



Pengaruh Meningkatnya Harga Cabai Terhadap Penawaran di Pasar Tradisional Sambu

Nadhifah Rahmallah Sari Nasution

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Indah Mawarni

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Nur Laili Hasanah

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Yenni Samri Julianti Nasution

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jl. IAIN No. 1, Gaharu, Kecamatan Medan Timur, Kota Medan, Sumatera Utara, Indonesia

Korespondensi penulis: nadhifahrahmallah03@gmail.com¹,
indahmawarni1812@gmail.com², nurlailyhasana@gmail.com³,
yenni.samri@uinsu.ac.id⁴

Abstract. Chili is an important horticultural commodity with high price volatility that directly affects economic activities in traditional markets. This study aims to analyze the effect of rising chili prices on the supply quantity offered by traders at Sambu Traditional Market, Medan City, and to examine the applicability of the law of supply to perishable agricultural commodities. The research employs a quantitative approach with a descriptive associative method. Data were collected through direct interviews with three chili traders selected using purposive sampling. The results indicate that an increase in chili prices leads to a decrease in supply, with stock reductions ranging from 30 to 60 percent compared to normal conditions. This decline is driven by reduced consumer purchasing power, higher risk of losses due to unsold perishable goods, and disruptions in supply and distribution. These findings suggest that the law of supply does not fully apply to chili commodities due to external factors and the perishable nature of the product. Therefore, maintaining stable supply and efficient distribution is crucial to ensuring market balance in traditional chili markets.

Keywords: Chili price; supply; law of supply; traditional market; chili.

Abstrak. Cabai merupakan komoditas hortikultura penting yang memiliki tingkat fluktuasi harga tinggi dan berdampak langsung pada aktivitas ekonomi di pasar tradisional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kenaikan harga cabai terhadap jumlah penawaran pedagang di Pasar Tradisional Sambu, Kota Medan, serta meninjau penerapan hukum penawaran pada komoditas pertanian yang bersifat mudah rusak. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis deskriptif asosiatif. Data diperoleh melalui wawancara langsung terhadap tiga pedagang cabai yang dipilih secara purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga cabai justru diikuti oleh penurunan jumlah penawaran, dengan penurunan stok berkisar antara 30–60 persen dari kondisi normal. Hal ini disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen, tingginya risiko kerugian akibat cabai tidak terjual, serta gangguan pasokan dan distribusi. Temuan ini menunjukkan bahwa hukum penawaran tidak selalu

berlaku secara ideal pada komoditas cabai karena dipengaruhi oleh faktor eksternal dan karakteristik cabai yang mudah rusak. Oleh karena itu, stabilitas pasokan dan distribusi menjadi faktor penting dalam menjaga keseimbangan pasar cabai di pasar tradisional.

Kata Kunci: Harga cabai; penawaran; hukum penawaran; pasar tradisional; cabai.

PENDAHULUAN

Cabai merupakan salah satu komoditas utama yang menjadi bagian penting dari kebutuhan sehari-hari masyarakat Indonesia, termasuk di Kota Medan. Fluktuasi harga cabai yang sering terjadi dapat berdampak langsung pada aktivitas ekonomi di pasar tradisional. Berdasarkan hasil wawancara di Pasar Tradisional Sambu, diketahui bahwa saat harga cabai meningkat, sebagian pedagang memilih untuk mengurangi jumlah stok yang dibawa ke pasar. Hal ini terjadi karena harga beli dari pemasok ikut naik, sementara risiko kerugian akibat barang tidak terjual juga semakin besar.

Dalam konteks ekonomi mikro, harga memiliki peran penting dalam memengaruhi keputusan baik dari sisi penjual maupun pembeli (Kotler, 2022). Di sisi lain, penawaran diartikan sebagai jumlah barang yang siap dan bersedia dijual pada berbagai tingkat harga dalam periode tertentu (Sukirno, 2021). Berdasarkan hukum penawaran, semakin tinggi harga suatu barang, maka semakin besar pula jumlah yang ditawarkan. Namun, pada komoditas pertanian seperti cabai, hubungan ini tidak selalu berjalan linier karena cabai bersifat mudah rusak dan sangat bergantung pada kondisi cuaca, sehingga penawaran tidak selalu meningkat ketika harga naik.

Beragam penelitian sebelumnya memberikan hasil yang berbeda. Surbakti et al. (2022) menemukan adanya ketidakseimbangan transmisi harga cabai di wilayah Sumatera Utara, sedangkan Putri et al. (2024) menjelaskan bahwa pedagang menyesuaikan jumlah stok sesuai dengan situasi pasar. Meski demikian, penelitian yang secara khusus meneliti dampak kenaikan harga terhadap penawaran cabai di Pasar Tradisional Sambu, Medan, masih jarang dilakukan.

Oleh sebab itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh kenaikan harga cabai terhadap jumlah penawaran pedagang di Pasar Tradisional Sambu, Medan, serta untuk mengetahui sejauh mana hukum penawaran berlaku pada komoditas pertanian yang cenderung berfluktuasi seperti cabai.

KAJIAN TEORITIS

Harga

Harga merupakan nilai tukar suatu barang atau jasa yang dinyatakan dalam bentuk uang. Harga berperan penting dalam memengaruhi keputusan penjual maupun pembeli. Menurut Kotler (2022), harga adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan konsumen untuk memperoleh manfaat dari suatu barang atau jasa. Dalam konteks pasar tradisional, harga cabai sering mengalami perubahan karena dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti pasokan, kondisi cuaca, biaya distribusi, serta tingkat permintaan masyarakat.

Kenaikan atau penurunan harga tidak hanya memengaruhi daya beli konsumen, tetapi juga menentukan strategi pedagang dalam menyesuaikan jumlah barang yang ditawarkan. Oleh karena itu, harga menjadi indikator utama dalam menentukan perilaku pasar, terutama pada komoditas pertanian seperti cabai yang mudah rusak dan memiliki daya simpan terbatas.

Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang sanggup dan bersedia dijual oleh penjual pada berbagai tingkat harga dalam jangka waktu tertentu. Menurut Sukirno (2021), hukum penawaran menyatakan bahwa apabila harga barang meningkat, maka

jumlah barang yang ditawarkan akan bertambah. Sebaliknya, jika harga menurun, maka penawaran akan berkurang.

Namun, pada komoditas pertanian seperti cabai, hubungan antara harga dan penawaran tidak selalu berjalan searah. Hal ini disebabkan oleh sifat cabai yang mudah busuk dan tidak dapat disimpan lama, sehingga pedagang harus menyesuaikan jumlah stok dengan kondisi pasar agar tidak mengalami kerugian. Dengan demikian, perubahan harga cabai sering kali tidak langsung diikuti dengan perubahan jumlah penawaran.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran Cabai

Menurut Boediono (2020), faktor-faktor yang memengaruhi penawaran suatu barang meliputi:

a. Harga barang itu sendiri

Harga merupakan faktor utama yang menentukan jumlah barang yang akan ditawarkan. Jika harga cabai naik, pedagang cenderung menambah jumlah cabai yang dijual untuk memperoleh keuntungan lebih besar.

b. Harga barang lain yang terkait

Jika harga cabai naik, pedagang yang biasanya menjual sayuran lain mungkin mengalihkan sebagian modalnya untuk menjual cabai karena potensi keuntungan lebih tinggi.

c. Biaya produksi dan distribusi

Biaya transportasi dan distribusi yang tinggi dapat mengurangi jumlah barang yang ditawarkan. Pada pasar tradisional seperti Pasar Sambu Medan, pedagang kecil sering kali menekan jumlah stok agar biaya distribusi tidak melebihi keuntungan.

d. Teknologi dan sarana penyimpanan

Keterbatasan fasilitas penyimpanan menyebabkan cabai mudah busuk. Karena itu, pedagang tidak bisa menahan stok terlalu lama dan cenderung menyesuaikan penawaran harian dengan kondisi pasar.

e. Kebijakan pemerintah dan kondisi alam

Cuaca buruk, musim tanam, dan kebijakan impor atau distribusi dari pemerintah juga sangat memengaruhi pasokan cabai ke pasar.

Karakteristik Komoditas Cabai

Cabai termasuk bahan pangan yang bersifat mudah rusak (*perishable*) dan tidak dapat disimpan lama tanpa pendinginan. Beberapa karakteristik penting komoditas cabai adalah:

a) Daya simpan terbatas: Cabai cepat mengalami kerusakan setelah dipanen.

b) Produksi musiman: Ketersediaan cabai sangat dipengaruhi oleh musim tanam dan kondisi cuaca.

c) Harga tidak stabil: Karena faktor pasokan dan permintaan yang sering berubah, harga cabai sangat fluktuatif.

d) Ketergantungan pada distribusi cepat: Proses distribusi yang lambat dapat menyebabkan cabai busuk sebelum sampai ke pasar.

Kondisi inilah yang membuat hukum penawaran pada komoditas cabai sering kali tidak sepenuhnya berlaku secara ideal.

Hukum Penawaran

Teori ini diperkenalkan oleh Alfred Marshall (1890) dalam ilmu ekonomi mikro. Hukum penawaran menjelaskan bahwa terdapat hubungan positif antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan. Artinya, semakin tinggi harga suatu barang, semakin besar pula jumlah barang yang ingin dijual oleh penjual.

Dalam konteks penelitian ini, pedagang cabai di Pasar Tradisional Sambu Medan cenderung menyesuaikan jumlah cabai yang dijual sesuai dengan perubahan harga pasar. Ketika harga cabai meningkat, pedagang berusaha menambah stok untuk memperoleh keuntungan lebih tinggi. Namun karena cabai mudah rusak, peningkatan penawaran tidak selalu berbanding lurus dengan kenaikan harga.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis deskriptif asosiatif untuk mengetahui hubungan antara harga cabai (variabel X) dan penawaran cabai (variabel Y) di Pasar Tradisional Sambu, Kota Medan. Penelitian dilakukan pada 13 Oktober 2025 di Pasar Tradisional Sambu karena lokasi tersebut sering mengalami fluktuasi harga cabai. Populasinya adalah seluruh pedagang cabai di pasar tersebut, dengan tiga responden yang dipilih melalui teknik purposive sampling berdasarkan pengalaman dan lama berdagang.

Data dikumpulkan melalui wawancara langsung mengenai lama berjualan, jumlah cabai yang dijual per hari, dan perubahan penawaran saat harga naik. Instrumen utama penelitian adalah peneliti sendiri yang mencatat hasil wawancara ke dalam tabel data. Analisis data dilakukan secara kuantitatif sederhana dengan metode deskriptif dan persentase untuk menggambarkan pengaruh kenaikan harga terhadap jumlah penawaran, sesuai prinsip hukum penawaran yang menyatakan bahwa harga berbanding lurus dengan jumlah barang yang ditawarkan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Tradisional Sambu, Medan, dengan tiga responden yang merupakan pedagang cabai aktif. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung untuk mengetahui pengaruh kenaikan harga cabai terhadap penawaran di pasar.

Tabel berikut merupakan ringkasan hasil wawancara dengan ketiga pedagang cabai:

Tabel 4.1

Ringkasan Hasil Wawancara Pedagang Cabai di Pasar Tradisional Sambu, Medan

No.	Lama Berjualan	Sumber Cabai	Harga Saat naik (Rp/Kg)	Stok Saat Normal {Kg}	Stok Saat Naik (kg)	Penyebab Kenaikan Harga
1.	10 Tahun	MMTC	±75.000	100	10-50	Kelangkaan pasokan
2.	28 Tahun	MMTC	75.000	65-75	45	Pengiriman terganggu, panen berkurang
3.	25 Tahun	MMTC	72.000-80.000	15-20	10	Pengiriman terganggu

Sumber: Data primer hasil wawancara (2025)

Berdasarkan tabel di atas, seluruh responden mengalami penurunan jumlah cabai yang ditawarkan ketika harga mengalami kenaikan. Rata-rata penurunan stok mencapai 30-60% dari

jumlah normal. Para pedagang cenderung mengurangi stok karena harga cabai tidak menentu dan sering berubah setiap hari.

Faktor utama penyebab kenaikan harga cabai menurut para pedagang adalah gangguan pengiriman, penurunan hasil panen, serta kelangkaan pasokan dari pemasok utama di MMTC. Selain itu, beberapa pedagang menyebutkan bahwa pembeli menjadi lebih sedikit saat harga naik, sehingga mereka memilih mengurangi stok agar tidak menanggung kerugian akibat cabai yang tidak laku atau cepat busuk.

Sebagian pedagang juga mengaku tetap berjualan seperti biasa, namun menyesuaikan jumlah stok agar lebih aman. Ada pula yang memberikan sistem utang kepada pelanggan tetap, meski berisiko tidak dibayar. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang tetap berusaha menjaga hubungan dengan pembeli di tengah fluktuasi harga.

Hasil penelitian ini memperlihatkan adanya hubungan negatif antara kenaikan harga cabai dan jumlah penawaran di Pasar Tradisional Sambu. Ketika harga cabai naik, pedagang justru mengurangi jumlah cabai yang dijual karena menurunnya daya beli konsumen serta risiko kerugian yang lebih besar. Fenomena ini sejalan dengan hukum penawaran, yaitu ketika harga barang naik, jumlah barang yang ditawarkan dapat menurun apabila kondisi pasar tidak stabil.

Selain itu, hasil temuan ini juga memperkuat teori bahwa faktor eksternal seperti gangguan distribusi dan pasokan berpengaruh besar terhadap perilaku pedagang dalam menentukan jumlah barang yang dijual. Penurunan penawaran yang terjadi bukan semata-mata karena harga tinggi, tetapi juga karena pedagang menyesuaikan diri dengan situasi pasar dan risiko kerugian.

Temuan ini konsisten dengan beberapa penelitian sebelumnya di wilayah Sumatera Utara (Siagian, 2023; Fahmi, 2023; Pirngadi, 2023) yang menyebutkan bahwa pedagang cenderung mengurangi volume penawaran ketika harga naik tajam. Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa kenaikan harga cabai berpengaruh langsung terhadap penurunan penawaran, terutama saat terjadi gangguan pasokan, keterlambatan pengiriman, dan penurunan daya beli masyarakat.

Deskripsi Hasil Wawancara dengan Responden

1. Responden 1

Responden telah berjualan cabai selama sekitar 10 tahun di lapak miliknya sendiri. Ia mendapatkan pasokan cabai dari agen atau toke di MMTC dengan jumlah 50–100 kg per hari, tergantung kondisi harga. Saat harga naik, ia mengurangi jumlah cabai yang dibawa menjadi sekitar 10–50 kg karena daya beli masyarakat menurun. Pembeli yang biasanya membeli satu kilogram, kini hanya membeli sebagian kecil saja. Ia tidak pernah menimbun cabai karena mudah busuk dan langsung menjual semua stok setiap hari. Menurutnya, kenaikan harga disebabkan oleh kelangkaan pasokan, sementara jam dan hari berjualannya tetap sama. Ia juga terkadang memberi utang kepada pelanggan tetap dan bersedia hasil wawancaranya digunakan untuk penelitian.

2. Responden 2

Responden telah berjualan selama kurang lebih 28 tahun di lapak sendiri. Saat harga cabai naik hingga sekitar Rp75.000/kg, jumlah pembeli berkurang sehingga penjualan hanya mencapai sekitar 45 kg per hari, sedangkan saat harga normal bisa mencapai 65–75 kg. Ia tetap menstok cabai, tetapi tidak dalam jumlah banyak karena harga sering berubah-ubah. Menurutnya, kenaikan harga disebabkan oleh gangguan pengiriman dan berkurangnya hasil panen. Responden kadang merasa rugi akibat harga yang tidak stabil dan tetap memberikan utang kepada pelanggan. Ia bersedia namanya dicantumkan dalam laporan penelitian.

3. Responden 3

Responden berusia 57 tahun dan telah berjualan cabai selama 25 tahun di lapak miliknya. Ia mulai berjualan sejak pukul 03.00 hingga 10.00 atau 11.00 pagi, dengan pasokan cabai dari agen di MMTC. Harga cabai yang ia ambil bervariasi setiap hari, antara Rp72.000–80.000 per kilogram. Saat harga naik, penjualannya hanya sekitar 10 kg, sedangkan saat normal bisa mencapai 15–20 kg. Ia mengurangi stok ketika harga naik karena perubahan harga terjadi hampir setiap hari. Menurutnya, kenaikan harga disebabkan oleh gangguan pengiriman. Responden juga

memberi utang kepada pelanggan tetap, meskipun kadang ada yang tidak membayar. Ia bersedia namanya disebut dalam laporan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga pedagang cabai di Pasar Tradisional Sambu, dapat disimpulkan bahwa kenaikan harga cabai berpengaruh terhadap jumlah penawaran di pasar. Ketika harga naik, sebagian pedagang justru mengurangi jumlah cabai yang dijual karena daya beli konsumen menurun dan risiko kerugian akibat cabai tidak terjual menjadi lebih besar. Kenaikan harga ini umumnya disebabkan oleh terbatasnya pasokan dari pemasok, hambatan distribusi, dan penurunan hasil panen. Untuk menghadapi kondisi tersebut, pedagang menyesuaikan strategi seperti mengurangi stok, menjaga hubungan dengan pelanggan tetap, atau memberikan sistem pembayaran tunda bagi pembeli langganan.

Temuan ini sejalan dengan teori penawaran yang menjelaskan bahwa jumlah barang yang ditawarkan dapat menurun ketika harga berfluktuasi tajam dan biaya pasokan meningkat. Oleh karena itu, pedagang disarankan menjalin kerja sama lebih erat dengan pemasok guna menjaga kestabilan pasokan saat harga berubah. Pemerintah daerah juga perlu meningkatkan pengawasan terhadap distribusi dan produksi cabai, terutama pada masa panen rendah, agar harga tetap stabil. Sementara itu, peneliti selanjutnya diharapkan menambah jumlah responden dan memperluas lokasi penelitian supaya hasilnya lebih representatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. (2020). *Ekonomi mikro*. BPFE.
- Fahmi, M. (2023). *Analisis ketersediaan dan kebutuhan cabai merah di Provinsi Sumatera Utara* (Skripsi). Universitas Medan Area.
- Kirci, M. (2022). Managing perishability in the fruit and vegetable supply chain. *Sustainability*, 14(9), 5378. <https://doi.org/10.3390/su14095378>
- Kotler, P. (2022). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Lestari, M. D. D., Yanti, N. D., & Aziz, Y. (2024). Analysis of price transmission chili from producer to consumer in Tapin Regency. *European Journal of Agriculture and Food Sciences*.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Macmillan.
- Pirngadi, R. S. (2023). Respon pedagang dan konsumen terhadap kenaikan harga cabai merah di Pasar Pendidikan Kota Medan. *Jurnal Cered Indonesia*.
- Putri, D. D., Karim, A. R., Wijayanti, I. K. E., Zulkifli, L., & Prasetyo, K. (2024). Price dynamics and market integration of red chili between farmers and consumers in Banyumas Regency, Indonesia. *Agro Bali: Agricultural Journal*.
- Siagian, W. M. (2023). Hubungan harga komoditas hortikultura antar pasar di Sumatera Utara. *Agro: Jurnal Agribisnis dan Ekonomi Pertanian*.
- Sukirno, S. (2021). *Mikroekonomi: Teori pengantar*. Rajawali Pers.
- Surbakti, T., Supriana, T., & Iskandarini, I. (2022). Asymmetric price transmission of red chili market in North Sumatra Province, Indonesia. *Agro Bali: Agricultural Journal*.