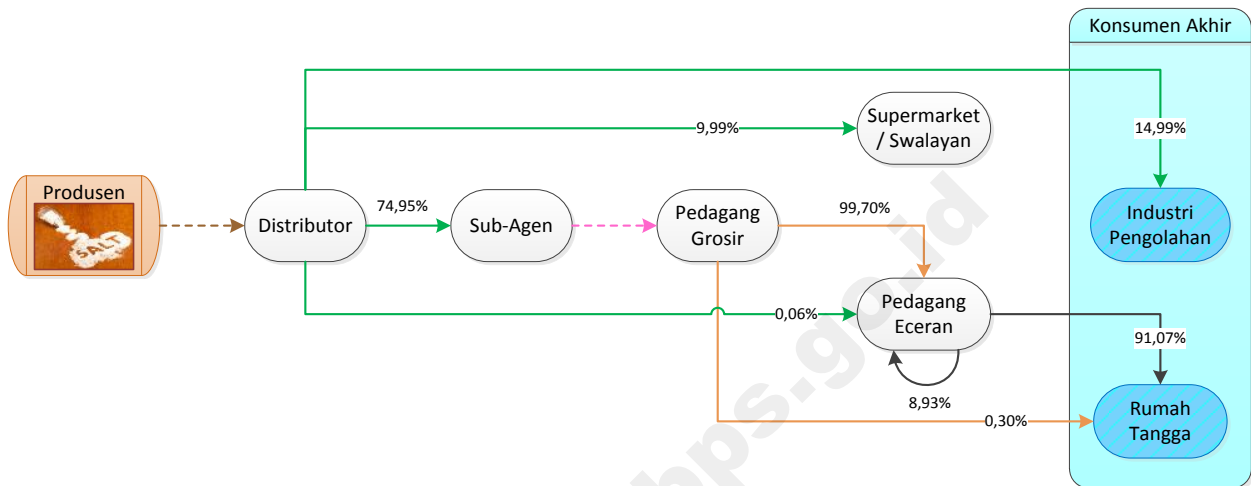
Gambar 57. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Barat

Pedagang garam di Kota Pontianak mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (99,64%) dan dari Kota Pontianak sendiri (0,36%). Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Kab. Sambas (11,96%), Bengkayang (4,98%), Landak (5,98%), Pontianak (5,98%), Sanggau (5,98%), Ketapang (5,98%), Sintang (5,98%), Kapuas Hulu (14,95%), Sekadau (5,98%), Melawi (4,98%), Kayong Utara (5,99%), Kubu Raya (5,99%), Kota Pontianak (10,31%), dan ke Kota Singkawang (5,98%).

Di Kota Singkawang, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Pontianak (80,97%) dan dari Singkawang (19,03%). Wilayah penjualannya meliputi Bengkayang (6,04%), Sanggau (1,86%), dan Singkawang (92,10%).

2.22.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Provinsi Kalimantan Barat berawal dari distributor yang menjual barang dagangannya ke sub agen (74,95%), supermarket/swalayan (9,99%), pedagang eceran (0,06%), dan ke industri pengolahan (14,99%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor berasal dari produsen.



Gambar 58. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Barat

Kemudian pedagang grosir mendistribusikan garam sebagian besar ke pedagang eceran (99,70%) dan sisanya ke rumah tangga (0,30%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh pedagang grosir berasal dari distributor. Distribusi garam dilanjutkan oleh pedagang eceran ke pedagang eceran lain (8,93%) dan ke rumah tangga (91,07%).

2.22.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 22. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Kalimantan Barat

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	2.415.104	5.299	1.152.825
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	2.115.036	4.675	1.009.609
Rata-rata MPP (000 Rp)	300.068	624	143.217
Rasio Marjin (%)	14,19	13,36	14,19

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp300,07 juta dengan rasio marjin sebesar 14,19 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 14,19 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga

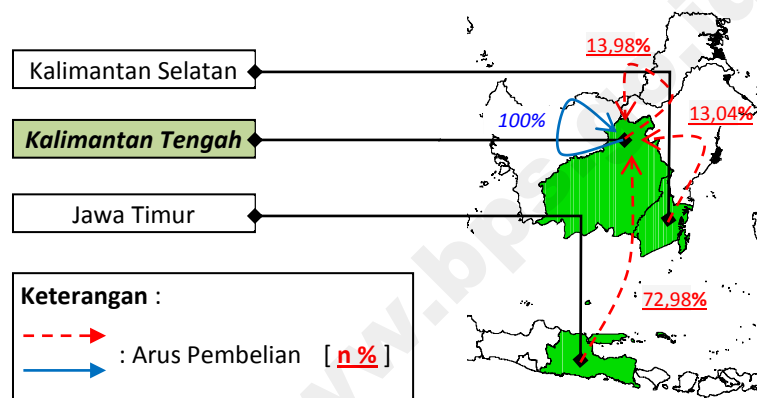
usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp624 ribu dengan rasio margin sebesar 13,36 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 13,36 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp143,22 juta dengan rasio margin sebesar 14,19 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 14,19 persen.

2.23. Provinsi Kalimantan Tengah

Wilayah cakupan survei di Provinsi Kalimantan Tengah meliputi Kab. Kotawaringin Timur dan Kota Palangkaraya.

2.23.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kotawaringin Timur mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (90,09%) dan dari Kotawaringin Timur (9,91%). Wilayah penjualannya meliputi Kotawaringin Timur (95,65%) dan Palangkaraya (4,35%).

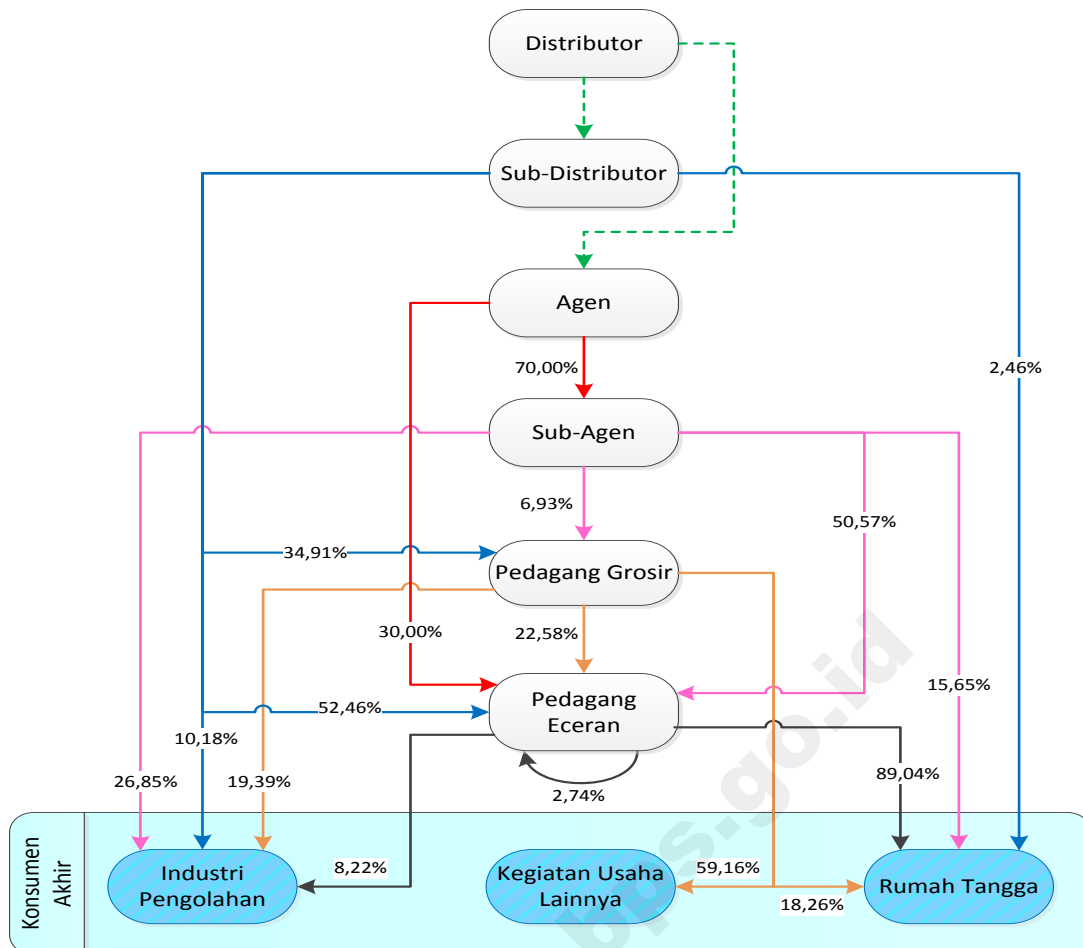


Gambar 59. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Tengah

Sedangkan pedagang garam di Palangkaraya mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (38,64%), Kotawaringin Timur (0,86%), Palangkaraya (21,29%), dan dari Banjarmasin (39,22%). Wilayah penjualannya meliputi Katingan (33,83%), Gunung Mas (43,58%), dan Palangkaraya (22,60%).

2.23.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Provinsi Kalimantan Tengah bermula dari subdistributor yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (34,91%), pedagang eceran (52,46%), industri pengolahan (10,18%), dan rumah tangga (2,46%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor, menurut tabel pembelian.



Gambar 60. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Tengah

Pedagang garam yang berkedudukan sebagai agen menjual barang dagangannya ke sub agen (70%) dan ke pedagang eceran (30%). Agen mendapatkan pasokan barang dagangan dari distributor, menurut tabel pembelian. Kemudian sub agen mendistribusikan garam ke pedagang grosir (6,93%), pedagang eceran (50,57%), industri pengolahan (26,85%), dan rumah tangga (15,65%). Pedagang grosir menjual barang dagangannya ke pedagang eceran (22,58%), kegiatan usaha lainnya (59,16%), dan rumah tangga (18,26%). Kemudian pedagang eceran menjual barang dagangannya ke industri pengolahan (8,22%), rumah tangga (89,04%), dan ke pedagang eceran lain (2,74%).

2.23.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 23. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Kalimantan Tengah

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	243.638	7.477	206.349
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	158.207	5.521	134.099
Rata-rata MPP (000 Rp)	85.430	1.957	72.250
Rasio Marjin (%)	54,00	35,45	53,88

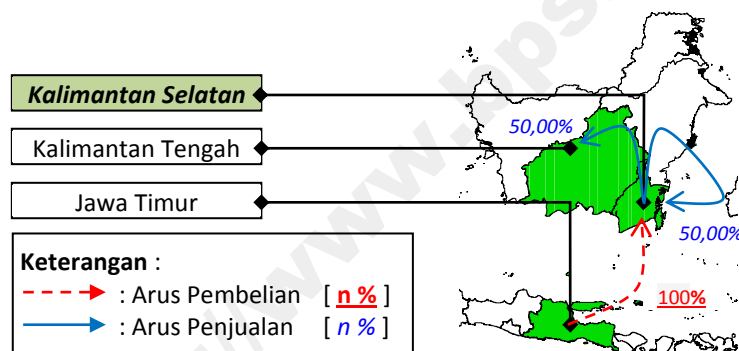
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp85,43 juta dengan rasio margin sebesar 54,00 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 54,00 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp1,96 juta dengan rasio margin sebesar 35,45 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 35,45 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp72,25 juta dengan rasio margin sebesar 53,88 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 53,88 persen.

2.24. Provinsi Kalimantan Selatan

Cakupan wilayah survei di Provinsi Kalimantan Selatan meliputi Kabupaten Tabalong, Kota Banjarmasin, dan Kota Banjar Baru.

2.24.1. Peta Penjualan Produksi

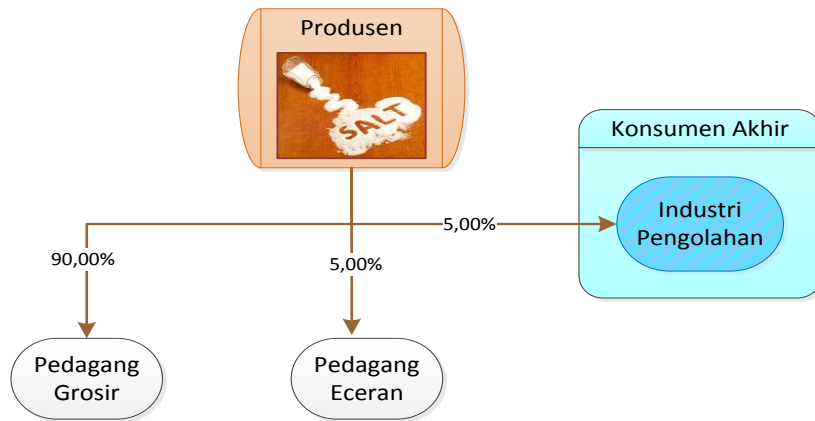
Wilayah cakupan survei di Kalimantan Selatan dimana terdapat sampel produsen di dalamnya yaitu Kota Banjar Baru. Bahan baku pembuatan garam didapatkan dari Sumenep, Jawa Timur. Sedangkan penjualan produksinya ke wilayah Kotawaringin Barat, Barito Timur, dan Hulu Sungai Tengah.



Gambar 61. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Kalimantan Selatan

2.24.2. Pola Penjualan Produksi

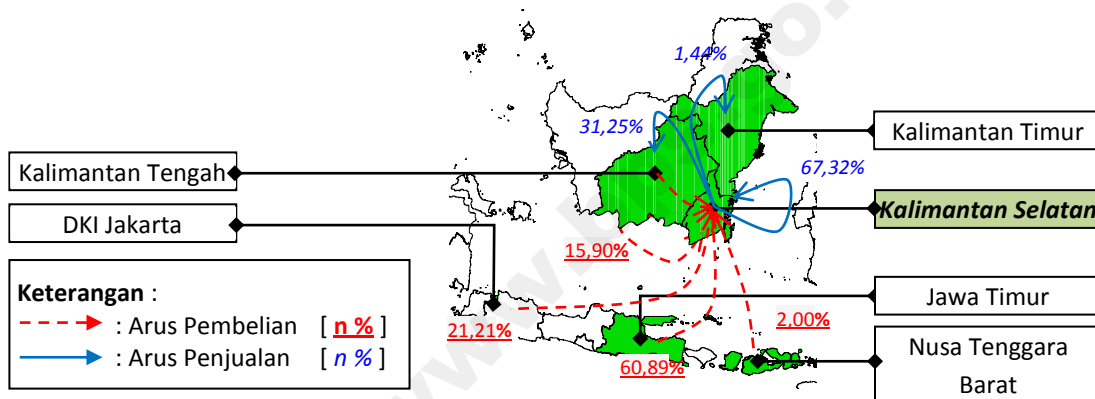
Distribusi perdagangan garam yang langsung keluar dari produsen dilanjutkan ke pedagang grosir, pedagang eceran dan ke industri pengolahan. Sedangkan bahan baku pembuatan garam didapatkan dari produsen lain dan pedagang pengumpul. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi Kalimantan Selatan dapat dilihat pada Gambar 62.



Gambar 62. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Kalimantan Selatan

2.24.3. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Tabalong mendapatkan pasokan barang dagangan dari Banjarmasin (51,47%), Banjar Baru (0,74%), dan Tabalong (47,79%). Wilayah penjualannya hanya di Tabalong.



Gambar 63. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Selatan

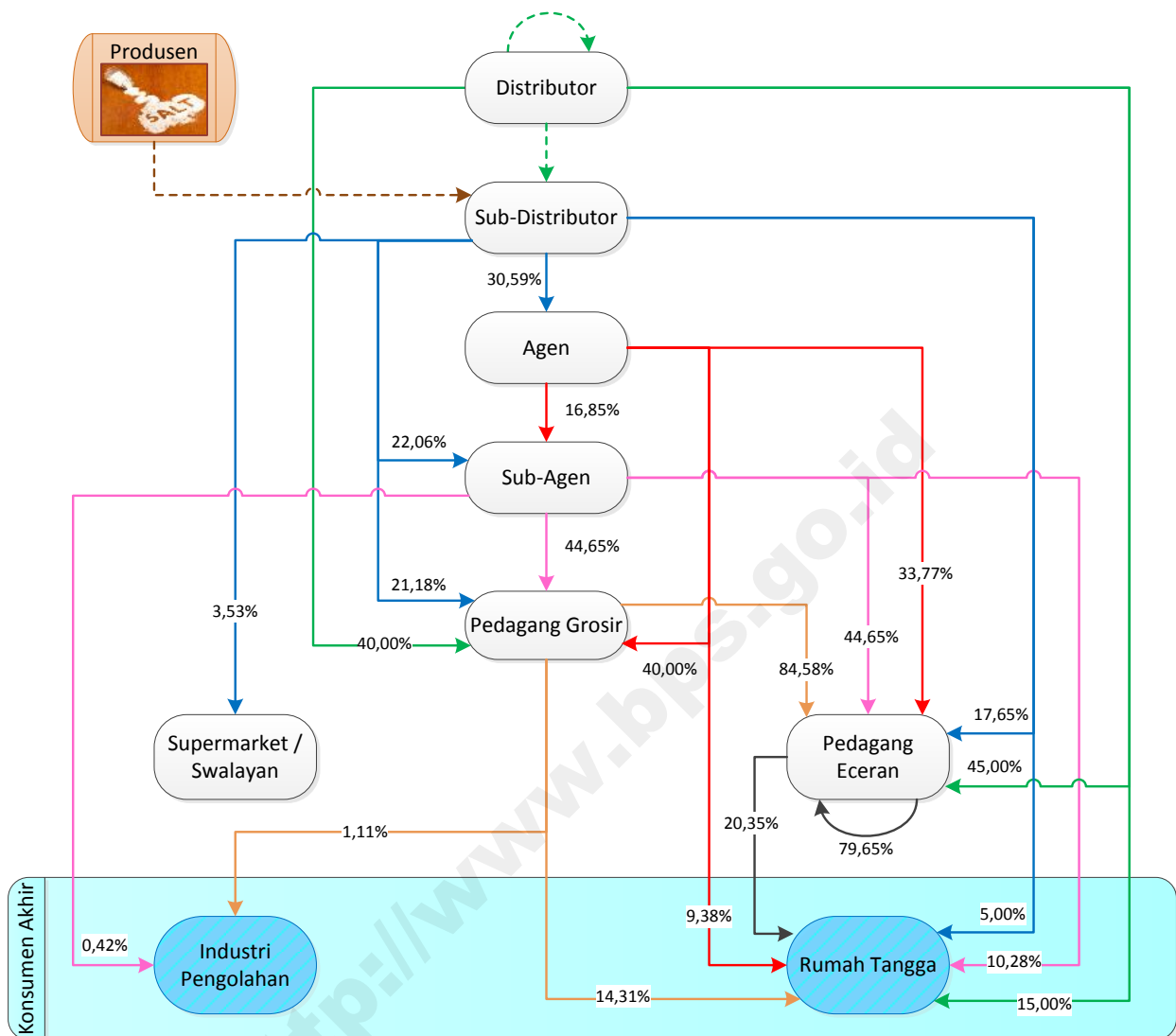
Di Kota Banjarmasin, garam yang diperdagangkan berasal dari Jakarta Pusat (21,39%), Kota Surabaya (61,40%), Bima (2,02%), dan Banjarmasin (15,19%). Wilayah penjualannya meliputi Palangkaraya (31,51%), Banjar (0,39%), Hulu Sungai Selatan (1,01%), Hulu Sungai Utara (2,43%), Tabalong (1,53%), Banjarmasin (61,68%), dan Samarinda (1,45%).

Pedagang garam di Banjar Baru mendapatkan pasokan barang dagangan dari Banjarmasin (96,32%) dan dari Banjar Baru (3,68%). Sedangkan wilayah penjualannya hanya di Banjar Baru.

2.24.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Provinsi Kalimantan Selatan berawal dari distributor yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (40%), pedagang eceran (45%), dan ke rumah tangga (15%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor berasal dari distributor lain.

Sub distributor menjual barang dagangannya ke agen (30,59%), sub agen (22,06%), pedagang grosir (21,18%), supermarket/swalayan (17,65%), dan ke rumah tangga (5,00%). Subdistributor mendapat pasokan barang dagangan dari distributor dan beberapa dari produsen.



Gambar 64. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Selatan

Kemudian distribusi dilanjutkan oleh agen ke sub agen (16,85%), pedagang grosir (40,00%), pedagang eceran (33,77%), dan ke rumah tangga (9,38%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh agen berasal dari distributor, menurut tabel pembelian. Kemudian oleh sub agen, garam didistribusikan ke pedagang grosir (44,65%), pedagang eceran (44,65%), industri pengolahan (0,42%), dan ke rumah tangga (10,28%).

Pedagang grosir mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (84,58%), industri pengolahan (1,11%), dan ke rumah tangga (14,31%). Sedangkan di tingkat pedagang eceran, distribusi berlanjut ke pedagang eceran lain (79,65%) dan ke rumah tangga (20,35%).

2.24.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 24. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Kalimantan Selatan

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	1.787.192	52.720	1.386.929
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	1.688.391	50.230	1.310.354
Rata-rata MPP (000 Rp)	98.801	2.489	76.576
Rasio Marjin (%)	5,85	4,96	5,84

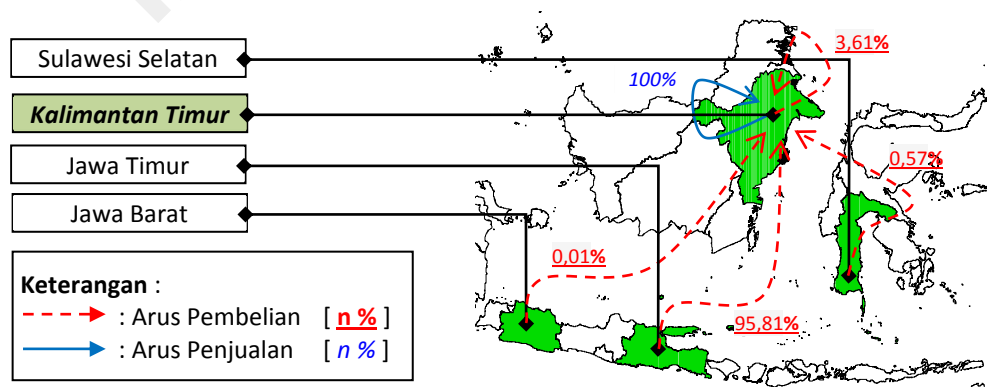
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp98,80 juta dengan rasio marjin sebesar 5,85 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 5,85 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp2,49 juta dengan rasio marjin sebesar 4,96 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 4,96 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp76,58 juta dengan rasio marjin sebesar 5,84 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 5,84 persen.

2.25. Provinsi Kalimantan Timur

Cakupan wilayah survei di Provinsi Kalimantan Selatan hanya menjadi Kota Samarinda, karena terjadi pemekaran wilayah sehingga Kabupaten Nunukan dan Kota Tarakan masuk ke wilayah Provinsi Kalimantan Utara.

2.25.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di kota Samarinda mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kab. Bekasi (0,01%), Kota Surabaya (95,81%), Kota Samarinda (3,61%), dan Kota Makassar (0,57%). Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Kutai Barat (0,09%), Kutai Kartanegara (0,08%), Kutai Timur (0,17%), Berau (10,55%), Samarinda (89,10%), dan Bontang (0,01%).

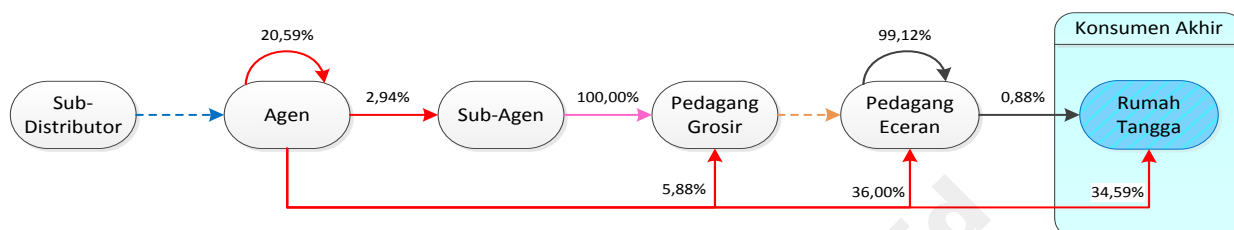


Gambar 65. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Timur

2.25.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Samarinda berawal dari agen yang mendistribusikan barang dagangannya ke sesama agen (20,59%), sub agen (2,94%), pedagang grosir (5,88%), pedagang eceran (36,00%) dan ke rumah tangga (34,59%). Dari data asal pembelian diketahui bahwa agen mendapat pasokan barang dagangan dari subdistributor.

Pedagang garam yang berkedudukan sebagai sub agen menjual barang dagangannya hanya ke pedagang grosir. Di tingkat pedagang eceran, distribusi garam dilanjutkan ke sesama pedagang eceran (99,12%) dan ke rumah tangga (0,88%).



Gambar 66. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Timur

2.25.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 25. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Kalimantan Timur

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	10.500	104.909	76.586
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	9.600	36.157	28.190
Rata-rata MPP (000 Rp)	900	68.752	48.397
Rasio Marjin (%)	9,38	190,15	171,68

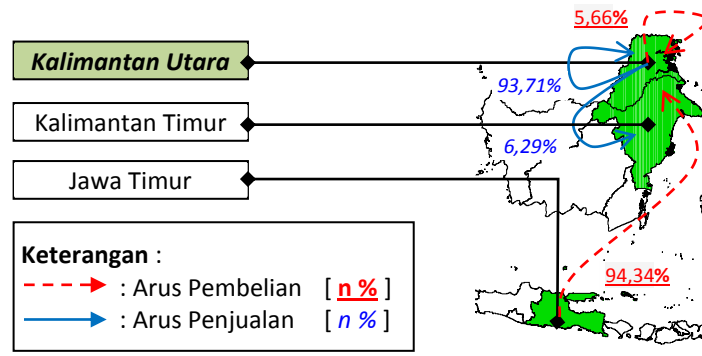
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp900 ribu dengan rasio marjin sebesar 9,38 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 9,38 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp68,75 juta dengan rasio marjin sebesar 190,15 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 190,15 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp48,40 juta dengan rasio marjin sebesar 171,68 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 171,68 persen.

2.26. Provinsi Kalimantan Utara

Wilayah cakupan survei di Provinsi Kalimantan Utara meliputi Kabupaten Nunukan dan Kota Tarakan.

2.26.1. Peta Distribusi Perdagangan

Di Nunukan, garam yang diperdagangkan berasal dari Kota Surabaya (98,53%) dan dari Nunukan (1,47%). Penjualannya hanya di Nunukan.



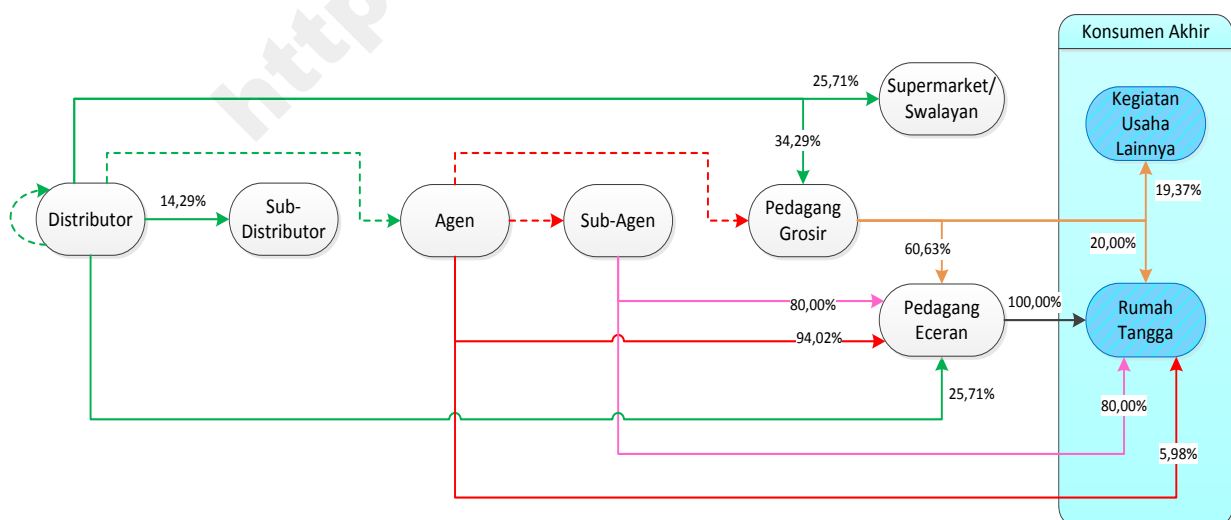
Gambar 67. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Utara

Pedagang garam di Tarakan mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (93,60%) dan dari Tarakan (6,40%). Wilayah penjualannya meliputi Berau (7,39%), Malinau (7,41%), Bulungan (14,82%), Tana Tidung (7,41%), Nunukan (7,43%), dan Tarakan (55,54%).

2.26.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam berawal dari distributor yang menjual barang dagangan ke subdistributor (14,29%), pedagang grosir (34,29%), dan ke supermarket/swalayan (25,71%). Menurut data pembelian, distributor mendapatkan pasokan barang dagangan dari distributor lain.

Pedagang garam yang berkedudukan sebagai agen menjual barang dagangannya ke pedagang eceran (94,02%) dan ke rumah tangga (5,98%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh agen berasal dari distributor, menurut tabel pembelian.



Gambar 68. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Kalimantan Utara

Sedangkan sub agen mendistribusikan garam ke pedagang eceran (80%) dan ke rumah tangga (20%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh sub agen berasal dari agen, menurut tabel pembelian. Kemudian distribusi dilanjutkan oleh pedagang grosir ke pedagang eceran (60,63%), kegiatan usaha lainnya (19,37%), dan ke rumah tangga (20,00%). Sementara pedagang eceran hanya menjual barang dagangannya ke rumah tangga.

2.26.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 26. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Kalimantan Utara

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	356.519	7.781	240.273
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	266.478	7.135	180.030
Rata-rata MPP (000 Rp)	90.041	646	60.243
Rasio Marjin (%)	33,79	9,05	33,46

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp90,04 juta dengan rasio marjin sebesar 33,79 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 33,79 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp646 ribu dengan rasio marjin sebesar 9,05 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 9,05 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp60,24 juta dengan rasio marjin sebesar 33,46 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 33,46 persen.

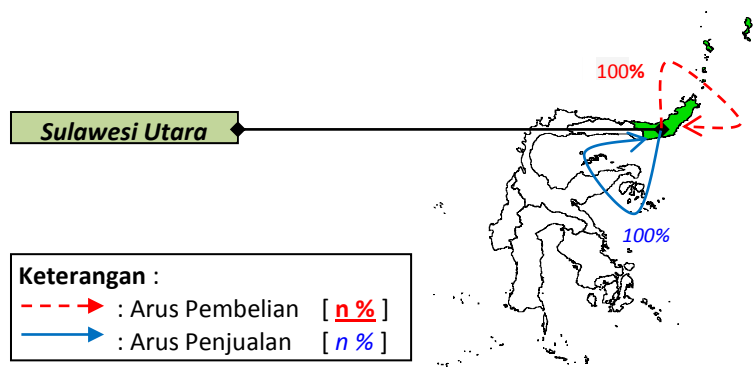
2.27. Provinsi Sulawesi Utara

Wilayah cakupan survei di Provinsi Sulawesi Utara meliputi Kabupaten Bolaang Mongondow, Kota Manado, dan Kota Bitung.

2.27.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kabupaten Bolaang Mongondow mendapatkan pasokan barang dagangan dari kota Manado (96,57%), Kotamobagu (3,12%), dan dari Bolaang Mongondow (0,31%). Penjualannya hanya di Bolaang Mongondow.

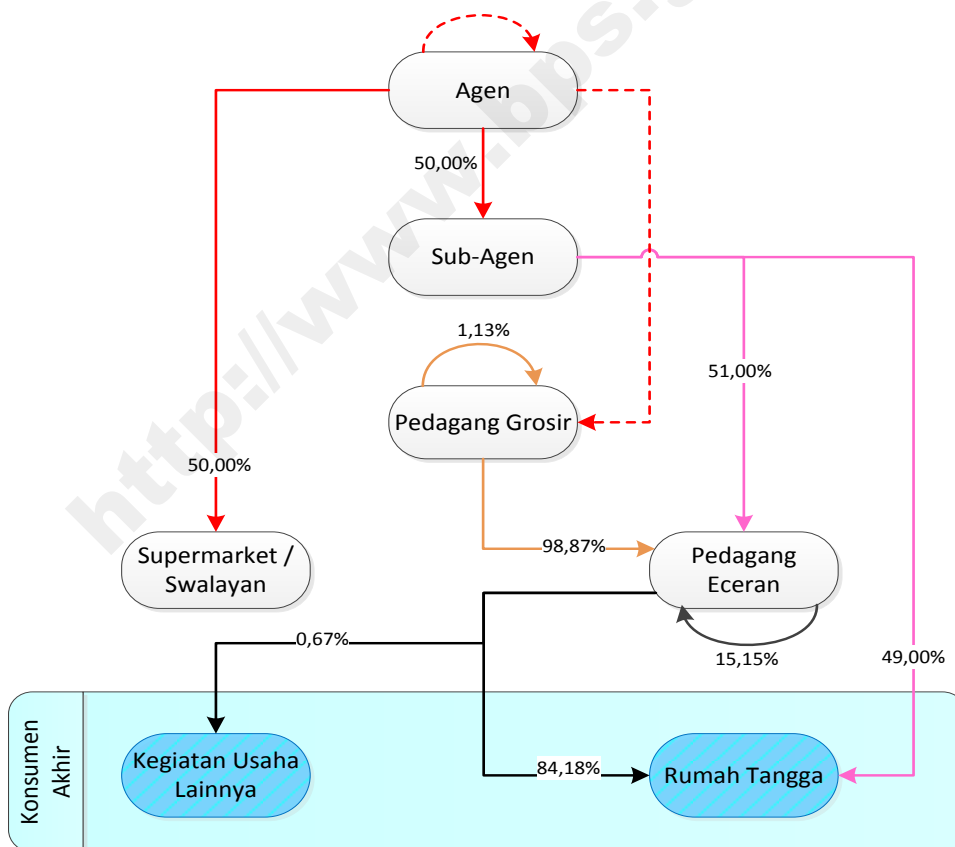
Garam yang diperdagangkan di Manado berasal dari dalam wilayah Manado. Distribusi selanjutnya hanya di dalam wilayah Manado. Sedangkan di Bitung, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Manado (60,95%) dan Bitung (39,05%). Wilayah penjualannya meliputi Manado (29,31%) dan Bitung (70,69%).



Gambar 69. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Utara

2.27.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Sulawsi Utara berawal dari agen yang mendistribusikan garam ke sub agen (50%) dan supermarket/swalayan (50%). Agen mendapat pasokan barang dagangan dari agen lain, menurut data pembelian.



Gambar 70. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Utara

Sub agen mendistribusikan barang dagangan ke pedagang eceran (51%) dan ke rumah tangga (49%). Pasokan barang dagangan diperoleh dari agen. Sedangkan pedagang grosir mendistribusikan

barang dagangannya ke sesama pedagang grosir (1,13%) dan ke pedagang eceran (98,87%). Di tingkat pedagang eceran, distribusi berlanjut ke sesama pedagang eceran (15,15%), kegiatan usaha lainnya (0,67%), dan ke rumah tangga (84,18%). Selengkapnya pola distribusi perdagangan garam di Provinsi Sulawesi Utara dapat dilihat pada Gambar 70.

2.27.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 27. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sulawesi Utara

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	3.944.961	35.106	1.634.592
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	3.888.134	31.084	1.608.968
Rata-rata MPP (000 Rp)	56.827	4.022	25.624
Rasio Marjin (%)	1,46	12,94	1,59

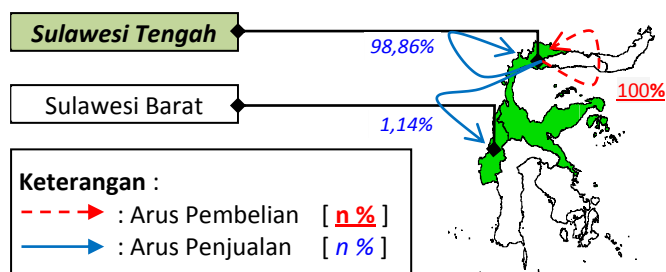
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp56,83 juta dengan rasio marjin sebesar 1,46 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 1,46 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp4,02 juta dengan rasio marjin sebesar 12,94 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,94 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp25,62 juta dengan rasio marjin sebesar 1,59 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 1,59 persen.

2.28. Provinsi Sulawesi Tengah

Wilayah cakupan survei di Provinsi Sulawesi Tengah meliputi Kab. Parigi Moutong dan Kota Palu.

2.28.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Parigi Moutong mendapatkan pasokan barang dagangan dari Palu (91,77%) dan dari Parigi Moutong (8,23%). Penjualannya hanya di Parigi Moutong.

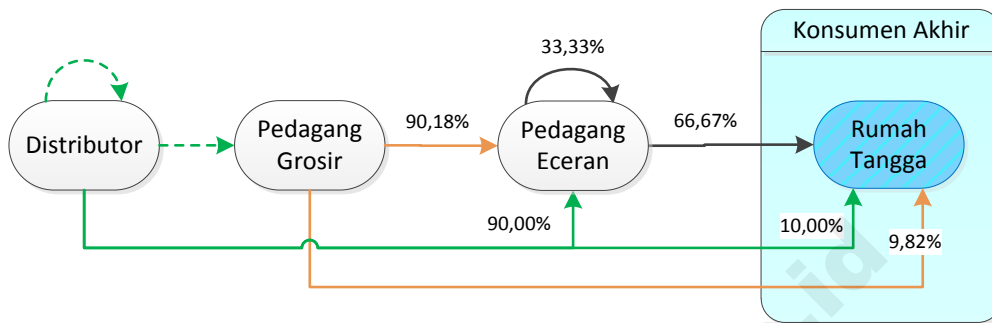


Gambar 71. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Tengah

Sedangkan di Palu, garam yang diperdagangkan berasal dari Dongala (81,57%) dan Palu (18,43%). Wilayah penjualannya meliputi Dongala (2,23%), Parigi Moutong (1,93%), Sigi (2,50%), palu (92,18%), dan Mamuju (1,15%).

2.28.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Sulawesi Tengah diawali dari distributor yang menjual barang dagangannya ke pedagang eceran (90%) dan langsung ke rumah tangga (10%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor didapat dari distributor lain.



Gambar 72. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Tengah

Pedagang grosir mendistribusikan garam ke pedagang eceran (90,18%) dan ke rumah tangga (9,82%). Menurut tabel pembelian, pedagang grosir mendapatkan pasokan barang dagangan dari distributor. Di tingkat pedagang eceran, garam didistribusikan ke sesama pedagang eceran (33,33%) dan ke rumah tangga (66,67%).

2.28.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 28. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sulawesi Tengah

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	34.515	7.389	18.691
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	31.533	6.943	17.189
Rata-rata MPP (000 Rp)	2.982	446	1.502
Rasio Marjin (%)	9,46	6,42	8,74

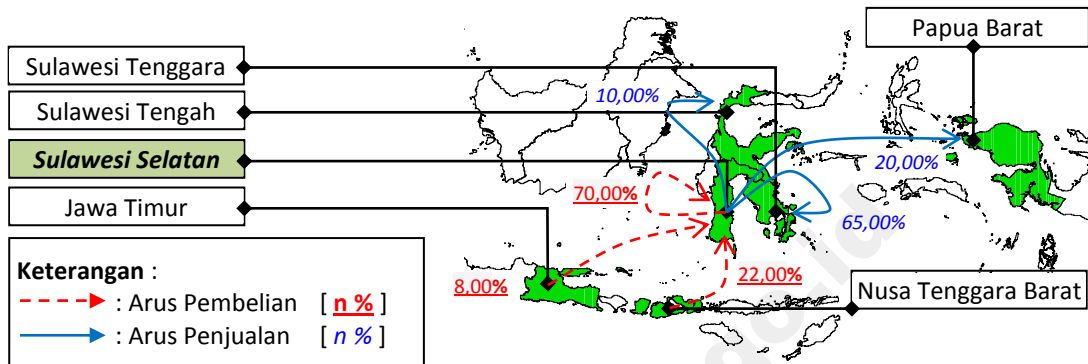
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp2,98 juta dengan rasio marjin sebesar 9,46 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 9,46 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp446 ribu dengan rasio marjin sebesar 6,42 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 6,42 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp1,50 juta dengan rasio marjin sebesar 8,74 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 8,74 persen.

2.29. Provinsi Sulawesi Selatan

Wilayah cakupan survei di Provinsi Sulawesi Selatan meliputi Kab. Jeneponto, Gowa, Luwu Timur, Kota Makassar, dan Kota Palopo.

2.29.1. Peta Penjualan Produksi

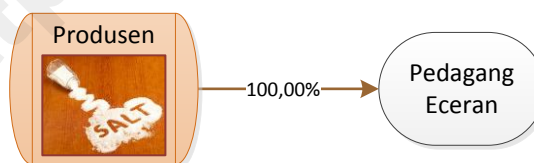
Wilayah cakupan survei di Sulawesi Selatan yang terdapat responden produsen garam di dalamnya yaitu Kab. Jeneponto. Bahan baku pembuatan garam di Jeneponto berasal dari Kota Surabaya, Bima, dan dari Jeneponto sendiri. Sedangkan hasil produksi didistribusikan ke Palu (20%), Bantaeng (20%), Jeneponto (20%), Kendari (20%), dan Sorong (20%).



Gambar 72 . Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Sulawesi Selatan

2.29.2. Pola Penjualan Produksi

Distribusi garam di Sulawesi Selatan cukup singkat. Garam yang dihasilkan dari produsen langsung dijual ke pedagang eceran. Sedangkan bahan bakunya didapatkan dari petani dan pedagang pengumpul. Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi Sulawesi Selatan dapat dilihat pada Gambar 73.

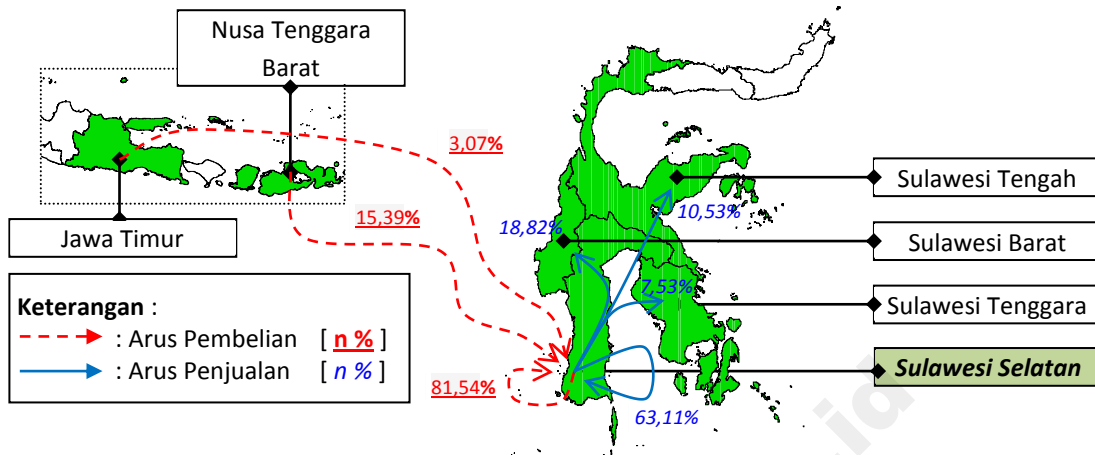


Gambar 73 . Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Sulawesi Selatan

2.29.3. Peta Distribusi Perdagangan

Garam yang diperdagangkan di kabupaten Jeneponto berasal dari pedagang-pedagang yang ada di wilayah Jeneponto saja. Wilayah penjualannya meliputi Selayar (3,15%), Bukulumba (4,22%), Bantaeng (1,78%), Jeneponto (2,16%), Sinjai (9,64%), Barru (6,50%), Bone (17,25%), Soppeng (14,11%), Wajo (14,11%), Sidenreng Rappang (6,50%), Pare-Pare (6,50%), dan Palopo (14,11%).

Di Gowa, pedagang garam mendapat pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (7,88%), Bima (37,02%), Jeneponto (53,06%), Gowa (1,81%), dan dari Makassar (0,23%). Wilayah penjualannya meliputi Jeneponto (0,04%), Gowa (6,03%), Barru (2,63%), Bone (7,12%), Makassar (10,69%), Palopo (5,25%), Kendari (12,37%), Bau-Bau (7,12%), Polewali Mandar (13,31%), Mamuju (28,31%), dan Mamuju Utara (7,12%).



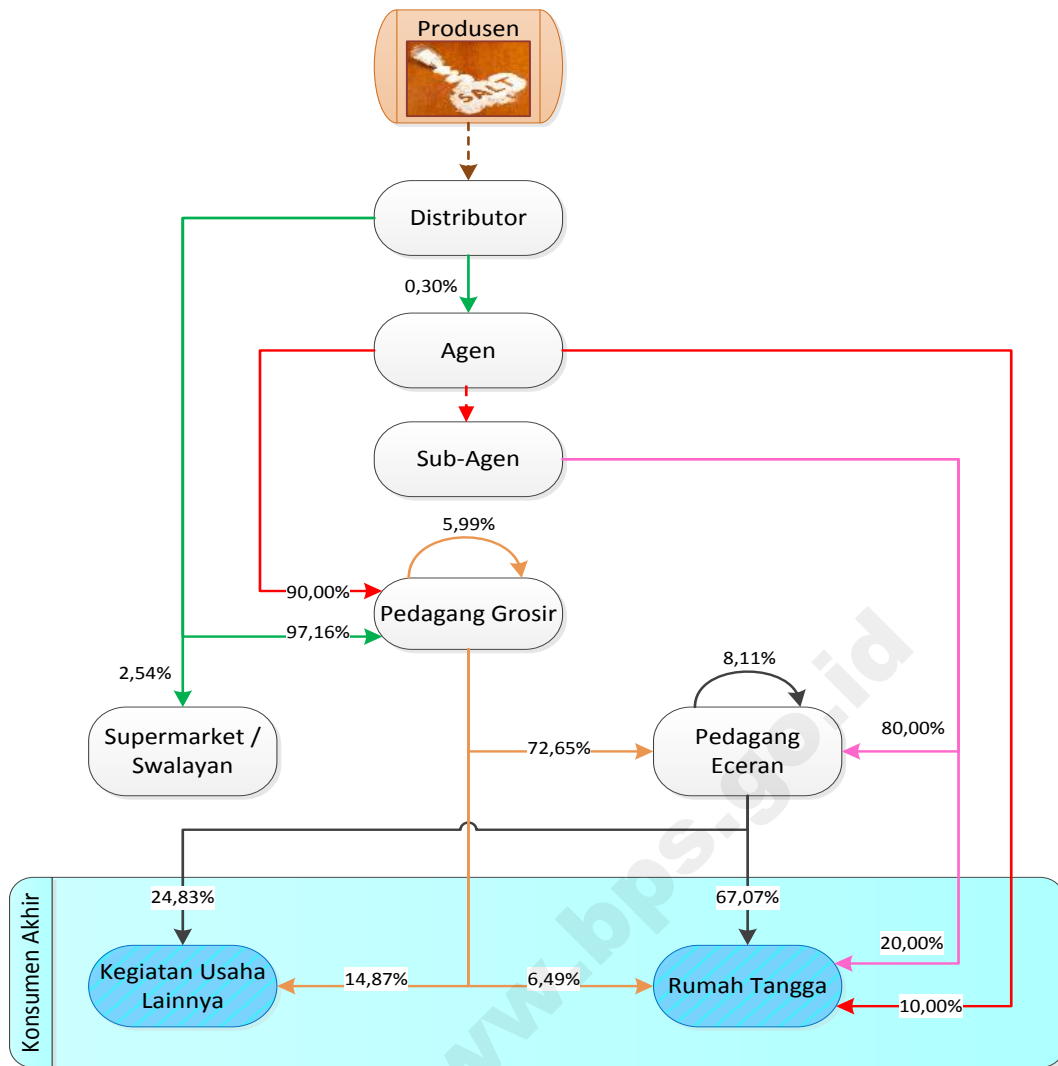
Gambar 74. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Selatan

Sementara pedagang garam di Luwu Timur mendapatkan pasokan barang dagangan dari Jeneponto (12,53%), Gowa (12,53%), Luwu Timur (12,87%), Makassar (44,07%), dan dari Palopo (18,00%). Wilayah penjualannya meliputi Morowali (15,66%) dan Luwu Timur (84,34%).

Pedagang garam di Makassar membeli barang dagangan dari pedagang lain di Makassar dan menjualnya kembali ke pedagang dan atau konsumen akhir di Makassar. Sedangkan di Palopo, pedagang garam mendapat pasokan barang dagangan dari Bima (1,97%), jeneponto (88,67%), Takalar (2,96%), Maros (4,93%), Makassar (0,34%), Palopo (1,13%). Wilayah penjualannya meliputi Morowali (9,85%), Poso (9,85%), luwu (19,89%), Luwu Utara (19,78%), Luwu Timur (19,78%), Toraja Utara (0,07%), dan Palopo (20,78%).

2.29.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Sulawesi Selatan berawal dari distributor yang menjual barang dagangannya ke agen (0,30%), pedagang grosir (97,16%), dan ke supermarket/swalayan (2,54%). Distributor mendapat pasokan barang dagangan sebagian besar dari produsen, menurut data pembelian.



Gambar 75. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Selatan

Pedagang garam yang berkedudukan sebagai agen mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang grosir (90%) dan langsung ke rumah tangga (10%). Kemudian oleh pedagang grosir, distribusi garam dilanjutkan ke pedagang eceran (72,65%), kegiatan usaha lainnya (14,87%), rumah tangga (6,49%), dan ada juga yang ke sesama pedagang grosir (5,99%).

Di tingkat pedagang eceran, distribusi berlanjut ke sesama pedagang eceran (8,11%), kegiatan usaha lainnya (24,83%), dan ke rumah tangga (67,07%). Selengkapnya pola distribusi perdagangan garam dapat dilihat pada Gambar 75.

2.29.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 29. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sulawesi Selatan

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	269.609	13.839	150.646
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	75.518	8.454	44.325
Rata-rata MPP (000 Rp)	194.091	5.386	106.321
Rasio Marjin (%)	257,01	63,71	239,86

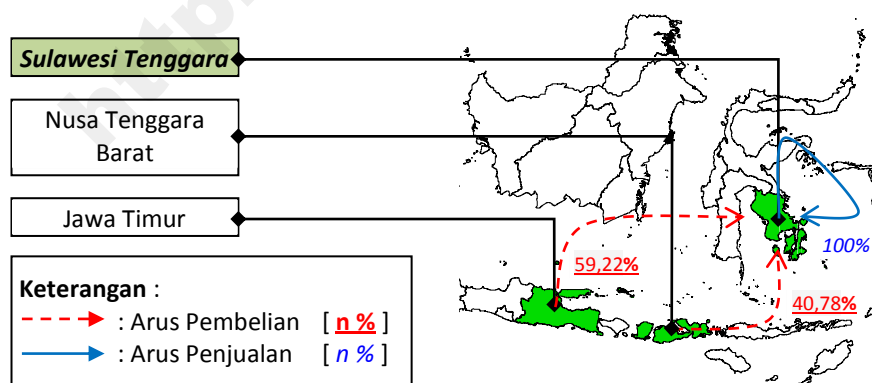
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB Garam adalah sekitar Rp194,09 juta dengan rasio marjin sebesar 257,01 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 257,01 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE Garam adalah sekitar Rp5,39 juta dengan rasio marjin sebesar 63,71 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 63,71 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp106,32 juta dengan rasio marjin sebesar 239,86 persen, artinya pedagang Garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 239,86 persen.

2.30. Provinsi Sulawesi Tenggara

Wilayah cakupan survei di Provinsi Sulawesi Tenggara meliputi Kota Kendari dan Kota Bau-Bau.

2.30.1 Peta Penjualan Produksi

Produsen garam di Kota Kendari mendapatkan bahan baku dari Bima. Kemudian hasil produksinya dipasarkan ke beberapa wilayah, yaitu ke Kab. Konawe (25%), Konawe Selatan (25%), Konawe Utara (25%), dan ke Kendari (25%).

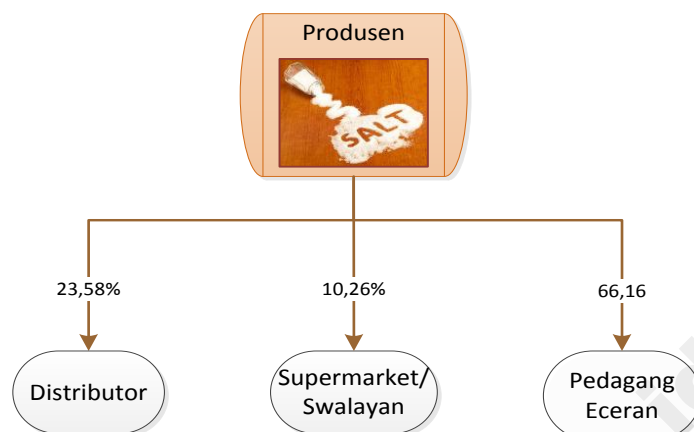


Gambar 76. Peta Penjualan Produksi Garam di Provinsi Sulawesi Tenggara

Sedangkan di kota Bau-Bau, produsen garam mendapat pasokan bahan baku dari Kota Surabaya. Wilayah penjualan hasil produksin meliputi Kab. Buton (20%), Muna (20%), Bombana (20%), Buton Utara (20%), dan Kota Bau-Bau (20%).

2.30.2. Pola Penjualan Produksi

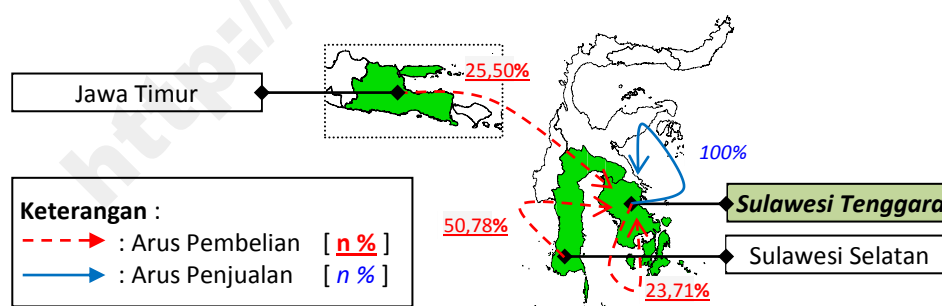
Produsen garam mendapatkan bahan baku dari produsen lain dan dari agen. Sedangkan hasil produksinya dijual ke pedagang yang berupa distributor (23,58%), supermarket/swalayan (10,26%), dan dijual ke pedagang eceran (66,16%). Selengkapnya pola penjualan produksi garam di Provinsi Sulawesi Tenggara dapat dilihat pada Gambar 77.



Gambar 77. Pola Penjualan Produksi Garam di Provinsi Sulawesi Tenggara

2.30.3. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kota Kendari mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (30,29%), Jeneponto (30,29%), Makassar (19,26%), dan dari Kendari (20,15%). Wilayah penjualannya meliputi Konawe (12,09%), Konawe Selatan (12,80%), Kolaka (12,09%), Konawe Utara (0,13%), dan Kendari (62,88%).



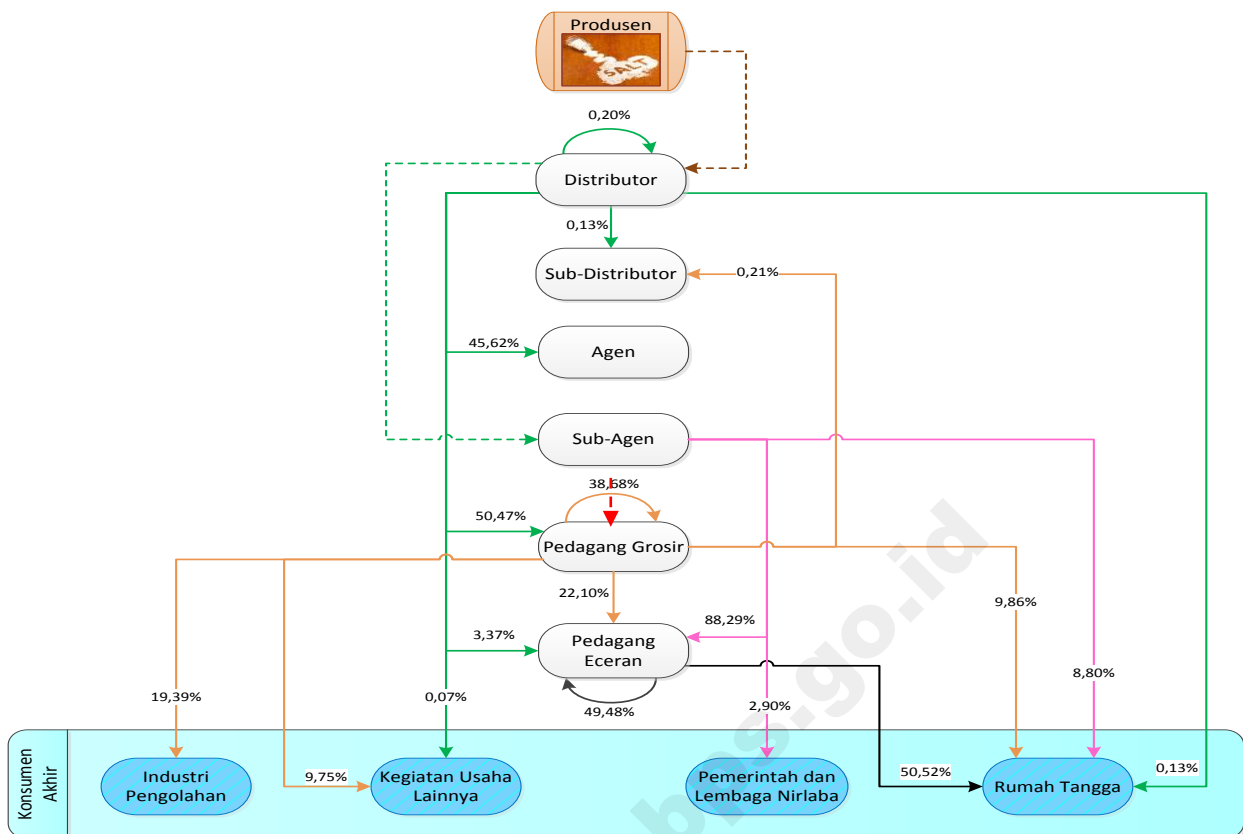
Gambar 78. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Tenggara

Sedangkan pedagang garam di Bau-Bau mendapatkan pasokan barang dagangan dari Makassar (57,33%) dan dari Bau-Bau (42,67%). Wilayah penjualannya meliputi Buton (38,72%), Muna (1,44%), Wakatobi (0,725), Buton Utara (15,78%), dan Bau-Bau (43,35%).

2.30.4. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam berawal dari distributor yang menjual barang dagangan ke distributor lain (0,20%), sub distributor (0,13%), agen (45,62%), pedagang grosir (50,47%), pedagang eceran

(3,37%), kegiatan usaha lainnya (0,07%), dan ada yang langsung ke rumah tangga (0,13%). Pasokan barang dagangan yang dijual berasal dari produsen, menurut tabel pembelian.



Gambar 79 . Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Tenggara

Sub agen mendistribusikan garam ke pedagang eceran (88,295), pemerintah dan lembaga nirlaba (2,90%), dan ke rumah tangga (8,80%). Dari tabel pembelian, sub agen mendapat pasokan barang dagangan dari distributor. Kemudian oleh pedagang grosir, distribusi garam dilanjutkan ke sesama pedagang grosir (38,68%), pedagang eceran (22,10%), industri pengolahan (19,39%), kegiatan usaha lainnya (9,75%), dan rumah tangga (9,86%). Ditemukan pedagang grosir menjual barang dagangan ke distributor (0,21%). Selengkapnya pola distribusi perdagangan garam dapat dilihat pada Gambar 79.

2.30.5. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 30. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sulawesi Tenggara

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	226.834	2.405	187.229
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	202.110	2.211	166.834
Rata-rata MPP (000 Rp)	24.724	194	20.395
Rasio Marjin (%)	12,23	8,75	12,22

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp24,72 juta dengan rasio margin sebesar 12,23 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,23 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp194 ribu dengan rasio margin sebesar 8,75 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 8,75 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp20,39 juta dengan rasio margin sebesar 12,22 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,22 persen.

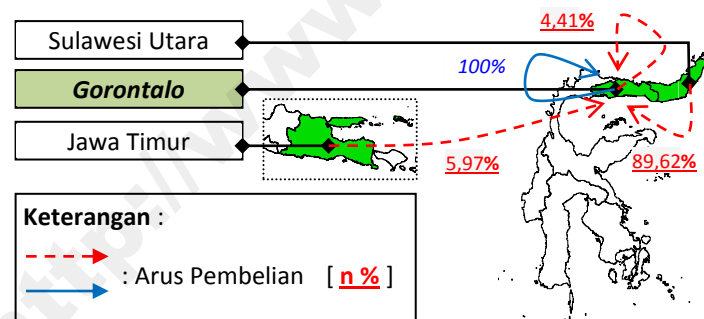
2.31. Provinsi Gorontalo

Wilayah cakupan survei di Provinsi Gorontalo meliputi Kabupaten Gorontalo dan Kota Gorontalo.

2.31.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kabupaten Gorontalo mendapat pasokan barang dagangan dari Kab. Gorontalo (17,60%) dan dari Kota Gorontalo (82,40%). Wilayah penjualannya meliputi Kab. Gorontalo (98,08%) dan Gorontalo Utara (1,92%).

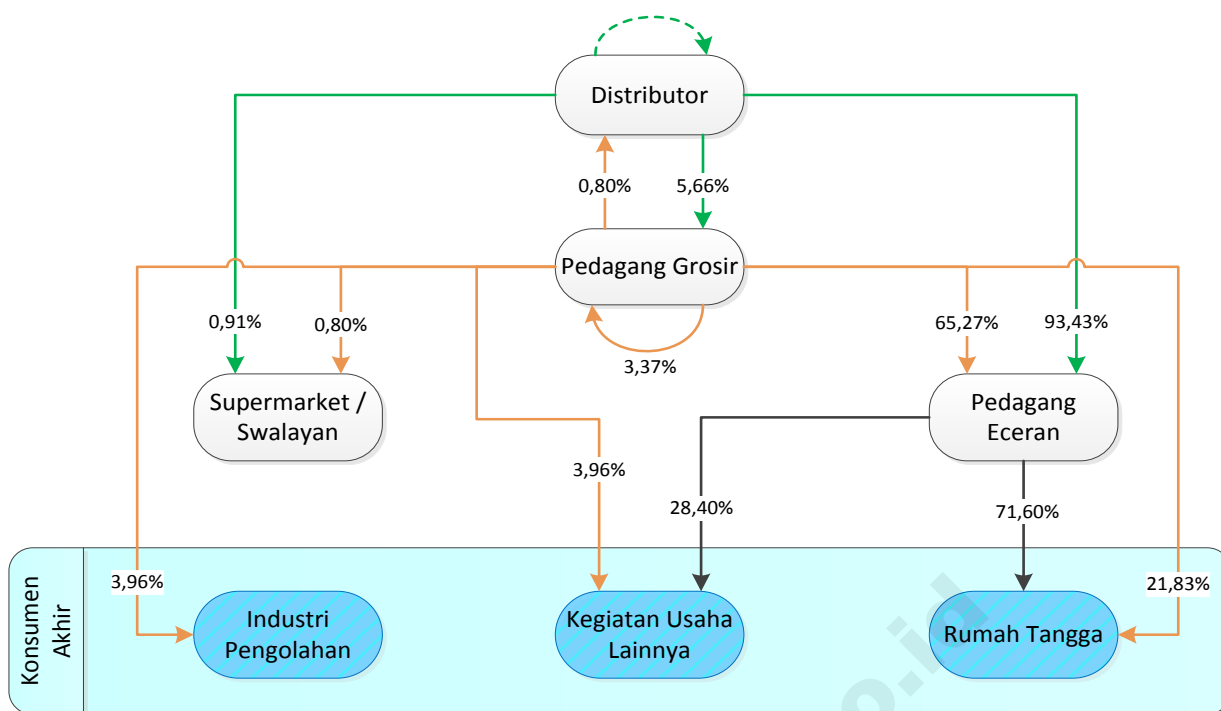
Sedangkan di Kota Gorontalo, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (6,06%), Kota Manado (90,85%), dan dari Kota Gorontalo (3,09%). Wilayah penjualannya meliputi Boalemo (1,18%), Gorontalo (1,16%), Pohuwanto (1,18%), Bone Bolango (1,09%), Gorontalo Utara (1,09%), dan Kota Gorontalo (94,30%).



Gambar 80. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Gorontalo

2.31.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam di Gorontalo diawali dari distributor yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir (5,66%), supermarket/swalayan (0,91%), dan ke pedagang eceran (93,43%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor sebagian besar berasal dari distributor lain, walaupun ada sebagian kecil yang diperoleh dari importir dan impor langsung.



Gambar 81. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Gorontalo

Sementara pedagang yang berkedudukan sebagai pedagang grosir mendistribusikan barang dagangannya ke sesama pedagang grosir (3,37%), supermarket/swalayan (0,80%), pedagang eceran (65,27%), industri pengolahan (3,96%), kegiatan usaha lainnya (3,96%), dan rumah tangga (21,83%). Ditemukan dalam kasus kecil pedagang grosir yang menjual garam ke distributor (0,80%). Sedangkan di tingkat pedagang eceran, distribusi garam berlanjut ke kegiatan usaha lainnya (28,40%) dan ke rumah tangga (71,60%).

2.31.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 31. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Gorontalo

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	119.738	25.803	107.996
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	106.746	20.347	95.946
Rata-rata MPP (000 Rp)	12.992	5.456	12.050
Rasio Marjin (%)	12,17	26,82	12,56

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB garam adalah sekitar Rp12,99 juta dengan rasio marjin sebesar 12,17 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,17 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp5,46 juta dengan rasio marjin sebesar 26,82 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 26,82 persen. Jika

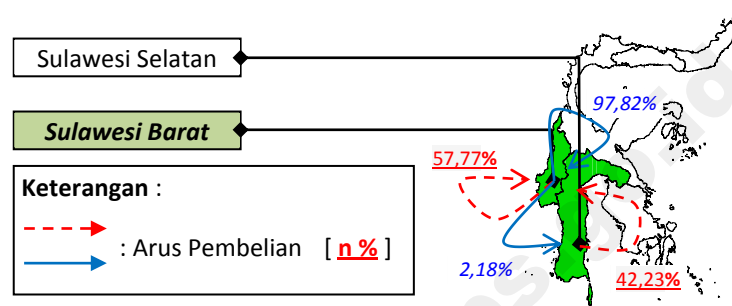
digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp12,05 juta dengan rasio margin sebesar 12,56 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 12,56 persen.

2.32. Provinsi Sulawesi Barat

Wilayah cakupan survei di Provinsi Sulawesi Barat meliputi Kabupaten Mamasa dan Kabupaten Mamuju.

2.32.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Kabupaten Mamasa mendapatkan pasokan barang dagangan dari kota Makassar (94,49%), Polewali Mandar (0,87%), dan dari Mamasa (4,63%). Sedangkan penjualannya hanya di Kabupaten Mamasa.

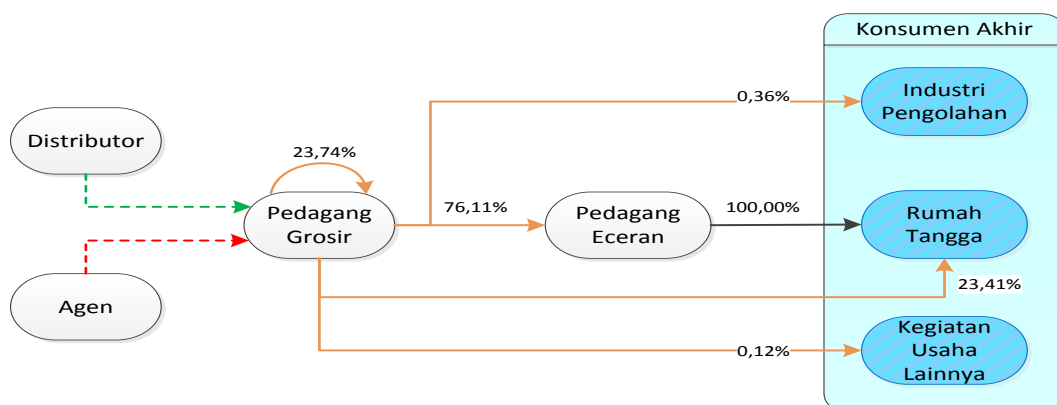


Gambar 82. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Barat

Di Mamuju, garam yang diperdagangkan berasal dari Makassar (3,70%), Mamuju (31,86%), dan dari Mamuju Tengah (64,44%). Wilayah penjualannya meliputi Makassar (3,78%), Mamuju (31,58%), dan Mamuju Tengah (64,63%).

2.32.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam berawal dari pedagang grosir yang mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (76,11%) dan ke konsumen akhir yang berupa kegiatan usaha lainnya (0,12%), industri pengolahan (0,36%), dan rumah tangga (23,41%). Pasokan barang dagangan yang dijual oleh pedagang grosir diperoleh dari distributor dan agen. Sedangkan di tingkat pedagang eceran, distribusi garam hanya berlanjut ke rumah tangga.



Gambar 83. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Sulawesi Barat

2.32.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 32. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Sulawesi Barat

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	28,892	5,490	14,851
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	26,227	3,776	12,757
Rata-rata MPP (000 Rp)	2,665	1,714	2,095
Rasio Marjin (%)	10.16	45.39	16.42

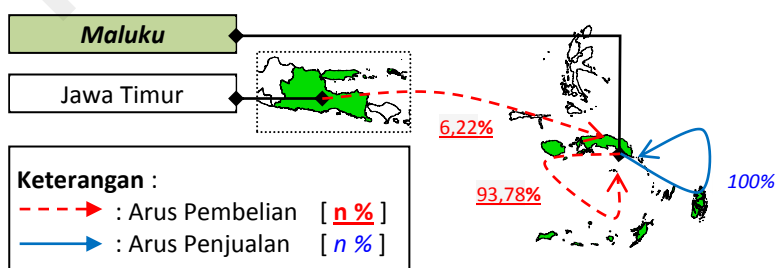
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB Garam adalah sekitar Rp2.67 juta dengan rasio marjin sebesar 10.16 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 10.16 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE Garam adalah sekitar Rp1.71 juta dengan rasio marjin sebesar 45.39 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 45.39 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp2.09 juta dengan rasio marjin sebesar 16.42 persen, artinya pedagang Garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16.42 persen.

2.33. Provinsi Maluku

Wilayah cakupan survei di Provinsi Maluku yang terdapat sampel pedagang garam di dalamnya meliputi Kota Ambon dan Tual.

2.33.1. Peta Distribusi Perdagangan

Di Ambon, garam yang diperdagangkan berasal dari dalam wilayah Ambon saja. Sedangkan wilayah penjualannya meliputi Seram Bagian Barat (1,17%) dan Ambon (98,83%). Sementara pedagang garam di Tual mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (62,50%) dan dari Maluku Tenggara (37,50%). Wilayah penjualannya meliputi Maluku Tenggara (36,02%) dan Tual (63,98%).

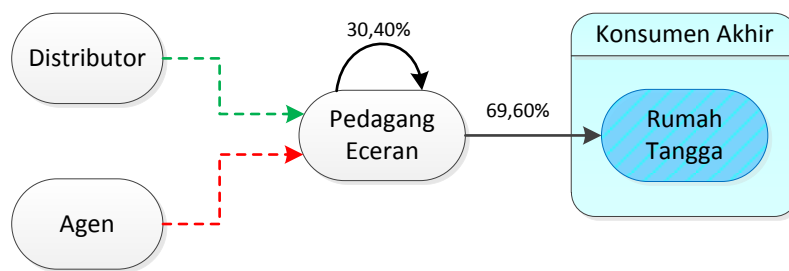


Gambar 84. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Maluku

2.33.2. Pola Distribusi Perdagangan

Pedagang yang berperan dalam distribusi perdagangan garam di Maluku sebagian besar berupa pedagang eceran. Sehingga pola distribusi yang dibentuk amat sederhana. Jalur yang

terbentuk hanya pedagang eceran yang menjual barang dagangan ke pedagang eceran lain (30,405) dan pedagang eceran yang menjual barang dagangan ke rumah tangga (69,60%). Hingga laporan ini disusun informasi dari pedagang besar belum diperoleh.



Gambar 85. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Maluku

2.33.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 33. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Maluku

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	0	14.425	14.425
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	0	11.882	11.882
Rata-rata MPP (000 Rp)	0	2.543	2.543
Rasio Marjin (%)	0	21,41	21,41

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata marjin perdagangan dan pengangkutan untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp2,54 juta dengan rasio marjin sebesar 21,41 persen, artinya pedagang besar garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 21,41 persen.

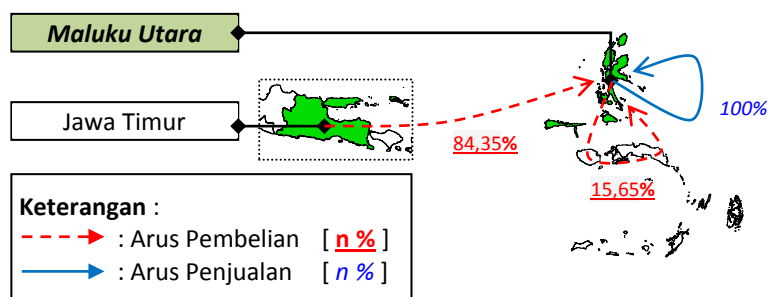
2.34. Provinsi Maluku Utara

Wilayah cakupan survei di Provinsi Maluku Utara meliputi Kota Ternate dan Tidore Kepulauan.

2.34.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di kota Ternate mendapatkan pasokan barang dagangan sebagian besar dari Kota Surabaya (91,77%) dan dari Ternate (8,23%), sedangkan penjualannya hanya di kota Ternate.

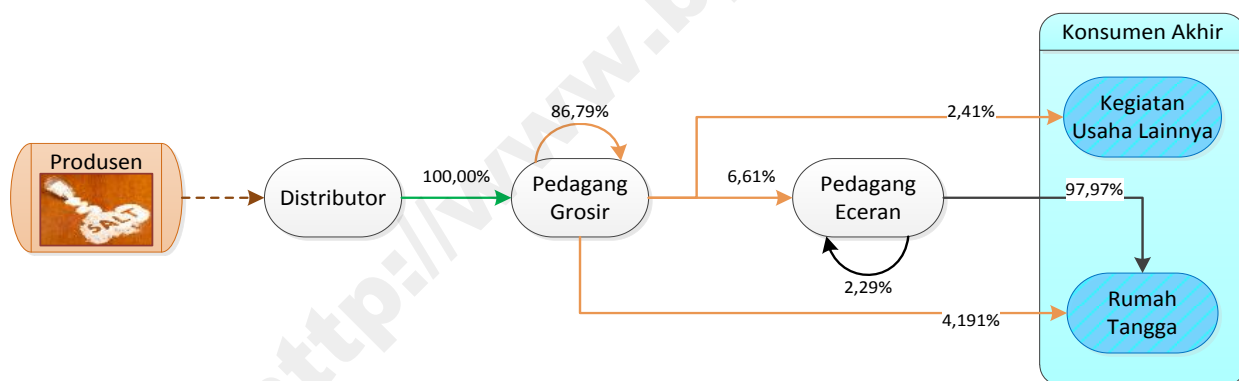
Pedagang garam di kota Tidore Kepulauan mendapatkan pasokan barang dagangan dari kota Ternate (94,51%) dan dari kota Tidore Kepulauan (5,49%). Sedangkan penjualannya hanya di kota Tidore Kepulauan.



Gambar 86. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Maluku Utara

2.34.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam diawali dari distributor yang menjual barang dagangannya ke pedagang grosir. Pasokan barang dagangan yang dijual oleh distributor diperoleh dari produsen, menurut tabel pembelian. Kemudian oleh pedagang grosir, distribusi garam dilanjutkan ke pedagang grosir lain (86,79%), pedagang eceran (6,61%), kegiatan usaha lainnya (2,41%), dan ke rumah tangga (4,19%). Sedangkan di tingkat pedagang eceran, distribusi garam dilanjutkan ke pedagang eceran lain (2,29%) dan ke rumah tangga (97,71%).



Gambar 87. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Maluku

2.34.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 34. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Maluku Utara

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	15.142	1.131	8.136
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	13.137	886	7.011
Rata-rata MPP (000 Rp)	2.005	245	1.125
Rasio Marjin (%)	15,26	27,64	16,04

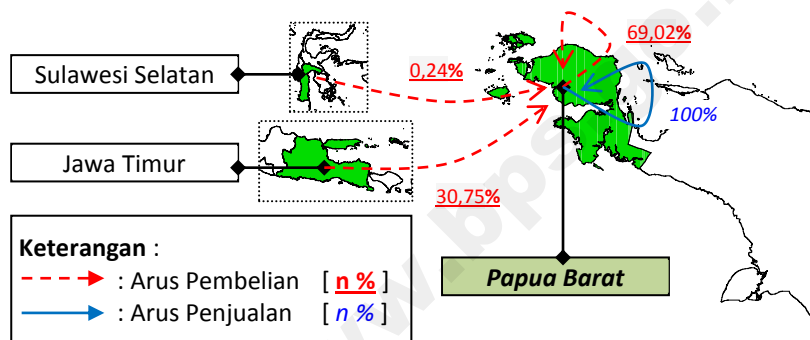
Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB Garam adalah sekitar Rp2,01 juta dengan rasio margin sebesar 15,26 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 15,26 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp245 ribu dengan rasio margin sebesar 27,64 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 27,64 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp1,12 juta dengan rasio margin sebesar 16,04 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 16,04 persen.

3.35. Provinsi Papua Barat

Wilayah cakupan survei di Provinsi Papua Barat meliputi Kab. Manokwari dan Kota Sorong.

2.35.1. Peta Distribusi Perdagangan

Di Manokwari, pedagang garam mendapatkan pasokan barang dagangan dari Makassar (0,51%) dan dari Manokwari (99,49%). Penjualannya hanya di Manokwari.

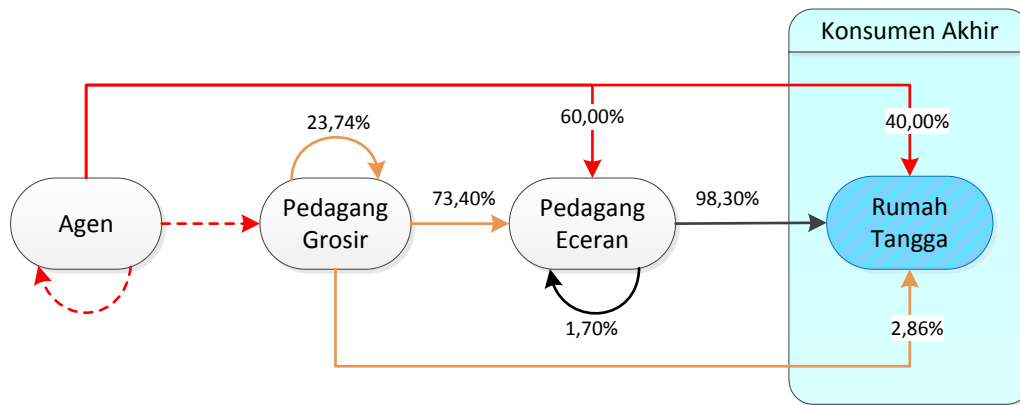


Gambar 88. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Papua Barat

Sedangkan di Kota Sorong, garam yang diperdagangkan berasal dari Kota Surabaya (57,17%) dan dari Kota Sorong (42,83%). Wilayah penjualannya meliputi Teluk Bintuni (0,32%), Sorong Selatan (3,16%), Sorong (3,16%), Raja Ampat (3,79%), dan Kota Sorong (89,57%).

2.35.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam diawali dari agen yang mendistribusikan barang dagangannya ke pedagang eceran (60%) dan ke rumah tangga (40%). Agen mendapatkan pasokan barang dagangan dari agen lain, menurut data asal pembelian garam.



Gambar 89. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Papua Barat

Pedagang grosir mendistribusikan garam ke pedagang eceran (73,40%), rumah tangga (2,86%), dan ke sesama pedagang grosir (23,74%). Pasokan barang dagangan yang dijual pedagang grosir berasal dari produsen, distributor, agen dan sub agen, menurut tabel pembelian. Di tingkat pedagang eceran, distribusi garam berlanjut ke pedagang eceran lain (2,94%) dan ke rumah tangga (97,06%).

2.35.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 35. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Papua Barat

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	30.241	19.423	26.184
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	22.885	12.686	19.061
Rata-rata MPP (000 Rp)	7.355	6.737	7.123
Rasio Marjin (%)	32,14	53,11	37,37

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB Garam adalah sekitar Rp7,36 juta dengan rasio marjin sebesar 32,14 persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 32,14 persen. Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE garam adalah sekitar Rp6,74 juta dengan rasio marjin sebesar 53,11 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 53,11 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp7,12 juta dengan rasio marjin sebesar 37,37 persen, artinya pedagang garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 37,37 persen.

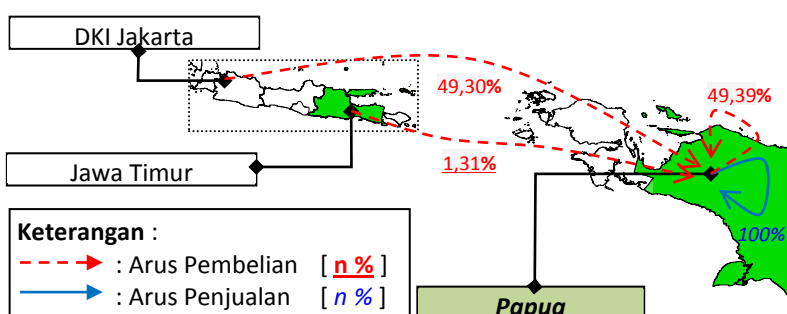
2.35. Provinsi Papua

Wilayah cakupan survei di Papua meliputi Kab. Merauke dan Kota Jayapura.

2.36.1. Peta Distribusi Perdagangan

Pedagang garam di Merauke mendapatkan pasokan barang dagangan dari Kota Surabaya (99,77%) dan dari Merauke (0,23%). Penjualannya hanya di Merauke. Sedangkan di Jayapura, garam

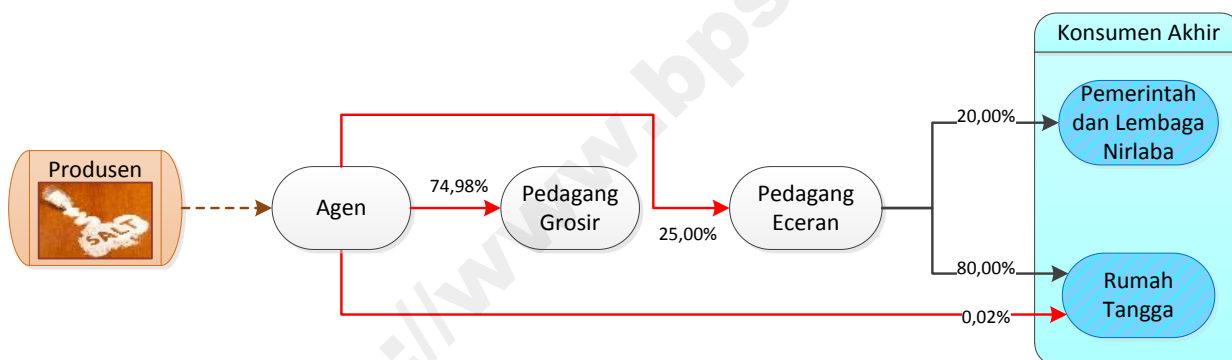
yang diperdagangkan berasal dari Jakarta Utara (49,96%) dan Jayapura (50,04%). Panjualannya hanya di Jayapura.



Gambar 90. Peta Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Papua

2.36.2. Pola Distribusi Perdagangan

Distribusi perdagangan garam diawali dari pedagang yang berkedudukan sebagai agen. Agen mendistribusikan garam ke pedagang grosir (74,98%), pedagang eceran (25,00%), dan ke rumah tangga (0,02%). Kemudian pedagang eceran melanjutkan distribusi ke konsumen akhir yang berupa pemerintah dan lembaga nirlaba (20%) dan ke rumah tangga (80%). Selengkapnya pola distribusi perdagangan garam di Provinsi Papua dapat dilihat pada Gambar 91.



Gambar 91. Pola Distribusi Perdagangan Garam di Provinsi Papua

2.36.3. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan

Tabel 36. Marjin Perdagangan dan Pengangkutan Garam di Provinsi Papua

Uraian	Pedagang Besar (PB)	Pedagang Eceran (PE)	PB+PE
(1)	(2)	(3)	(4)
Rata-rata Nilai Penjualan (000 Rp)	259.750	17.511	78.071
Rata-rata Nilai Pembelian (000 Rp)	187.467	14.318	57.605
Rata-rata MPP (000 Rp)	72.283	3.193	20.466
Rasio Marjin (%)	38,56	22,3	35,53

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PB Garam adalah sekitar Rp72,28 juta dengan rasio marjin sebesar 38,56

persen, artinya PB mengambil keuntungan rata-rata sebesar 38,56 persen, Rata-rata MPP untuk lembaga usaha yang termasuk kategori PE Garam adalah sekitar Rp3,19 juta dengan rasio margin sebesar 22,30 persen, artinya PE mengambil keuntungan rata-rata sebesar 22,30 persen. Jika digabung, rata-rata MPP untuk PB dan PE adalah sekitar Rp20,47 juta dengan rasio margin sebesar 35,53 persen, artinya pedagang Garam mengambil keuntungan rata-rata sebesar 35,53 persen.

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

BAB III KESIMPULAN

Sebagai komoditi strategis, penyediaan garam untuk kebutuhan konsumsi dan kegiatan industri pengolahan harus terjaga demi ketahanan pangan yang stabil. Pola distribusi perdagangan yang baik adalah pola yang sederhana. Jika terbentuk pola yang cukup panjang hendaknya margin yang diterima oleh setiap level pedagang tidak berbeda jauh.

Dari hasil survei diperoleh informasi bahwa lebih dari separuh bagian produksi garam nasional berasal dari sentra produksi, yaitu Pulau Jawa, Bali dan Nusa Tenggara. Pada umumnya, provinsi-provinsi di Indonesia mendapat pasokan garam dari sentra produksi tersebut. Ditemukan juga wilayah yang mengimpor garam secara langsung, yaitu Sumatera Barat, Jawa Barat, Jawa Timur, dan Gorontalo. Di setiap provinsi, pola distribusi perdagangan garam melibatkan pedagang besar dan pedagang eceran, meskipun ditemukan juga baik produsen garam maupun pedagang besar yang langsung mendistribusikan garam kepada konsumen akhir dalam skala kecil.

Secara nasional, rata-rata keuntungan yang diambil oleh pedagang besar adalah sebesar 24,80 persen. Pedagang besar di Provinsi Sulawesi Selatan memiliki margin terbesar dibandingkan dengan provinsi lain. Margin terkecil diperoleh pedagang besar di Provinsi Sulawesi Utara. Sedangkan rata-rata keuntungan yang diambil oleh pedagang eceran adalah sebesar 18,98 persen. Pedagang eceran yang memperoleh margin terbesar dan terkecil masing-masing berada di Provinsi Kalimantan Timur dan Provinsi Kalimantan Selatan.

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



LAMPIRAN

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



REPUBLIK INDONESIA
BADAN PUSAT STATISTIK

**SURVEI POLA DISTRIBUSI
PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITI**

**VPDP-14
PEDAGANG**

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: 15px;"></td><td style="width: 15px;"></td></tr></table>				
2. Kabupaten/Kota* :	<table border="1" style="width: 40px; height: 20px;"><tr><td style="width: 15px;"></td><td style="width: 15px;"></td></tr></table>				
3. Kecamatan :	<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>				
4. Kelurahan/Desa* :	<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>				
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** : 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 Sulomo 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 komoditi yang diteliti harus ditentukan oleh petugas BPS)	
(1)	(2)
1. Kegiatan utama perusahaan/usaha:	VDPD-14 <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> *) diisi oleh pemeriksa
2. Komoditi yang diteliti: Minyak Goreng 1 Tepung Terigu 2 Garam Bata 3 Garam Halus 4 Susu Bubuk 5	<input type="checkbox"/>
Rincian 3 s.d. Blok VI, berkaitan dengan komoditi pada Rincian 2.	
3. Fungsi perusahaan/usaha dalam lembaga usaha perdagangan: Distributor 1 Pedagang pengumpul 6 Sub distributor 2 Eksportir 7 Agen 3 Importir 8 Sub agen 4 Pedagang eceran 9 Pedagang grosir 5	<input type="checkbox"/>

BLOK III: DISTRIBUSI PERDAGANGAN			
1. Pembelian barang dagangan selama tahun 2013:			
No.	Asal pembelian barang dagangan	Persentase	
(1)	(2)	(3)	
a.	Impor langsung	a.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	Importir	b.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	Produsen	c.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	Distributor	d.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	Sub distributor	e.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	Agen	f.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	Sub agen	g.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	Pedagang grosir	h.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
i.	Pedagang pengumpul	i.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
j.	Pedagang eceran	j.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	Perorangan	k.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
Jumlah		1 0 0 %	
2. Wilayah pembelian barang dagangan selama tahun 2013:			
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 2013:

No.	Tujuan penjualan barang dagangan	Persentase
(1)	(2)	(3)
a.	Ekspor langsung	a. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
b.	Ekspor tir	b. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
c.	Distributor	c. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
d.	Sub distributor	d. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
e.	Agen	e. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
f.	Sub agen	f. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
g.	Pedagang grosir	g. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
h.	Pedagang pengumpul	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"/> %
j.	Supermarket/swalayan	j. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
k.	Pedagang eceran	k. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
l.	Industri pengolahan	l. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
m.	Kegiatan usaha lainnya	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"/> %
o.	Rumah tangga	o. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %
Jumlah		1 0 0 %

4. Wilayah penjualan barang dagangan selama tahun 2013:

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

BLOK IV: KENDALA PENGADAAN DAN PEMASARAN BARANG DAGANGAN				
(1)			(2)	
1. a. Apakah ada kendala dalam pengadaan barang dagangan selama tahun 2013?			<input type="checkbox"/>	
Ya	1	Tidak	2 → ke rincian 2	
b. Jika "Ya", jenis kendala:			<input type="checkbox"/>	
Kelangkaan barang	1	Modal	16	
Fluktuasi Harga	2	Lainnya	32	
Transportasi	4	(tuliskan)		
Sarana dan prasarana	8			
c. Kendala utama			<input type="checkbox"/>	
2. a. Apakah ada kendala dalam pemasaran barang dagangan selama tahun 2013?			<input type="checkbox"/>	
Ya	1	Tidak	2 → ke Blok V	
b. Jika "Ya", jenis kendala:			<input type="checkbox"/>	
Persaingan pasar	1	Bencana alam	16	
Rantai distribusi	2	Lainnya	32	
Transportasi	4	(tuliskan)		
Sarana dan prasarana	8			
c. Kendala utama			<input type="checkbox"/>	

BLOK V: PEMBELIAN DAN PENJUALAN				
1. Pembelian dan penjualan barang dagangan selama tahun 2013:				
Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp) kolom (2) x kolom (4)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
a. Stok Awal (sisa 2012)
b. Pembelian
c. Dikonsumsi sendiri termasuk yang diberikan ke pihak lain		
d. Hilang/rusak		
e. Penjualan
f. Stok Akhir (sisa 2013)
<small>*)Satuan yang digunakan: kilogram, kwintal, ton</small>				
2. a. Apakah ada biaya transportasi dalam pembelian dan/atau penjualan barang dagangan selama tahun 2013?				<input type="checkbox"/>
Ya	1	Tidak	2	
b. Jika "Ya", berapa nilainya?				Rp.

BLOK VI: CATATAN

BLOK VII: KETERANGAN CONTACT PERSON	
1. Nama	:
2. Jabatan	:
3. Telepon	:
4. Tanggal pengisian	:
5. Tanda tangan	:

BLOK VIII: KETERANGAN PETUGAS		
URAIAN	PENCACAH	PEMERIKSA
(1)	(2)	(3)
1. Nama
2. Tanggal s.d. s.d.
3. Tanda tangan



REPUBLIK INDONESIA
BADAN PUSAT STATISTIK

**SURVEI POLA DISTRIBUSI
PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITI**

**VPDP-14
PRODUSEN**

Kode KBLI

--	--	--	--	--

(disalin dari DSP)

BLOK I: PENGENALAN TEMPAT	
(1)	(2)
1. Provinsi :	<input type="text"/>
2. Kabupaten/Kota*) :	<input type="text"/>
3. Kecamatan :	<input type="text"/>
4. Kelurahan/Desa*) :	<input type="text"/>
5. Nomor Urut Perusahaan/Usaha :	<input type="text"/>
6. Nama lengkap Perusahaan/Usaha :	
7. Alamat Perusahaan/Usaha :	
Kode pos : <input type="text"/>	
Nomor Telepon : (.....)	Ext:
Nomor Fax. : (.....)	
E-mail:	
Website:	

*) coref 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 KOMODITI

(Jenis komoditi harus ditentukan oleh petugas BPS)

(1)	(2)
1. Komoditi yang diteliti: Minyak Goreng 1 Tepung Terigu 2 Garam Bata 3 Garam Halus 4 Susu Bubuk 5	<input type="checkbox"/>

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

BLOK III: Bahan Baku

1. Pengadaan bahan baku utama selama tahun 2013:

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

2. Wilayah pengadaan bahan baku utama selama tahun 2013:

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"/> %
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 2013:

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

2. Wilayah penjualan barang produksi selama tahun 2013:

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 V: KENDALA PERUSAHAAN/USAHA

(1)				(2)																											
<p>1. a. Apakah ada kendala dalam proses produksi selama tahun 2013?</p> <p style="padding-left: 40px;">Ya 1 Tidak 2 → ke Rincian 2</p>						<input type="checkbox"/>																									
<p>b. Jika "Ya", jenis kendala:</p> <table style="width:100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Kesulitan modal</td> <td align="center">1</td> <td>Bencana alam</td> <td align="right">16</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Tenaga kerja trampil</td> <td align="center">2</td> <td>Transportasi</td> <td align="right">32</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Birokrasi administrasi</td> <td align="center">4</td> <td>Lainnya</td> <td align="right">64</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Bahan baku</td> <td align="center">8</td> <td>(tuliskan))</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>						Kesulitan modal	1	Bencana alam	16			Tenaga kerja trampil	2	Transportasi	32			Birokrasi administrasi	4	Lainnya	64			Bahan baku	8	(tuliskan))				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Kesulitan modal	1	Bencana alam	16																												
Tenaga kerja trampil	2	Transportasi	32																												
Birokrasi administrasi	4	Lainnya	64																												
Bahan baku	8	(tuliskan))																													
<p>c. Kendala utama proses produksi</p>						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																									
<p>2. a. Apakah ada kendala dalam penjualan barang produksi selama tahun 2013?</p> <p style="padding-left: 40px;">Ya 1 Tidak 2 → ke Blok VI</p>						<input type="checkbox"/>																									
<p>b. Jika "Ya", jenis kendala:</p> <table style="width:100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Persaingan pasar</td> <td align="center">1</td> <td>Bencana alam</td> <td align="right">16</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Rantai distribusi</td> <td align="center">2</td> <td>Lainnya</td> <td align="right">32</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Transportasi</td> <td align="center">4</td> <td>(tuliskan))</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Sarana dan prasarana produksi</td> <td align="center">8</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>						Persaingan pasar	1	Bencana alam	16			Rantai distribusi	2	Lainnya	32			Transportasi	4	(tuliskan))				Sarana dan prasarana produksi	8					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Persaingan pasar	1	Bencana alam	16																												
Rantai distribusi	2	Lainnya	32																												
Transportasi	4	(tuliskan))																													
Sarana dan prasarana produksi	8																														
<p>c. Kendala utama penjualan</p>						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																									

BLOK VI: NERACA PRODUKSI

1. Produksi selama tahun 2013:

Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp) kolom (2) x kolom (4)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
a. Stok Awal (sisa 2012)
b. Produksi
c. Dikonsumsi sendiri termasuk yang diberikan ke pihak lain		
d. Hilang/rusak		
e. Penjualan
f. Stok Akhir (sisa 2013)

Satuan yang digunakan: Kilogram, Kwintal, Ton


BLOK VII: CATATAN


BLOK VIII: KETERANGAN CONTACT PERSON

1. Nama	:
2. Jabatan	:
3. Telepon	:
4. Tanggal pengisian	:
5. Tanda tangan	:

BLOK IX: KETERANGAN PETUGAS

URAIAN	PENCACAH	PEMERIKSA
(1)	(2)	(3)
1. Nama
2. Tanggal s.d. s.d.
3. Tanda tangan

	BADAN PUSAT STATISTIK		UNTUK PERUSAHAAN
	KABUPATEN/KOTA :		
SURAT TANDA TERIMA			
Sudah terima dari petugas SURVEI POLA DISTRIBUSI PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITI 2014 (VPDP14-PEDAGANG), 1 (satu) kuesioner VPDP14-PEDAGANG yang ditujukan kepada :			
1. Nama Perusahaan	:	_____	
2. Alamat	:	_____	
Telepon :	_____	Pesawat :	_____
HP	:	_____	
3. Kegiatan Usaha	:	_____	
4. Perkiraan Waktu Selesai *) :	_____		2014
Identitas Petugas VPDP14		Yang Menerima,	
Nama :	_____	Nama :	_____
NIP :	_____	Jabatan :	_____
*) Jika selesai sebelum waktu yang diperkirakan, mohon telepon ke :			
BPS Kabupaten/Kota :		_____ , Telepon : _____	
atau No. HP Petugas VPDP14 : _____			

	BADAN PUSAT STATISTIK		UNTUK PETUGAS
	KABUPATEN/KOTA :		
SURAT TANDA TERIMA			
Sudah terima dari petugas SURVEI POLA DISTRIBUSI PERDAGANGAN BEBERAPA KOMODITI 2014 (VPDP14-PEDAGANG), 1 (satu) kuesioner VPDP14-PEDAGANG yang ditujukan kepada :			
1. Nama Perusahaan	:	_____	
2. Alamat	:	_____	
Telepon :	_____	Pesawat :	_____
HP	:	_____	
3. Kegiatan Usaha	:	_____	
4. Perkiraan Waktu Selesai *) :	_____		2014
Identitas Petugas VPDP14		Yang Menerima,	
Nama :	_____	Nama :	_____
NIP :	_____	Jabatan :	_____
*) Jika selesai sebelum waktu yang diperkirakan, mohon telepon ke :			
BPS Kabupaten/Kota :		_____ , Telepon : _____	
atau No. HP Petugas VPDP14 : _____			

<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>