

**Saluran Distribusi Pemasaran Komoditi Jahe Merah
Di Pasar Karombasan Kota Manado**

***Marketing Distribution Channel For Red Ginger Commodity
In Karombasan Market***

Maryane Tasya Pasuhuk^{(1)(*)}, Rine Kaunang⁽²⁾, Yolanda Pinky Ivanna Rori⁽²⁾

1) Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

2) Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

*Penulis untuk korespondensi: 17031104006@student.unsrat.ac.id

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah agrisocioekonomi@unsrat.ac.id	: Kamis, 27 April 2023
Disetujui diterbitkan	: Senin, 29 Mei 2023

ABSTRACT

This study aims to determine the red ginger commodity marketing distribution channel at Karombasan Market, Manado City. This research was conducted from September to October 2022. The selection of respondents was carried out using the Snowball Sampling technique. The data used are primary data and secondary data. Primary data was collected through interviews and direct observation with wholesalers, retailers and consumers at the Karombasan Market based on a questionnaire. So that the total respondents were 10 people. Secondary data was obtained from the Karombasan Market office, regarding the history of the Market, regional boundaries, and the structure of the Market management. Secondary data was also obtained from the internet via Google Scholar in the form of books, journal articles and theses related to the topic of this research. The method of data analysis is descriptive qualitative analysis. The results showed that the assessment of marketing distribution channels at the Karombasan Market consisted of 1 channel, farmers - wholesalers - retailers - consumers. Wholesalers buy red ginger to farmers from Bolaang Mongondow and South Minahasa areas as much as 1,000 kg. Wholesalers sell red ginger to retailers at a price of IDR10,000 per Kg and retailers sell red ginger to consumers at a price of IDR12,000 per Kg. The linkage of marketing institutions in each red ginger distribution process forms 3 streams, product flow, information flow, and financial flow.

Keywords : distribution channels; marketing; red ginger

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran distribusi pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan September sampai Oktober 2022. Pemilihan responden dilakukan dengan teknik bola salju atau Snowball Sampling. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara, dan pengamatan langsung dengan pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen di pasar karombasan berdasarkan kuesioner. Sehingga total responden sebanyak 10 orang. Data sekunder diperoleh dari kantor pasar karombasan, terkait sejarah Pasar, batas wilayah, dan struktur pengurus Pasar. Data sekunder juga diperoleh dari internet melalui google scholar berupa buku, artikel jurnal dan skripsi yang berkaitan dengan topik penelitian. Metode analisis data adalah analisis kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penilaian saluran distribusi pemasaran di pasar karombasan terdiri dari 1 saluran yaitu: petani - pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen. Pedagang besar membeli jahe merah ke petani yang berasal dari daerah Bolaang Mongondow dan Minahasa Selatan sebanyak 1.000 Kg. Pedagang besar menjual jahe merah ke pedagang pengecer dengan harga Rp. 10.000 per Kg dan pedagang pengecer menjual jahe merah ke konsumen dengan harga Rp. 12.000 per Kg. Keterkaitan lembaga pemasaran dalam setiap proses pendistribusian jahe merah membentuk 3 aliran dalam memasarkan jahe merah, yaitu: aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan..

Kata kunci : saluran distribusi; pemasaran; jahe merah

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang berarti negara yang mengandalkan sektor pertanian, baik sebagai sumber mata pencaharian maupun sebagai penopang pembangunan. Masyarakat Indonesia banyak mengandalkan sektor pertanian sebagai sumber bahan baku industri, pangan, sandang, papan dan pendapatan. Hortikultura adalah salah satu tanaman yang memiliki jenis komoditas beragam yang mempunyai nilai perekonomian tinggi serta memiliki peluang besar untuk dibudidayakan oleh masyarakat (Wahyudi, 2020) salah satunya jahe merah.

Jahe merah (*zingiber officinale vrietas rubrum*) adalah tanaman rempah yang dimanfaatkan sebagai minuman atau campuran pada berbagai bahan pangan. Rasa jahe merah yang pedas bila dibuat minuman bisa memberikan sensasi sebagai pelega dan penyegar tenggorokan, juga bisa memberikan rasa hangat pada tubuh (Rahmah, 2022). Jahe merah sering dijadikan bumbu skala kecil dan skala industri makanan serta dijadikan obat tradisional, sehingga permintaan jahe merah sering kali meningkat.

Pasar karombasan merupakan salah satu pasar yang menjual berbagai macam komoditi salah satunya jahe merah. Pedagang yang ada di pasar karombasan mengambil pasokan jahe merah dari daerah Minahasa Utara, Minahasa Selatan dan Bolaang Mongondow dengan pola distribusi perdagangan jahe merah melibatkan fungsi bisnis distributor, pedagang grosir, dan pedagang eceran.

Permasalahan yang sering muncul dalam pemasaran jahe merah di pasar karombasan adalah ketersediaan stok yang mempengaruhi fluktuasi harga. Fluktuasi harga yang tidak stabil berkaitan erat dengan pola pemasaran yang terbentuk karena tawar menawar antara pedagang dan konsumen. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat maka harga yang ditawarkan ke konsumen semakin besar begitu sebaliknya. Tingginya harga yang ditawarkan kepada

konsumen dari masing-masing lembaga karena melibatkan pengeluaran biaya distribusi jahe merah agar sampai dengan cepat ke konsumen. Saluran pemasaran mempengaruhi besar kecilnya bagian yang akan diterima.

Berdasarkan pada latar belakang penelitian yang telah di uraikan, maka yang menjadi rumusan masalah adalah bagaimana saluran distribusi pemasaran komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan saluran distribusi pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara.

Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini secara detail dijabarkan:

1. Bagi peneliti, hasil penulisan merupakan bentuk penerapan ilmu yang telah dipelajari selama masa kuliah sehingga dapat menambah wawasan serta ilmu pengetahuan.
2. Bagi petani dan masyarakat umum, hasil penulisan diharapkan mampu menambah dan mengembangkan dan memberikan sudut pandang yang baru.
3. Bagi pihak yang membutuhkan tentang saluran distribusi pemasaran komoditi jahe merah, hasil penulisan ini dapat bermanfaat sebagai bahan informasi dan referensi, untuk kepentingan akademis maupun ekonomis.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini di laksanakan di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara. Kegiatan penelitian ini dilakukan pada bulan September sampai Oktober 2022 dari persiapan hingga penyusunan laporan penelitian.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data primer dalam penelitian ini berasal dari wawancara dan pengamatan langsung dengan pedagang dan konsumen yang berada di pasar karombasan melalui daftar pertanyaan (kuesioner) yang sudah dipersiapkan. Data sekunder diperoleh dari kantor pemasaran pasar pinangsungkulan berupa sejarah berdiri pasar, batas wilayah dan struktur pengurus pasar.

Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *snowball sampling* atau pengambilan sampel bola salju. Menurut Neuman (2003), metode ini untuk mengidentifikasi, memilih, dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus. Peneliti menyajikan suatu jaringan melalui gambar-gambar lingkaran yang dikaitkan atau dihubungkan dengan garis-garis. Setiap lingkaran mewakili suatu respon dan garis-garis menunjukkan hubungan antar responden. Penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil kemudian sampel tersebut memilih teman-temannya untuk dijadikan sampel dan begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel tersebut menjadi banyak. Ibarat bola salju yang menggelinding makin lama makin besar.

Sehingga, metode *snowball sampling* memilih sumber-sumber informasi yang ada di pasar karombasan mulai dari produsen sampai konsumen akhir dan jumlah responden yang digunakan pada penelitian ini diambil 10 responden yang terbagi atas: 1 pedagang besar, 9 pedagang pengecer. Para responden ini dianggap sudah mewakili pelaku pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara.

Konsep Pengukuran Variabel

Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Karakteristik Responden.
 - a. Umur (tahun)
 - b. Tingkat Pendidikan

- c. Jumlah Tanggungan Keluarga
 - d. Lama Berdagang
2. Bentuk saluran pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi Utara.
 3. Harga beli dan harga jual dari setiap lembaga pemasaran.

Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif deskriptif. Kualitatif deskriptif adalah metode menganalisis, menggambarkan dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan langsung mengenai masalah yang diteliti dan yang terjadi di lapangan.

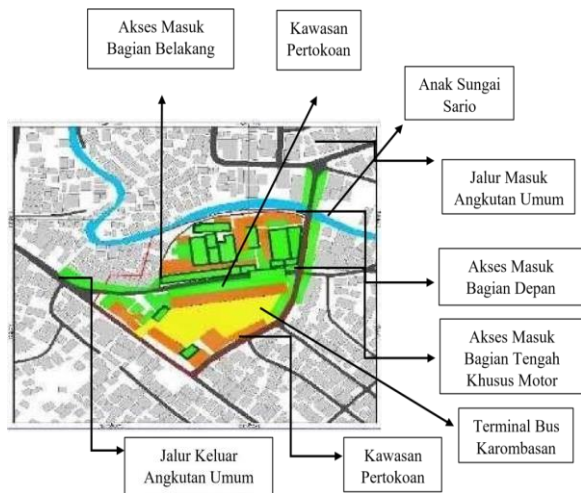
HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Objek Penelitian

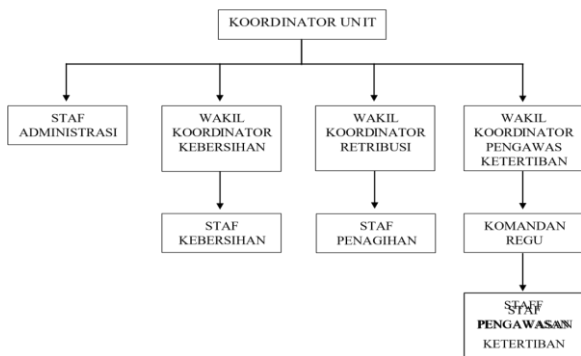
Pasar Karombasan di bangun sekitar tahun 1970-an untuk melayani arus produk dari arah selatan yang mempunyai jumlah pedagang sekitar 1.150 orang dengan jumlah kios 157 yang dikelola langsung oleh PD. Pasar Pemerintah Kota Manado memiliki luas lahan sebesar 2 hektar. Adapun lokasi dari pasar karombasan ini terletak di Kecamatan Wanea, Kota Manado, Sulawesi Utara tepatnya beralamat di Jl. Ps. Karombasan, Ranotana Weru, Wanea, Kota Manado, Sulawesi Utara. Secara geografis, Kota Manado terletak diantara 1°30′- 1°40′Lintang Utara dan 124°40′- 126°50′Bujur Timur.

Dahulu nama pasar karombasan ini adalah pasar lapan dan diganti lagi dengan nama pasar pinasungkulan yang diambil dari bahasa Minahasa yang memiliki makna filosofis, yang artinya tempat pertemuan atau tempat baku dapa dalam bahasa Manado. Maksudnya adalah pasar pinasungkulan merupakan tempat orang-orang saling bertemu untuk memenuhi kebutuhan. Sekarang karena pasar ini yang terletak di Kelurahan Karombasan jadi nama pasar yang sering disebut atau digunakan adalah pasar

karombasan. Selain menjual beraneka ragam komoditi pertanian dan bahan makanan, pasar karombasan juga menjual baju-baju, tas, sepatu, aksesoris dan peralatan lainnya yang dibutuhkan masyarakat. Pengunjung yang datang di pasar ini juga masih sangat banyak, padatnya aktivitas seringkali menimbulkan kemacetan pada waktu-waktu tertentu karena pasar terletak di samping jalan raya lokal. Namun sebagai permasalahan umum yang terjadi pada pasar tradisional masih juga terjadi pada pasar karombasan, seperti pengaturan area perdagangan yang tidak teratur, pengelola pola sirkulasi (manusia, barang dan kendaraan) yang kurang baik serta minimnya sarana dan prasarana penunjang seperti tempat sampah, sistem keamanan dan sebagainya. Adapun peta dan struktur pengurus pasar karombasan sebagai berikut :



Gambar 1 Peta Pasar Karombasan



Gambar 2 Struktur Pengurus Pasar Pinasungkulan Karombasan

Pasar Karombasan juga mempunyai keunggulan bersaing alamiah yang tidak dimiliki secara langsung oleh pasar modern. Selain lokasi yang strategis dan area penjualan yang sangat luas, keragaman barang yang lengkap, harga yang rendah, sistem tawar-menawar yang menunjukkan keakraban antara penjual dan pembeli merupakan keunggulan pasar karombasan. Oleh karena itu, pasar karombasan masih memiliki tempat tersendiri di hati masyarakat. Pengunjung yang datang ke pasar ini terdiri dari berbagai daerah yang berada di Kota Manado. Pasar karombasan memiliki berbagai macam komoditi yang dijual, termasuk komoditi jahe merah yang merupakan salah satu komoditi khas dan dibutuhkan masyarakat Kota Manado Sulawesi Utara.

Pedagang yang berjualan di pasar karombasan umumnya berasal dari daerah Gorontalo, Minahasa, Bolaang Mongondow, Sangihe, dan Talaud. Dari jumlah keseluruhan, terdapat sebanyak pedagang 570 orang pedagang yang ada di pasar karombasan dengan persentase pedagang di pasar karombasan ini dengan jumlah yang berbeda-beda terhadap jenis penjualan berbagai komoditi yang bisa dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Persentase Pedagang di Pasar Karombasan Kota Manado

Pedagang	Persentase (%)
Pedagang Jahe Merah & Rempah	50
Pedagang Ikan	20
Pedagang Sayur	10
Pedagang Daging	10
Pedagang Buah	5
Pedagang Lainnya	5

Sumber: Data Primer, 2022

Adapun yang menjadi batas-batas wilayah dari pasar karombasan Kota Manado adalah:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Pakowa,
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Jalan Raya Manado-Tomohon,
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Karombasan, dan

4. Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan Ranotana Weru.

Karakteristik Responden

Berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan secara mendalam, maka dapat diketahui identitas dari setiap responden penelitian. Karakteristik responden digunakan untuk mengetahui keragaman dari responden berdasarkan umur, tingkat pendidikan, lamanya berdagang dan jumlah tanggungan keluarga. Hal tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai kondisi dari responden dan kaitannya dengan masalah dan tujuan penelitian ini.

Identitas Responden Pedagang Besar

Responden pedagang besar pada penelitian ini adalah bernama Sam Mamonto usia 35 tahun. Lama berdagang 10 tahun, berpendidikan SMA, memiliki tanggungan 4 orang. Pada usia ini pedagang besar masih mampu bekerja dengan baik, sehingga dapat melakukan pengelolaan dan pendistribusian komoditi jahe merah dengan lebih mudah serta dapat menerima pembaharuan mekanisme pemasaran yang dalam hal ini berguna untuk meningkatkan pemasaran komoditi jahe merah. Tingkat pendidikan pada pedagang besar yakni sampai pada pendidikan tingkat lanjut sehingga akan berdampak besar terhadap cara pandang dalam menganalisis kebutuhan pasar lebih khususnya yang berkaitan dengan mekanisme pasar. Lama berdagang akan mempengaruhi pengalaman dalam memasarkan komoditi jahe merah, semakin lama pengalaman berdagang semakin mudah untuk memasarkan produksi komoditi jahe merah. Hal ini disebabkan karena sudah cukup dikenal oleh pedagang pengecer, konsumen, dan mempunyai pelanggan tetap.

Identitas Responden Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan pedagang perorangan atau badan usaha yang kegiatan pokoknya adalah melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen

akhir dalam partai yang terbilang kecil. Identitas responden pedagang pengecer dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Identitas Responden Penelitian Pedagang Pengecer Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
1	Laki-Laki	7	77.78
2	Perempuan	2	22.22
Total		9	100

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Tabel 2 diatas menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang pengecer komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi utara adalah berjenis kelamin laki-laki dengan jumlah 7 responden (77.78%) dan pedagang pengecer komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan perempuan sebanyak 2 responden (22.22).

Tabel 3. Identitas Responden Penelitian Pedagang Pengecer Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah Responden	Persentase (%)
1	35-45	2	22.22
2	46-55	3	33.33
3	56-65	4	44.44
Total		9	100

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Tabel 3 diatas menunjukkan jumlah responden terendah berusia 35 sampai 45 tahun dengan jumlah responden 2 (22.22%) dan tertinggi pada usia 56 sampai 65 tahun dengan jumlah responden 4 (44.44%). Umur responden tergolong pada umur produktif. Kategori umur produktif seseorang pada umumnya akan lebih mudah dan cepat menerima inovasi maupun variasi produk.

Tabel 4. Identitas Responden Pedagang Pengecer Penelitian Berdasarkan Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase (%)
1	Tidak Sekolah	1	11.11
2	SD	3	33.33
3	SMP	5	55.56
4	SMA	0	0
Total		9	100

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Tabel 4 diatas menunjukkan bahwa terdapat 1 responden penelitian (11.11%) tidak bersekolah. Kemudian tingkat pendidikan SD sebanyak 3 responden (33.33%) dan tingkat SMP sebanyak 5 responden (55.56%). Responden tidak menempuh pendidikan tingkat SMA. Hal ini

menunjukkan tingkat pendidikan para pedagang pengecer komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado tergolong kategori yang rendah.

Tabel 5. Identitas Responden Pedagang Pengecer Penelitian Berdasarkan Tanggungan Keluarga

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah Responden	Persentase (%)
1	1-2	3	33.33
2	3-4	6	66.67
Total		9	100

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Tabel 5 diatas menunjukkan bahwa jumlah dari tanggungan keluarga 1 sampai 2 orang sebanyak 3 responden pedagang pengecer komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi utara (33.33%) dan jumlah tanggungan keluarga 3 sampai 4 sebanyak 6 responden pedagang pengecer komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi utara (66.67%).

Tabel 6. Identitas Responden Penelitian Pedagang Pengecer Berdasarkan Lama Berdagang

No	Umur	Jumlah Responden	Persentase (%)
1	10-20	4	44.44
2	21-40	5	55.56
Total		9	100

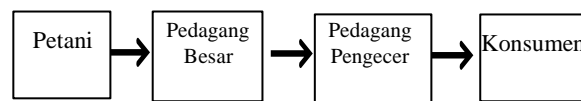
Sumber: Data Primer diolah, 2022

Tabel 6 diatas menunjukkan bahwa lama berdagang dari para pedagang pengecer komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan antara 10 sampai 20 tahun sebanyak 4 responden (44.44%) dan lama berdagang 21 sampai 40 tahun sebanyak 5 responden (55.56%). Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang pengecer komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan sudah berpengalaman dalam berdagang.

Saluran Distribusi Pemasaran Jahe Merah di Pasar Karombasan Kota Manado

Saluran pemasaran merupakan lembaga yang memasarkan produk berupa barang dan jasa dari pihak produsen hingga ke pihak konsumen. Adanya saluran pemasaran akan berpengaruh terhadap besar kecilnya harga yang di bayarkan oleh pihak konsumen. Saluran pemasaran suatu produk maupun jasa dapat diketahui dengan mengikuti arus

pemasaran. Arus pemasaran produk jahe merah mulai dari pedagang besar hingga ke konsumen akhir yang melibatkan lembaga pemasaran. Adapun lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara yaitu dimulai dari pedagang besar dan pedagang keliling. Terdapat 1 saluran pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan yang mana saluran pemasaran produk ini melibatkan lembaga pemasaran. Saluran pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan yaitu terdiri dari pedagang besar yang membeli komoditi jahe merah ke petani dan kemudian menjual komoditi jahe merah ke pengecer dan selanjutnya dari pedagang pengecer menjual komoditi jahe merah tersebut ke konsumen. Pedagang pengecer dan pedagang keliling membeli komoditi jahe merah ke pedagang besar dengan cara mendatangi langsung tempat penjualan pedagang besar komoditi jahe merah.



Gambar 3. Saluran Pemasaran Jahe Merah

Gambar 3 menjelaskan bahwa saluran pemasaran 1 yaitu petani komoditi jahe merah yang berasal dari Minahasa Selatan dan Bolaang Mongondow menjual komoditi jahe merah ke pedagang besar sebanyak 1.000 kg dengan harga Rp6.000.000 selanjutnya pedagang besar menjual komoditi jahe merah ke pedagang pengecer dengan harga Rp10.000 per kg kemudian pengecer menjual ke konsumen akhir dengan harga Rp12.000 per kg. Pedagang besar merupakan salah satu pihak yang memiliki peran penting dalam saluran pemasaran yang terjadi di pasar karombasan, mereka melakukan kegiatan pembelian komoditi jahe merah dengan jumlah yang besar kepada petani supplier. Pedagang besar biasanya menjadi penyalur komoditi jahe merah dengan jumlah yang

besar kepada pedagang pengecer. Pedagang besar melakukan perjanjian timbal balik antara pengangkut dengan pengirim, dimana pengangkut meningkatkan diri untuk menyelenggarakan pengangkutan jahe merah dari daerah pasokan yang biasanya daerah tempat pengambilan komoditi untuk menuju tempat tujuan yaitu di pasar Karombasan. Pedagang besar memiliki kegiatan untuk mengelolah jahe merah yang ada dalam persediaan, dengan maksud antara lain agar selalu dapat menjamin ketersediaan jahe merah dengan menyortir atau memilih komoditi yang diperlukan dan mengeluarkan yang tidak diperlukan atau dengan arti lain yaitu kegiatan yang dilakukan dalam memilih atau memilah jahe merah yang berkualitas baik.

Melalui pedagang besar para pedagang pengecer memperoleh komoditi jahe merah yang mereka jual di pasar. Pedagang besar biasanya langsung mendatangi pedagang pengecer atau sebaliknya sesuai kesepakatan sebelumnya. Pedagang besar tidak mempunyai kios atau lapak, akan tetapi hanya di tempatkan dalam mobil bak terbuka (pick up) yang berlokasi di jalan akses masuk pasar karombasan bagian depan dan belakang.

Pedagang pengecer merupakan pelaku saluran pemasaran yang melakukan kegiatan pembelian komoditi jahe merah dari pedagang besar ±200 pedagang pengecer komoditi jahe merah yang berada di pasar karombasan melakukan kerja sama dengan pedagang besar dalam penyaluran komoditi. Kegiatan dari pedagang pengecer yaitu memilih atau dengan arti lain mereka memilih komoditi jahe merah yang berkualitas baik untuk di jual ke konsumen. Kegiatan pembelian biasanya dilakukan di pasar karombasan dimana para pedagang pengecer sudah memiliki tempat berdagang masing-masing dan sudah melakukan kontrak tempat kepada petugas pasar yang berada di pasar karombasan dengan harga Rp300.000 per lapak, ada juga beberapa pedagang pengecer memiliki hubungan keluarga satu sama lain.

Sistem pembayaran ke pedagang besar dilakukan langsung setelah komoditi jahe

merah sudah sampai pada pedagang pengecer dengan *cash* (secara tunai). Setiap fungsi atau proses yang ada di dalam saluran distribusi antara pedagang besar dan pedagang pengecer di dukung oleh proses pemasaran kedua pihak, proses yang terjadi terlaksanakan dengan tepat sesuai dengan kesepakatan waktu, tempat, dan proses yang terjadi dilakukan dengan efisiensi dan manajemen rantai pasok yang tepat antara pemasok dalam aliran produk komoditi jahe merah di pasar Karombasan.

Pedagang besar menjual komoditi jahe merah kepada pedagang pengecer dengan harga Rp10.000 per kg. Volume permintaan 10 kg sampai 15 kg jahe merah dengan harga Rp100.000 dan Rp150.000. Tempat pedagang pengecer bisa di jumpai di sepanjang jalan pasar karombasan, mulai dari jalan masuk pasar bagian depan, bagian tengah, dan jalan keluar bagian belakang. Selain itu ada pedagang pengecer yang berkeliling di kendaraan bermotor dan sepeda, menjual komoditi jahe merah sebanyak 1 kg sampai 2 kg jahe merah.

Konsumen merupakan saluran pemasaran yang terakhir. Selain masyarakat Kota Manado, ada juga berbagai macam konsumen dari daerah lain yang berkunjung di pasar karombasan. Ibu rumah tangga menjadi konsumen komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara.

Harga komoditi jahe merah dari pedagang pengecer ke konsumen adalah berkisar Rp12.000 dan Rp15.000 per kg. Pembelian komoditi jahe merah biasanya tergantung konsumen yang membeli, begitu juga dengan keuntungan yang di dapatkan. Untuk konsumen seperti ibu rumah tangga membeli komoditi jahe merah kepada pedagang keliling dengan harga Rp5.000 mendapatkan sekitar 300 gram jahe merah untuk keperluan memasak di dapur. Keterkaitan lembaga pemasaran dalam setiap proses pendistribusian komoditi jahe merah membentuk mekanisme aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan.

Mekanisme Aliran Komoditi Jahe Merah di Pasar Karombasan

Aliran Produk

Aliran produk yang terjadi dalam saluran komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi utara yaitu, petani komoditi jahe merah yang berasal dari Minahasa Selatan dan Bolaang Mongondow menjual komoditi jahe merah ke pedagang besar sebanyak 1.000 kg dengan harga Rp6.000.000 selanjutnya pedagang besar menjual komoditi jahe merah ke pedagang pengecer dengan harga Rp10.000 per kg kemudian pengecer menjual ke konsumen akhir dengan harga Rp12.000 per kg. Pedagang besar memperoleh komoditi jahe merah dari petani dan melakukan transaksi dengan pedagang pengecer, kesepakatan biaya pengangkutan dan pengiriman komoditi jahe merah dari pedagang besar dan pedagang pengecer sudah disepakati antar kedua pihak dalam menyalurkan produk ke pasar karombasan. Pengiriman komoditi jahe merah dilakukan pada pukul 22.00 WITA kemudian sampai ke pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara pukul 02.00 WITA.

Pedagang besar mengangkut sebanyak 1.000 kg jahe merah di mobil pick up dan menunggu sampai pukul 06.00 WITA, setelah itu pedagang besar membawa komoditi jahe merah yang tersisa ke pasar Bersehati Manado. Pedagang besar yang berada di pasar karombasan tidak mempunyai kios atau lapak, akan tetapi mereka hanya menempatkan komoditi jahe merah dalam mobil pick up.

Aliran produk antar pedagang besar dan pedagang pengecer di pasar karombasan seperti pada umumnya, permintaan komoditi jahe merah berkisar 1015 kg yang di ambil oleh pedagang pengecer dengan harga berkisaran Rp100.000 dan Rp150.000. Harga jual komoditi jahe merah dari para pedagang besar ke pedagang pengecer sebesar Rp10.000 per kg, sementara untuk harga jual pedagang pengecer kepada konsumen sebesar Rp12.000 per kg. Setelah itu ada juga

pedagang keliling dengan berkendara motor atau sepeda berkeliling menjual komoditi jahe merah sebanyak 1-2 kg, harga jual pedagang keliling komoditi jahe merah kepada konsumen sebesar Rp5.000 untuk 300 gram jahe.

Pedagang keliling memasuki tempat yang jauh dari pasar seperti, perumahan, dan gang-gang, sehingga sampai kepada ibu rumah tangga sebagai konsumen akhir. Pemanfaatan kapasitas pedagang keliling untuk layanan pengantaran yang berguna bagi masyarakat dan juga kepada ibu rumah tangga yang sungkan untuk ke pasar atau yang jauh dari daerah pasar. Persediaan komoditi jahe merah pada setiap tahap terkait dengan informasi dan keuangan, maka sangatlah penting jika operasi dari setiap tahap di sinkronisasikan untuk dapat mengupayakan agar persediaan penyangga dapat di minimalkan.

Aliran Informasi

Aliran informasi yang terjadi dalam saluran komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara meliputi informasi kuantitas atau jumlah persediaan permintaan dan informasi waktu serta informasi harga. Pedagang pengecer akan mengecek ketersediaan stok komoditi jahe merah, informasi jumlah permintaan, informasi harga yang disepakati dengan melihat harga pasaran dan kesepakatan tersebut melalui via telepon antar pedagang pengecer dan pedagang besar. Kemudian pedagang besar akan menghubungi langsung pemasok melalui telepon untuk ketersediaan stok komoditi jahe merah. Informasi waktu melakukan pembelian komoditi jahe merah ditentukan dan disampaikan pedagang besar kepada pedagang pengecer, hal ini dilakukan supaya saat kegiatan pembelian komoditi jahe merah didapatkan dengan kualitas yang baik. Penentuan harga untuk komoditi jahe merah tergantung pada kualitas dan permintaan yang diminta. Kemudian informasi harga antara pedagang keliling terjadi dengan melihat

jumlah permintaan dan banyaknya komoditi jahe merah yang laku dari konsumen ibu rumah tangga.

Sistem distribusi dari produsen ke konsumen komoditi jahe merah dapat terdiri dari berbagai saluran pemasaran, dimana masing-masing pelaku pasar memberikan jasa yang berbeda. Secara umum, semua pelaku dan pendukung telah merasakan adanya perubahan situasi. Terjadi peningkatan dan penurunan permintaan komoditi jahe merah secara signifikan dialami oleh pedagang besar dan pedagang pengecer di pasar Karombasan, namun pembelian komoditi jahe merah tetap berjalan, pola pembelian komoditi jahe merah juga didukung oleh peranan pedagang keliling dan juga konsumen.

Sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pelaku saluran pemasaran yang ada di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi utara, diketahui bahwa biasanya pendapatan dari setiap bulan penjualan komoditi jahe merah di pasar karombasan mencapai Rp12.000.000 dan Rp22.000 yang disetor oleh pedagang pengecer kepada instansi pasar karombasan. Untuk itu dari pihak pegawai pasar karombasan membuat kebijakan agar pedagang tetap nyaman dalam berdagang di pasar karombasan Kota Manado, Sulawesi Utara.

Aliran Keuangan

Aliran keuangan yang terjadi dalam saluran komoditi jahe merah yang ada di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi Utara adalah dari kesepakatan antara pedagang besar kemudian berlanjut ke pedagang pengecer, selanjutnya ke pedagang keliling dan berakhir di konsumen yang sudah dihitung didalamnya dengan biaya dan harga pasaran komoditi jahe merah yang sudah disepakati semua pihak terkait.

Adapun dalam aliran keuangan yang diterapkan, ditekankan pada sistem transaksi pembayaran yang dilakukan secara tunai. Sistem transaksi pembayaran antar pedagang

besar dan pedagang pengecer terjadi saat komoditi jahe merah siap diambil, selanjutnya sistem transaksi pembayaran berlangsung antar pedagang pengecer dan konsumen, pedagang keliling dan konsumen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Saluran distribusi pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan terdiri dari satu saluran pemasaran yaitu dari petani ke pedagang besar kemudian ke pedagang pengecer dan terakhir ke konsumen. Para pedagang besar membeli komoditi jahe merah dari petani yang berasal di daerah Minahasa Selatan dan Bolaang Mongondow seberat 1.000 kg dengan harga Rp6.000.000 dan kemudian pedagang besar menjual komoditi jahe merah tersebut ke pedagang pengecer dengan harga Rp10.000 per kg dan terakhir pedagang pengecer menjualnya ke konsumen dengan harga Rp12.000 per kg. Keterkaitan lembaga pemasaran dalam setiap proses pendistribusian komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi Utara membentuk tiga aliran dalam memasarkan produk jahe merah ini, yaitu terdiri dari: aliran produk, aliran informasi, aliran keuangan yang memiliki perbedaan di setiap alirannya.

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan dari peneliti terkait dengan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai saluran distribusi pemasaran komoditi jahe merah di pasar karombasan Kota Manado Sulawesi Utara yaitu pemerintah setempat harus lebih memperhatikan keadaan sarana dan prasarana pasar karombasan Kota Manado Sulawesi Utara, serta memperhatikan keadaan dalam penyaluran komoditi jahe merah, dan terhadap pihak masyarakat Kota Manado harus lebih memanfaatkan perkembangan teknologi di era globalisasi yang baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Neuman, W.L. 2003. Social Research Methods, Qualitative and Quantitative Approaches. Fifth Edition. Pearson Education. Boston.
- Rahmah, R. 2022. Karakteristik Organoleptik Dan Hedonik Es Krim Gula Aren Dengan Penambahan Sari Jahe Merah (*Zingiber officinal var Rubrum*) (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Wahyudi, T. 2020. Pengelolaan komoditas hortikultura unggulan berbasis lingkungan. Forum Pemuda Aswaja.