

## PERAN PEDAGANG PENGUMPUL DI KABUPATEN LIMA PULUH KOTA

**Husnarti**  
**Dosen Agribisnis Faperta UMSB**

### Abstrak

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pedagang pengumpul di Kabupaten Lima Puluh Kota. Penelitian dilakukan di Kabupaten Lima Puluh Kota dari bulan Maret sampai April Tahun 2016 dengan menggunakan studi survey. Dari hasil penelitian ditemukan hasil bahwa Secara umum pemasaran komoditi pertanian di Kabupaten Lima Puluh Kota dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu Komiditi Holtikultura, tanaman perkebunan dan rempah serta tanaman musiman. Sifat saluran pemasaran dan peran pedagang pengumpul berbeda-beda pada setiap komiditi tersebut. Pedagang pengumpul di Kabupaten Lima Puluh Kota memiliki peran mendistribusikan produk, memberikan informasi pasar, memberikan pinjaman modal, melakukan sortasi dan grading. Dan tidak semua pedagang pengumpul melakukan keseluruhan peran tersebut.*

*Kata Kunci: peran, pedagang pengumpul*

### PENDAHULUAN

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh pengusaha termasuk pengusaha tani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk mendapatkan laba dan untuk berkembang. Berhasil tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya di bidang pemasaran, produksi, keuangan dan sumber daya manusia. Dalam pemasaran komoditi pertanian terdapat pelaku-pelaku ekonomi yang terlibat secara langsung dan tidak langsung, dengan cara melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran, fungsi penyediaan fisik dan fungsi fasilitas. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran adalah bervariasi, yang disebabkan oleh bervariasinya komoditi-komoditi pertanian yang dipasarkan baik dari kualitas dan harga. Setiap komoditi memerlukan penanganan yang berbeda.

Distribusi merupakan bagian dari proses pemasaran dan melibatkan perpindahan secara fisik atas hasil usahatani dari produsen ke konsumen serta melibatkan perantara yang memiliki peran penting dalam rantai pola distribusi. Menurut Sunyoto (2014), untuk mendistribusikan suatu barang dapat melalui beberapa alternative saluran yang dapat dipilih produsen, tergantung saluran mana yang memberikan kontribusi efektivitas dan efisiensi biaya. Dikatakan efektif jika dalam penyaluran barang ke konsumen tidak terlalu rumit dan tidak membuang energy yang besar. Karena jika penyalurannya membutuhkan waktu yang lama tentu saja banyak pihak yang dirugikan, misalnya produsen bisa rugi dari produk yang cepat rusak, rugi peluang menjual lebih banyak dan akibatnya berakhir pada pencapaian keuntungan yang kurang. Para agen dan distributor juga mengalami kerugian yang hampir sama dengan produsen karena menanggung biaya penyimpanan dan harus membayar tenaga kerja.

Selain itu menurut Firdaus (2008), aliran produk pertanian terdiri dari dua aspek. Aspek pertama adalah konsentrasi. Produk yang dihasilkan oleh produsen dalam jumlah kecil, dikumpulkan menjadi jumlah yang lebih besar pada titik-titik sentral agar dapat

disalurkan ke pasar secara lebih efisien. Aspek kedua dari aliran produk adalah penyebaran produk yang telah terkonsentrasi pada titik-titik sentral ke arah konsumen. Produk yang telah dikumpulkan dalam jumlah besar harus dipecah-pecah kembali menjadi jumlah yang lebih kecil dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan para konsumen. Metode konsentrasi dan distribusi yang dilakukan tidak sama bagi semua benda. Ada produk hasil pertanian yang langsung diangkut produsen ke pasar induk dimana mereka disebar atau tanpa diolah lebih lanjut untuk kemudian disalurkan ke konsumen akhir. Ada juga produk yang dikumpulkan pada pasar dan setelah itu baru dikirimkan ke pasar-pasar induk.

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen ke konsumen akhir. lembaga pemasaran berdasarkan keterlibatannya dalam proses pemasaran diantaranya adalah tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar, agen penjual dan pengecer. Menurut Syahyuti (2007), selama ini terdapat perspektif negatif terhadap peran pedagang dalam pembangunan Pertanian yang menganggap pedagang merupakan lintah yang mengisap petani, dilain pihak juga terdapat perspektif lain yang memandang pedagang sebagai motor penggerak sistem agribisnis. Faktanya pedagang berperan sebagai jembatan yang menghubungkan petani yang umumnya berada dipedesaan dengan konsumen yang umumnya berada di perkotaan atau daerah lain. Dalam paradigma agribisnis, sector hilir diyakini memiliki peran yang sangat besar untuk menarik sector hilir.

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kabupaten Lima Puluh Kota, yang dipilih dengan sengaja (purposive sampling) karena Kabupaten Lima Puluh Kota merupakan Kabupaten yang menghasilkan berbagai jenis produk pertanian. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Sebagai populasi dalam penelitian ini adalah semua pedagang perantara yang terlibat dalam proses pemasaran produk pertanian di Kabupaten Lima Puluh Kota. Pedagang perantara yang dimaksud merupakan pedagang yang mengalirkan produk pertanian dari produsen sampai ke pedagang pengecer.

Tahap pengambilan sampel adalah sebagai berikut:

- Pertama : Dari 13 kecamatan di Kabupaten Lima Puluh Kota diambil 2 kecamatan yaitu. Kecamatan Akabiluru, kecamatan Harau yang merupakan pintu masuk dan keluar Kabupaten Lima Puluh Kota menuju Kabupaten dan Provinsi lain.
- Kedua : dari setiap Kecamatan tersebut diambil satu pedagang pengumpul tingkat kecamatan untuk setiap komoditi yang diperdagangkan.

Selanjutnya, sampel diambil dengan menggunakan metode *snowball*. Dalam penelitian ini yang berperan jadi responden awal adalah pedagang pengumpul tingkat kecamatan. Untuk penentuan jumlah sampel pedagang pengumpul tingkat kecamatan dan nagari dianggap telah memadai apabila telah sampai pada taraf "*redundancy*" (data telah jenuh, ditambah sampel tidak lagi memberikan informasi yang baru, artinya bahwa dengan menggunakan responden selanjutnya tidak lagi diperoleh tambahan informasi baru yang berarti (Sugiyono, 2007).

Pedagang pengumpul tingkat kecamatan yang dimaksud adalah pedagang pengumpul yang membeli produk pertanian dari petani atau pedagang pengumpul tingkat nagari di satu kecamatan kemudian menjualnya kepada pedagang besar di

Kabupaten. Pedagang nagari adalah pedagang yang membeli produk dari petani dari satu nagari dan menjualnya kepada pedagang pengumpul tingkat kecamatan ataupun pedagang pengumpul tingkat kabupaten.

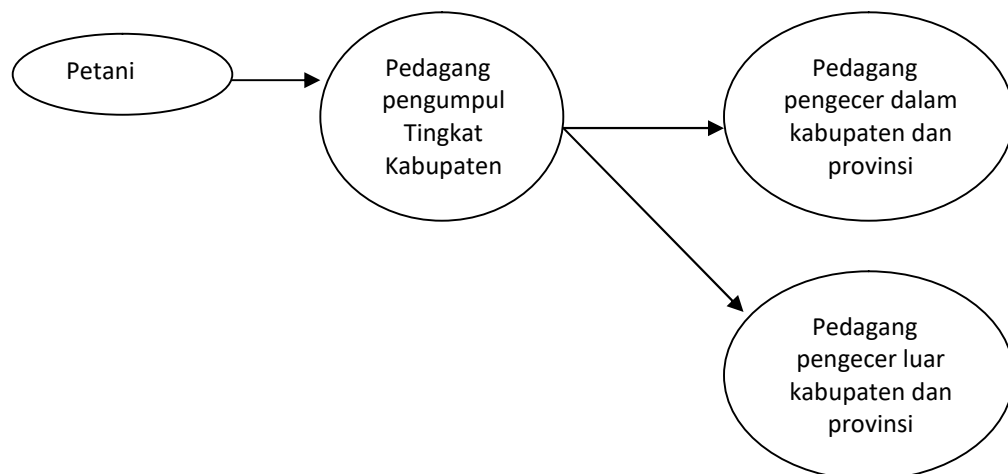
Analisa data yang digunakan adalah analisa deskriptif kualitatif. Menurut Miles dan Huberman di dalam Emzir (2010), ada tiga macam kegiatan dalam analisis data kualitatif yaitu reduksi data, mode data (*data display*), dan penarikan/verifikasi kesimpulan. Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan menyusun data dalam suatu cara dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasikan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pemasaran produk pertanian di Kabupaten Lima Puluh Kota diidentifikasi keterlibatan pedagang pengumpul dikelompokkan berdasarkan komoditi yang diperdagangkan. Peran pedagang pengumpul dan banyaknya pedagang yang terlibat dalam pemasaran tersebut berbeda-beda setiap komoditi tersebut. Adapun pembagiannya adalah sebagai berikut:

### 1. Komoditi Holtikultura

Pada tanaman holtikultura pedagang pengumpul yang terlibat lebih sedikit dan rantai pemasarannya lebih pendek dibandingkan komoditi lainnya. produk pertanian yang dipasarkan merupakan tanaman yang dihasilkan oleh petani Kabupaten Lima Puluh Kota seperti kacang panjang, cabe, mentimun, terung, jagung manis, buncis, cabe rawit dan lain-lain. Karena sifat produk yang tidak tahan lama umumnya petani langsung menjual produk yang dihasilkannya kepada pedagang pengumpul besar atau pedagang pengumpul tingkat kabupaten. Umumnya pedagang pengumpul tingkat kabupaten ini memiliki kios di beberapa kecamatan, hal ini bertujuan agar jarak mereka dengan petani lebih dekat. Rantai pemasaran yang terjadi pada pemasaran tanaman holtikultura di Kabupaten Lima Puluh Kota ini digambarkan dalam gambar 1.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Komoditi Holtikultura

Pada komoditi tanaman holtikultura ini pedagang pengumpul tingkat kabupaten tidak hanya berperan sebagai pendistribusian produk pertanian dari petani kepada

pedagang pengecer baik di dalam kabupaten dan provinsi maupun diluar kabupaten dan provinsi, tetapi pedagang pengumpul juga sebagai penyedia modal bagi beberapa petani yang membutuhkan modal. modal yang diberikan bisa berupa uang maupun modal lahan. Jika Modal yang diberikan kepada petani berupa uang tunai biasanya dimanfaatkan untuk proses usahatani yang akan dilakukan petani seperti sewa lahan, pembelian pupuk dan upah tenaga kerja dengan perjanjian semua hasil yang diperoleh dalam usahatannya nanti harus dijual pada pedagang pengumpul yang menyediakan modal. jika modal yang diberikan berupa lahan pertanian biasanya perjanjiannya berupa bagi hasil dimana pedagang pengumpul akan menyediakan lahan pertanian baik dengan disewa maupun lahan pribadi pedagang pengumpul, kemudian hasil dari usaha tani akan dibagi masing-masing 50% dimana 50% untuk pedagang pengumpul dan 50% untuk petani.

Selain berperan dalam pemberian modal pada petani, pedagang pengumpul juga berperan dalam memberikan informasi tentang harga dan permintaan produk pertanian. Jika ada harga komoditi yang sedang naik dan menjanjikan serta permintaannya dipasar sedang meningkat pedagang pengumpul akan segera memberitahukan kepada petani yang berlangganan denganya. Begitu pula jika pedagang pengumpul memprediksi akan ada peningkatan permintaan suatu komoditi beberapa bulan ke depan maka diakan menyampaikan informasi tersebut kepada petani.

Kerja sama antara petani dan pedagang pengumpul baik dari segi modal maupun informasi pasar pada dasarnya saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Petani diuntungkan dengan peminjaman modal mereka dapat melakukan usahatani dengan lancar seperti dapat memupuk tanaman tepat waktu, dapat melakukan penyiangan dan pemeliharaan lainnya tepat waktu karena upah tenaga kerja tersedia, selain itu mereka memperoleh informasi tentang usahatani apa yang akan lebih menguntungkan dari segi harga dan permintaan pasar yang menjanjikan. Sedangkan pengumpul diuntungkan dengan kerja sama yang dilakukan dengan petani dapat menjamin kontinuitas barang dagangannya, sehingga permintaan pelanggan yaitu pedagang pengecer selalu terpenuhi terutama disaat permintaan terhadap suatu produk lebih besar dibandingkan penawarannya.

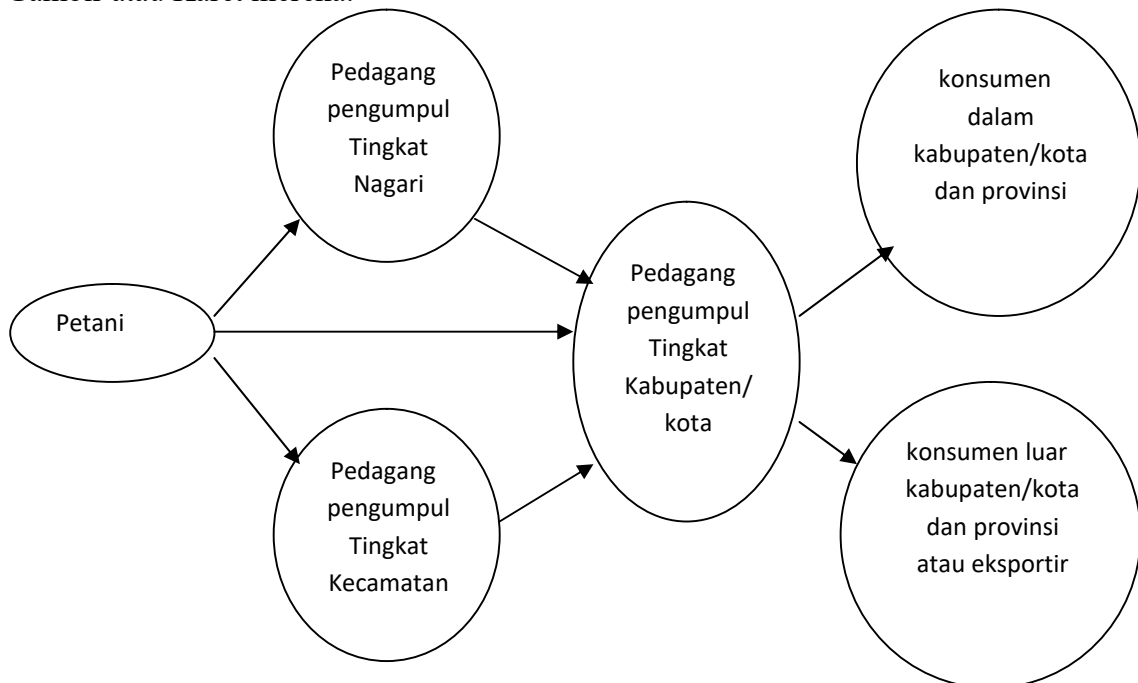
## 2. Komoditi perkebunan dan rempah

Pemasaran komoditi perkebunan rempah di Kabupaten Lima Puluh Kota memiliki rantai pemasaran yang lebih panjang dibandingkan komoditi lainnya karena sifat produk yang tahan lama sehingga petani cenderung menjual produknya kepada pedagang pengumpul, hal ini menyebabkan banyak terdapat pedagang perantara diantara petani dan konsumen akhir. jenis komoditi perkebunan dan rempah yang diperdagangkan biasanya adalah Kakao, Karet, Pinang, Cengkeh, Gambir, Kayu Manis, biji kopi. Rantai pemasaran yang terjadi dalam pemasaran komoditi perkebunan biasanya melibatkan pedagang pengumpul tingkat nagari, pedagang pengumpul tingkat kecamatan dan pedagang pengumpul tingkat kabupaten.

Pedagang pengumpul tingkat nagari merupakan pedagang pengumpul yang membeli komoditi tanaman perkebunan dan rempah milik masyarakat yang ada di suatu nagari dengan jumlah yang sedikit, sehingga kurang efisien jika petani harus menjual langsung ke pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota atau kecamatan yang membutuhkan biaya transportasi yang lebih besar dibandingkan mereka menjual ke pedagang pengumpul tingkat nagari. Jumlah komoditi yang mereka jual ke pedagang pengumpul tingkat nagari biasanya tidak lebih dari 5 kg. Biasanya jenis komoditi yang dijual melalui pedagang pengumpul tingkat nagari ini adalah kakao, pinang dan biji

kopi. Sehingga pedagang pengumpul tingkat nagari hanya berperan dalam mendistribusikan komoditi dari petani ke pedagang tingkat kabupaten/kota dan memberikan informasi harga kepada petani.

Pedagang pengumpul tingkat kecamatan merupakan pedagang pengumpul yang membeli komoditi dari petani yang berada dalam lingkup satu kecamatan. Untuk komoditi kakao, kopi, pinang, cengkeh biasanya pedagang mendatangi rumah-rumah yang ada di suatu kecamatan untuk membeli komoditi yang dimiliki petani sehingga petani tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi dalam melakukan pemasaran komoditinya. Sedangkan untuk komoditi Karet dan Gambir biasanya petani yang mengantarkan langsung ke gudang pedagang pengumpul tingkat kecamatan. Jumlah komoditi yang diperjual belikan dengan pedagang pengumpul tingkat kecamatan biasanya lebih besar dibandingkan pedagang tingkat nagari yaitu berkisar antara 5-20 kg. Pedagang pengumpul tingkat kecamatan di dalam rantai pemasaran komoditi perkebunan dan rempah memiliki peran dalam mendistribusikan komoditi dari petani ke pedagang tingkat kabupaten/kota, hampir semua komoditi perkebunan rempah diperdagangkan oleh pedagang pengumpul tingkat kecamatan. Untuk jenis komoditi karet dan gambir beberapa pedagang pengumpul tingkat kecamatan juga memiliki peran dalam pemberian pinjaman uang kepada petani yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan mereka dan pinjaman tersebut akan dibayar oleh petani disaat penjualan Gambir atau Karet mereka.



Gambar 2. Saluran Pemasaran Komoditi Perkebunan dan Rempah

Pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota merupakan pedagang pengumpul yang membeli komoditi dari petani maupun dari pedagang pengumpul, baik pedagang pengumpul tingkat nagari maupun pedagang pengumpul tingkat kecamatan dan menjualnya kepada konsumen atau pengolah produk perkebunan dan rempah baik yang berada dalam kabupaten/kota dan provinsi maupun yang berada di luar kabupaten/kota dan provinsi bahkan kepada eksportir. Jumlah komoditi yang diperdagangkan biasanya

melebihi puluhan bahkan ratusan kilogram komoditi. Peran pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota dipengaruhi oleh jenis komoditi yang diperdagangkan. Untuk komoditi Kakao, pinang, Cengkeh dan jenis tanaman rempah lainnya pedagang pengumpul hanya bersifat menunggu di gudang mereka, biasanya yang menjual komoditi ini pada mereka adalah petani yang menjual dalam jumlah banyak (melebihi 50 kg) sehingga biaya transportasi sebanding dengan selisih harga yang mereka dapatkan jika mereka menjual pada pedagang pengumpul tingkat nagari atau pedagang pengumpul tingkat kecamatan, pedagang pengumpul tingkat kecamatan nagari dan pedagang pengumpul tingkat kecamatan. Sedangkan untuk komoditi karet dan Gambir biasanya pedagang pengumpul tingkat kabupaten mendatangi gudang petani, pedagang pengumpul nagari, pedagang pengumpul tingkat kecamatan untuk membeli Karet dan Gambir dan menjualnya langsung ke pabrik atau eksportir. Rantai pemasaran yang terjadi pada komoditi perkebunan dan rempah dapat dilihat pada gambar 2.

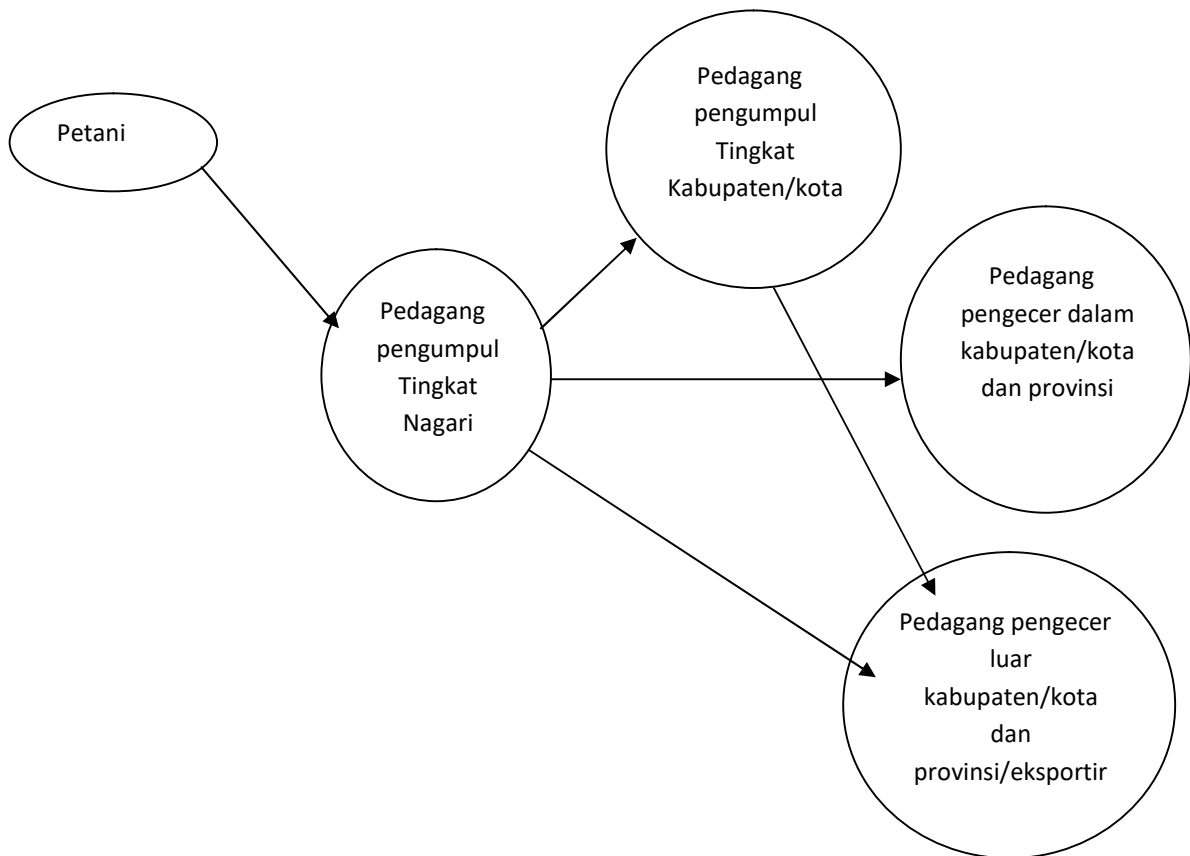
### 3. Komoditi tanaman musiman

Sama hal dengan sifat tanamannya yang bersifat musiman, pedagang pengumpul yang terlibat dalam pemasaran tanaman musiman juga bersifat musiman. Jadi mereka melakukan kegiatan perdagangannya hanya ketika tanaman musiman tersebut sedang dalam masa panen. Tanaman musiman yang diperdagangkan di Kabupaten Lima Puluh Kota adalah manggis dan Durian. Untuk tanaman musiman ini peran pedagang pengumpul sangatlah penting, karena bisa dikatakan peran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul lebih banyak dibandingkan petani, seperti pengangkutan durian dari kebun dilakukan oleh pedagang pengumpul bahkan untuk manggis pemetikan pun dilakukan oleh pedagang pengumpul. Rantai pemasaran komoditi tanaman musiman juga lebih pendek dibandingkan komoditi perkebunan dan rempah, dimana melibatkan pedagang pengumpul tingkat nagari dan pedagang pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota.

Pedagang pengumpul tingkat nagari merupakan pedagang pengumpul yang membeli manggis atau durian langsung dari petani. Untuk tanaman musiman ini terdapat beberapa pedagang pengumpul nagari yang membeli durian dan manggis dalam bentuk batangan sehingga yang mengumpulkan durian yang jatuh setiap harinya dilakukan oleh pedagang pengumpul, begitu juga dengan manggis, pemetikan manggis di batang dilakukan langsung oleh pedagang pengumpul tingkat nagari. Untuk produk manggis setelah melakukan pedagang pengumpul akan melakukan grading dan sortasi dalam dua kelompok yaitu super dan "BS" manggis tersebut dijual kepada pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota, dalam hal ini pengangkutan dari tempat pedagang pengumpul tingkat nagari menuju gudang pedagang pengumpul tingkat kabupaten adalah tanggung jawab pedagang pengumpul tingkat nagari. Sedangkan untuk produk durian setelah membeli dari petani, pedagang pengumpul akan melakukan grading dan sortasi. Bagi durian yang baik secara fisik akan dijual untuk konsumsi segar sedangkan yang tidak baik baik secara fisik (berlubang atau retak) akan dikupas dan diambil daging buahnya saja yang biasanya digunakan untuk industry kue atau roti. Pengangkutan durian dari petani ke pedagang pengumpul tingkat nagari biasanya terjadi dalam dua bentuk yaitu pengangkutan oleh petani (terjadi jika jumlah durian yang dijual tidak banyak) dan pengangkutan oleh pedagang pengumpul nagari (terjadi jika durian yang akan dijual dalam jumlah banyak). pedagang pengumpul tingkat nagari menjual durian pada pedagang pengumpul tingkat kabupaten, pedagang pengecer dalam kabupaten/kota atau provinsi, dan pedagang pengecer luar kabupaten/kota atau provinsi.

Pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota merupakan pedagang pengumpul yang membeli durian dan manggis dari pedagang pengumpul tingkat nagari atau dari petani langsung. Untuk komoditi durian umumnya pedagang pengumpul juga berperan sebagai pedagang pengecer yang menjual durian langsung kepada konsumen untuk tujuan konsumsi segar. Sedangkan untuk manggis pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota berperan dalam mendistribusikan produk manggis dari pedagang pengumpul tingkat nagari kepada eksportir dan pedagang pengecer diluar provinsi. Selain membeli produk manggis dari Kabupaten Lima Puluh Kota, pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota ini juga membeli produk manggis dari kabupaten lain seperti Kabupaten Pasaman dan Kabupaten Solok Selatan. Manggis yang dibeli dari pedagang pengumpul tingkat nagari akan di grade kembali oleh pedagang pengumpul tingkat Kabupaten/kota dalam enam grade. Tiga grade pertama untuk diekspor dan tiga grade terakhir di pasarkan ke luar provinsi. Informasi harga Durian dan Manggis biasanya berasal dari pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota.

Berbeda dengan komoditi hortikultura dan perkebunan dimana biasanya petani yang mendapatkan pinjaman modal, dalam rantai pemasaran tanaman musiman biasanya pedagang pengumpul tingkat nagari mendapatkan pinjaman modal dari pedagang pengumpul tingkat kabupaten/kota atau bahkan dari pedagang pengumpul luar provinsi. Hal ini terjadi karena pedagang pengumpul tingkat nagari membutuhkan modal yang besar untuk membeli durian atau manggis dari petani. Adapun rantai pemasaran yang terjadi dalam pemasaran komoditi tanaman musiman dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Saluran Pemasaran Komoditi Tanaman Musiman

## KESIMPULAN DAN SARAN

### a. *Kesimpulan*

1. Secara umum pemasaran komoditi pertanian di Kabupaten Lima Puluh Kota dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu Komiditi Holtikultura, tanaman perkebunan dan rempah serta tanaman musiman. Sifat saluran pemasaran dan peran pedagang pengumpul berbeda-beda pada setiap komoditi tersebut.
2. Pedagang pengumpul di Kabupaten Lima Puluh Kota memiliki peran mendistribusikan produk, memberikan informasi pasar, memberikan pinjaman modal, melakukan sortasi dan grading. Dan tidak selama semua pedagang pengumpul melakukan keseluruhan peran tersebut.

### b. *Saran*

Diharapkan kerjasama yang dijalin oleh petani dan pedagang pengumpul merupakan kerja sama yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak sehingga pemasaran komoditas pertanian dapat dilaksanakan sebaik mungkin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Emzir. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. PT RajaGrafindo Persada; Jakarta.
- Firdaus, Muhammad. 2008. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara; Jakarta
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Penerbit Alfabeta Bandung; Bandung.
- Sunyoto, Danang. 2014. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran konsep, Strategi dan Kasus*. PT. Buku Seru; Jakarta
- Syahyuti. 2007. *Dibutuhkan Perubahan Perspektif Kebijakan Untuk Mengoptimalkan Peran Pedagang Hasil-Hasil Pertanian*. Seminar Nasional Pembangunan Pertanian dan Pedesaan. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. 4 desember 2007. Bogor.