

SKRIPSI

**SALURAN PEMASARAN DAN PENDAPATAN USAHATANI
CABAI MERAH (*Capsicum annum* L.) DI DESA BATUN
BARU KECAMATAN JEJAWI KABUPATEN
OGAN KOMERING ILIR**

***MARKETING CHANNELS AND FARMING INCOME OF RED
CHILI (*Capsicum annum* L.) IN BATUN BARU VILLAGE
JEJAWI DISTRICT OGAN KOMERING ILIR REGENCY***



**Raden Ayu Kodaria
05011181823180**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2022**

SUMMARY

RADEN AYU KODARIA. *Marketing Channels and Farming Income of Red Chili (*Capsicum annum L.*) in Batun Baru Village, Jejawi District, Ogan Komering Ilir Regency (Supervised by **ELISA WILDAYANA**).*

The horticulture sub sector is an important crop that is needed by the community and contributes to agriculture in Indonesia. Red chili is one of the horticultural commodities that has a high enough market demand, both for the benefit of the domestic market and exports to foreign countries. South Sumatra is one of the centers of red chili production in Indonesia. Ogan Komering Ilir Regency is one of the regencies whose residents work in the agricultural and plantation sectors. Batun Baru Village makes red chili plantations as a source of livelihood. This study aims to: 1) describe the marketing channels of red chili and analyze its efficiency in Batun Baru Village, Jejawi District, Ogan Komering Ilir Regency; 2) Knowing and analyze how much the farmers' income from their red chili farming activities. This research was carried out from April 2022 to completion in Batun Baru Village, Jejawi District, Ogan Komering Ilir Regency. The research location was chosen deliberately because this location makes red chili farming a source of community income. This research was conducted using a survey method by filling out questionnaires which were answered through interviews with farmers and marketing agencies. The sampling method of farmers used a simple random sampling method using the formula from Slovin and obtained a sample of 30 farmers for marketing institutions using the snowball sampling method. Based on the results of the research that has been carried out, it can be concluded several things: 1) There are three marketing channels for red chili in Batun Baru Village, Jejawi District, with the marketing institutions involved consisting of wholesalers (agents) - retailers - the final consumer, 2) The most efficient red chili marketing channel is the third marketing channel because it has values that meet the criteria, namely the smallest marketing margin value, the largest farmer's share percentage and the smallest profit ratio value compared to the first and second marketing channels, 3) Average income The average received by farmers in conducting red chili farming in one growing season in Batun Baru Village, Jejawi District is profitable, which is Rp. 14,804,122.13 per arable area per growing season or Rp. 12,632,377.70 per hectare per growing season.

Key words: red chili, income, marketing channel.

RINGKASAN

RADEN AYU KODARIA. Saluran Pemasaran dan Pendapatan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum* L.) di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir (Dibimbing oleh **ELISA WILDAYANA**).

Subsektor hortikultura merupakan tanaman penting yang sangat di butuhkan oleh masyarakat dan memberikan kontribusi dalam pertanian di Indonesia. Cabai merah merupakan salah satu komoditi hortikultura yang memiliki permintaan pasar cukup tinggi, baik untuk kepentingan pasar domestik maupun ekspor kemancanegara. Sumatera Selatan merupakan salah satu sentra penghasil produksi cabai merah di Indonesia. Kabupaten Ogan Komering Ilir merupakan salah satu kabupaten yang penduduknya bekerja di sektor pertanian dan perkebunan. Desa Batun Baru menjadikan perkebunan cabai merah sebagai sumber mata pencahariannya. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mendeskripsikan saluran pemasaran cabai merah dan menganalisis efisiensinya di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir; 2) Mengetahui dan menganalisis seberapa besar pendapatan petani dari kegiatan usahatani cabai merah milik mereka. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan April 2022 sampai dengan selesai di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja dikarenakan lokasi ini menjadikan usahatani cabai merah sebagai sumber pendapatan masyarakat. Penelitian ini dilaksanakan menggunakan metode survey dengan mengisi kuisisioner yang dijawab melalui wawancara dengan petani dan lembaga pemasaran. Metode penarikan sampel petani menggunakan metode *simple random sampling* dengan menggunakan rumus dari Slovin dan didapatkanlah sampel sebanyak 30 orang petani dan untuk lembaga pemasaran menggunakan metode *snowball sampling*. Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa hal bahwa: 1) Saluran pemasaran cabai merah yang ada di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi terdapat tiga saluran pemasaran, dengan lembaga pemasaran yang terlibat terdiri dari, pedagang besar (agen) – pedagang pengecer – konsumen akhir, 2) Saluran pemasaran cabai merah yang paling efisien adalah saluran pemasaran ketiga karena mempunyai nilai yang memenuhi kriteria, yaitu nilai margin pemasaran terkecil, persentase *farmer's share* terbesar dan nilai rasio keuntungan terkecil dibandingkan dengan saluran pemasaran kesatu dan kedua, 3) Pendapatan rata-rata yang di terima oleh petani dalam melakukan usahatani cabai merah dalam satu kali musim tanam di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi menguntungkan yaitu sebesar Rp14.804.122,13 per luas garapan per musim tanam atau Rp12.632.377,70 per hektar per musim tanam.

Kata Kunci: cabai merah, pendapatan, saluran pemasaran.

SKRIPSI

**SALURAN PEMASARAN DAN PENDAPATAN USAHATANI
CABAI MERAH (*Capsicum annum* L.) DI DESA BATUN
BARU KECAMATAN JEJAWI KABUPATEN
OGAN KOMERING ILIR**

***MARKETING CHANNELS AND FARMING INCOME OF RED
CHILI (*Capsicum annum* L.) IN BATUN BARU VILLAGE
JEJAWI DISTRICT OGAN KOMERING ILIR REGENCY***

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya



**Raden Ayu Kodaria
05011181823180**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

SALURAN PEMASARAN DAN PENDAPATAN USAHATANI
CABAI MERAH (*Capsicum annum L.*) DI DESA BATUN
BARU KECAMATAN JEJAWI KABUPATEN
OGAN KOMERING ILIR

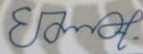
SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:

Raden Ayu Kodaria
05011181823180

Indralaya, September 2022
Pembimbing,

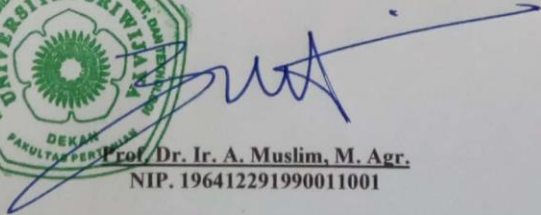


Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si.
NIP. 196104261987032007

ILMU ALAT PENGABDIAN

Mengetahui,
Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya



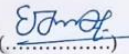

Prof. Dr. Ir. A. Muslim, M. Agr.
NIP. 196412291990011001

Skripsi dengan judul "Saluran Pemasaran dan Pendapatan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum* L.) di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir" oleh Raden Ayu Kodaria telah dipertahankan dihadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tanggal 27 Juli 2022 dan telah diperbaiki sesuai saran dan masukan dari tim penguji.

Komisi Penguji


1. Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si.
NIP. 196104261987032007

Ketua


(.....)

2. Erni Purbiyanti, S.P., M.Si.
NIP. 197802102008122001

Sekretaris


(.....)

3. Ir. Mirza Antoni, M.Si., Ph.D.
NIP. 196607071993121001


Anggota


(.....)

Indralaya, September 2022

Ketua Jurusan

Sosial Ekonomi Pertanian


Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001

PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Raden Ayu Kodaria

NIM : 05011181823180

Judul : Saluran Pemasaran dan Pendapatan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum* L.) di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawo Kabupaten Ogan Komerang Ilir.

Menyatakan bahwa semua informasi dan data-data yang dimuat pada Skripsi ini merupakan hasil penelitian saya sendiri di bawah arahan pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya unsur plagiasi dalam skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak mendapat paksaan dari pihak manapun.



Indralaya, September 2022



Raden Ayu Kodaria

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT dan tak lupa juga shalawat serta salam senantiasa penulis panjatkan kepada Rasulullah SAW sebagai utusan-Nya. Atas segala rahmat dan karunia-Nya lah penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi dengan judul “Saluran Pemasaran dan Pendapatan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum* L.) di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir”.

Pada kesempatan ini penulis banyak mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT karena anugerah dan karunia-Nya yang tiada henti sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Kedua orang tua dan keluarga besar, khususnya Ibu Bunaya, dan saudara-saudara saya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu. Terima kasih untuk dukungan, do'a, motivasi dan materil yang tak pernah berhenti diberikan kepada penulis.
3. Ibu Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si. sebagai pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing penulis menyelesaikan skripsi ini, serta Ibu Dessy Adriani, S.P. M.Si. Sebagai ketua jurusan sosial ekonomi pertanian program studi agribisnis yang telah memberikan izin pelaksanaan penelitian sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu.
4. Bapak Ir. Mirza Antoni, M.Si, Ph.d. telah bersedia menjadi dosen penelaah seminar penulis mulai dari sempro, semhas serta sidang dan juga telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran serta memberikan banyak saran dan masukan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Seluruh dosen dan staff yang telah memberikan banyak ilmu, pengetahuan, serta pengalaman berharga selama masa perkuliahan, serta staff administrasi mbak Dian, kak Ikhsan, dan kak Ari karena penulis terlalu banyak meminta tolong dan bertanya dalam proses administrasi.

6. Kepala Desa di Desa Batun Baru karena telah mengizinkan penulis meneliti di sana. Dan para petani serta lembaga pemasaran yang telah bersedia menjadi responden peneliti.
7. Sahabat-sahabat saya bengeks team: mbak Dwik, Dina black mamba, dan weni atas pengertian dukungan, waktu dan telinga, sebagai pendengar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tanpa banyak tekanan.
8. Teman-teman satu angkatan Agribisnis 2018 serta teman-teman saya semasa SMA yang tak bisa disebutkan namanya satu persatu yang telah memberikan semangat dan dukungan selama masa perkuliahan.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kesalahan dan kekurangan dalam penyempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk menjadikan skripsi ini menjadi lebih baik lagi untuk selanjutnya. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat menjadi bermanfaat bagi kita semua.

Indralaya, September 2022

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Kegunaan Penelitian	6
BAB 2 KERANGKA PEMIKIRAN	7
2.1. Tinjauan Pustaka	7
2.1.1. Konsepsi Tanaman Cabai Merah	7
2.1.2. Budidaya Tanaman Cabai Merah	8
2.2. Konsepsi Pemasaran	10
2.3. Konsepsi Lembaga dan Fungsi Pemasaran	10
2.4. Konsepsi Saluran Pemasaran	11
2.5. Konsepsi Efisiensi Pemasaran	12
2.6. Konsepsi Margin Pemasaran	13
2.7. Konsepsi Biaya, Keuntungan dan Rasio Keuntungan Pemasaran	13
2.8. <i>Farmer's Share</i>	14
2.9. Konsepsi Usahatani	15
2.10. Konsepsi Produksi dan Biaya Produksi	16
2.10.1. Konsepsi Produksi	16
2.10.2. Konsepsi Biaya Produksi	16
2.11. Konsepsi Penerimaan dan Pendapatan	17
2.11.1. Konsepsi Penerimaan	17
2.11.2. Konsepsi Pendapatan	18
2.12. Model Pendekatan	19
2.13. Hipotesis	20

	Halaman
2.14. Batasan Operasional.....	21
BAB 3 METODE PENELITIAN	23
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	23
3.2. Metode Penelitian	23
3.3. Metode Penarikan Contoh	23
3.4. Metode Pengumpulan Data	24
3.5. Metode Pengolahan Data.....	24
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1. Keadaan Umum Daerah	27
4.1.1. Lokasi dan Wilayah Administratif.....	27
4.1.2. Keadaan Geografi dan Topografi.....	27
4.1.3. Penduduk dan Mata Pencharian	28
4.1.4. Sarana dan Prasarana.....	28
4.2. Karakteristik Petani Contoh.....	28
4.2.1. Umur Petani Contoh.....	29
4.2.2. Tingkat Pendidikan Petani Contoh.....	29
4.2.3. Jumlah Tanggungan Kepala Keluarga Petani Contoh.....	30
4.2.4. Luas Lahan dan Status Kepemilikan Lahan Petani Contoh	31
4.3. Karakteristik Lembaga Pemasaran.....	31
4.3.1. Pedagang Besar/Agen di Pasar Induk Jakabaring.....	31
4.3.2. Pedagang Pengecer di Pasar Induk Jakabaring	32
4.3.3. Pedagang Pengecer Rumahan	33
4.3.4. Pedagang Pengecer Pasar Tangga Buntung Palembang.....	34
4.3.5. Pedagang Pengecer Pasar Mingguan.....	35
4.4. Analisis Saluran Pemasaran Cabai Merah di Desa Batun Baru	35
4.4.1. Analisis Saluran Pemasaran I	37
4.4.2. Analisis Saluran Pemasaran II	37
4.4.3. Analisis Saluran Pemasaran III	38
4.5. Margin Pemasaran Cabai Merah.....	38
4.5.1. Analisis Margin Pemasaran Saluran I	39
4.5.2. Analisis Margin Pemasaran Saluran II.....	40

	Halaman
4.5.3. Analisis Margin Pemasaran Saluran III.....	40
4.6. Rasio Keuntungan	41
4.6.1. Biaya Pemasaran	41
4.6.2. Keuntungan Pemasaran	47
4.6.3. Rasio Keuntungan terhadap Biaya Pemasaran	48
4.7. <i>Farmer's Share</i>	49
4.8. Efisiensi Saluran Pemasaran.....	50
4.9. Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru	52
4.9.1. Biaya Produksi Usahatani Cabai Merah.....	53
4.9.1.1. Biaya Tetap Usahatani Cabai Merah.....	53
4.9.1.2. Biaya Variabel Usahatani Cabai Merah	54
4.9.1.3. Biaya Total Produksi Usahatani Cabai Merah.....	54
4.10. Penerimaan Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	55
4.11. Pendapatan Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	56
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	57
5.1. Kesimpulan	57
5.2. Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Produksi Cabai Merah di Indonesia Tahun 2019-2020	2
Tabel 1.2. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Cabai Merah Menurut Kabupaten/Kota di Sumatera Selatan 2020	3
Tabel 4.1. Sarana dan Prasarana Penunjang yang Ada di Desa Batun Baru	28
Tabel 4.2. karakteristik Umur Petani Contoh.....	29
Tabel 4.3. Karakteristik Pendidikan Petani Contoh.....	30
Tabel 4.4. Jumlah Tanggungan Kepala Keluarga Petani Contoh.....	30
Tabel 4.5. Luas Lahan dan Status Kepemilikan Lahan Petani Contoh.....	31
Tabel 4.6. Karakteristik Pedagang Besar (agen) di Pasar Induk Jakabaring	32
Tabel 4.7. Karakteristik Pedagang Pengecer di Pasar Induk Jakabaring	33
Tabel 4.8. Karakteristik Pedagang Pengecer Rumahan	34
Tabel 4.9. Karakteristik Pedagang Pengecer Pasar Tangga Buntung Palembang	34
Tabel 4.10. Karakteristik Pedagang Pengecer Pasar Mingguan.....	35
Tabel 4.11. Jumlah Persentase Petani terhadap Saluran Pemasaran yang Mereka Terapkan.....	36
Tabel 4.12. Margin Pemasaran Cabai Merah di Desa Batun Baru	39
Tabel 4.13. Biaya Pemasaran Cabai Merah pada Tingkat Pedagang Besar (agen) di Pasar Induk Jakabaring	41
Tabel 4.14. Biaya Pemasaran Cabai Merah pada Tingkat Pedagang Pengecer di Pasar Induk Jakabaring	42
Tabel 4.15. Biaya Pemasaran Cabai Merah pada Tingkat Pedagang Pengecer di Perumahan.....	44
Tabel 4.16. Biaya Pemasaran Cabai Merah di Pasar Tangga Buntung Palembang	45
Tabel 4.17. Biaya Pemasaran Cabai Merah di Pasar Mingguan	46
Tabel 4.18. Keuntungan Pemasaran pada Saluran Pemasaran Cabai Merah di Desa Batun Baru	47
Tabel 4.19. Rasio Keuntungan pada Saluran Pemasaran Cabai Merah di Desa Batun Baru.....	48
Tabel 4.20. Nilai <i>Farmer's Share</i> pada Saluran Pemasaran Cabai Merah di Desa Batun Baru	50

	Halaman
Tabel 4.21. Rekapitulasi Margin Pemasaran, <i>Farmer's Share</i> , dan Rasio Keuntungan Setiap Saluran Pemasaran Cabai Merah di Desa Batun Baru	51
Tabel 4.22. Rata-Rata Biaya Tetap Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru.....	53
Tabel 4.23. Rata-Rata Biaya Variabel Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru	54
Tabel 4.24. Rata-Rata Total Biaya Produksi Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	54
Tabel 4.25. Rata-Rata Penerimaan Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	55
Tabel 4.26. Rata-Rata Pendapatan Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	56

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Model Pendekatan Secara Diagramatis	19
Gambar 3.1. Bagan Saluran Pemasaran Cabai Merah di Desa Batun Baru Sampai ke Konsumen Akhir	36

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Kecamatan Jejawu Kabupaten Ogan Komering Ilir.....	62
Lampiran 2. Identitas Petani Contoh di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawu.....	63
Lampiran 3. Karakteristik Lembaga Pemasaran.....	64
Lampiran 4. Margin Pemasaran Cabai Merah Saluran I.....	65
Lampiran 5. Margin Pemasaran Cabai Merah Saluran II	66
Lampiran 6. Margin Pemasaran Cabai Merah Saluran III	67
Lampiran 7. Penyusutan Biaya Tetap	68
Lampiran 8. Rincian Total Penyusutan Biaya Tetap (lg/thn).....	75
Lampiran 9. Rincian Total Penyusutan Biaya Tetap (ha/thn)	76
Lampiran 10. Biaya Variabel Benih	77
Lampiran 11. Rincian Total Biaya Variabel Pupuk.....	82
Lampiran 12. Rincian Total Biaya Variabel Pestisida.....	84
Lampiran 13. Rincian Total Biaya Tenaga Kerja.....	85
Lampiran 14. Rincian Biaya Variabel Karung	88
Lampiran 15. Rincian Biaya Variabel Total Usahatani Cabai Merah	89
Lampiran 16. Rincian Biaya Produksi Total Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	90
Lampiran 17. Rincian Biaya Penerimaan Total Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	91
Lampiran 18. Rincian Rata-Rata Harga Jual Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	92
Lampiran 19. Rincian Pendapatan Usahatani Cabai Merah di Desa Batun Baru tahun 2021	94

BIODATA

Nama/NIM : Raden Ayu Kodaria/05011181823180
Tempat/tanggal lahir : Palembang/ 3 Januari 2000
Tanggal Lulus : 27 September 2022
Fakultas : Pertanian
Judul : Saluran Pemasaran dan Pendapatan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum* L.) di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir
Dosen Pembimbing Skripsi : Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si.
Pembimbing Akademik : Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si.

Saluran Pemasaran dan Pendapatan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum* L.)
di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir

Marketing Channels and Farming Income of Red Chili (*Capsicum annum* L.) in
Batun Baru Village Jejawi District Ogan Komering Ilir Regency

Raden Ayu Kodaria¹, Elisa Wildayana²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya
JL. Palembang-Prabumulih Km. 32, Indralaya Ogan Ilir 30662

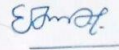
Abstract

The purpose of this research are: 1) describe the marketing channels of red chili and analyze its efficiency in Batun Baru Village, Jejawi District, Ogan Komering Ilir Regency; 2) Knowing and analyze how much the farmers' income from their red chili farming activities. This research was carried out from April 2022 to completion in Batun Baru Village, Jejawi District, Ogan Komering Ilir Regency. The research location was chosen deliberately because this location makes red chili farming a source of community income. This research was conducted using a survey method by filling out questionnaires which were answered through interviews with farmers and marketing agencies. The sampling method of farmers used a simple random sampling method using the formula from Slovin and obtained a sample of 30 farmers for marketing institutions using the snowball sampling method. Based on the results of the research that has been carried out, it can be concluded several things: 1) There are three marketing channels for red chili in Batun Baru Village, Jejawi District, with the marketing institutions involved consisting of wholesalers (agents) - retailers - the final consumer, 2) The most efficient red chili marketing channel is the third marketing channel because it has values that meet the criteria, namely the smallest marketing margin value, the largest farmer's share percentage and the smallest profit ratio value compared to the first and second marketing channels, 3) Average income The average received by farmers in conducting red chili farming in one growing season in

Batun Baru Village, Jejawi District is profitable, which is Rp. 14,804,122.13 per arable area per growing season or Rp. 12,632,377.70 per hectare per growing season.

Keywords: red chili, income, marketing channel.

Pembimbing,



Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si.
NIP. 196104261987032007

Indralaya, September 2022
Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pertanian adalah sektor yang sangat berperan dalam kehidupan manusia, ketersediaan sumber pangan untuk makhluk hidup ditentukan oleh adanya kegiatan dibidang pertanian. Untuk memperoleh pendapatan serta memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari sebagian besar masyarakat Indonesia bergantung pada sektor pertanian. Indonesia memiliki keanekaragaman hayati dan kekayaan sumber daya alam yang sangat tinggi, sejarah menjelaskan bahwa sektor pertanian mempunyai peranan penting dalam pembangunan secara nasional. di Indonesia sektor pertanian meliputi 5 subsektor yaitu, subsektor tanaman bahan makanan, subsektor hortikultura, subsektor perikanan, subsektor peternakan, dan subsektor kehutanan (Wijaya, 2017).

Subsektor hortikultura merupakan tanaman penting yang sangat di butuhkan oleh masyarakat dan memberikan kontribusi dalam pertanian di Indonesia. Jenis tanaman hortikultura ini meliputi 4 jenis yaitu sayuran, buah-buahan, tanaman hias dan tanaman biofarmaka. Komoditi yang memiliki kedudukan penting dalam masyarakat maupun perekonomian Negara adalah komoditi hortikultura. Bertambahnya jumlah penduduk yang dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan membuat tanaman hortikultura ini memiliki banyak permintaan untuk kebutuhan hidup sehari-hari oleh karena itu, pengembangan tanaman hortikultura ini perlu adanya perhatian dari pemerintah karena dengan peningkatan ini akan menambah peluang pasar yang dapat memenuhi permintaan pasar baik dalam negeri maupun luar negeri (Faiqoh, *et al.*, 2021).

Cabai merah merupakan komoditas hortikultura yang harus mendapatkan perhatian lebih untuk di kembangkan. Adapun beberapa alasan penting pengembangan cabai merah sebagai berikut: 1. Cabai merah termasuk kedalam komoditas bernilai ekonomi tinggi yang memiliki potensi besar bagi pendapatan petani, 2. Cabai merah adalah komoditas sayuran unggulan daerah dan nasional, sehingga berpotensi besar sebagai sumber pertumbuhan ekonomi, 3. Cabai merah memiliki posisi penting dalam semua menu masakan di Indonesia, Cabai merah

memiliki banyak tujuan pasar, baik untuk pasar modern, pasar tradisional, dan berbagai industri pengolahan (Saptana, *et al.*, 2018).

Cabai merah adalah salah satu komoditi hortikultura yang mempunyai permintaan pasar cukup tinggi, baik untuk kepentingan pasar domestik maupun ekspor kemancanegara, seperti Malaysia dan Singapura. Hal ini sejalan dengan meningkatnya produksi cabai merah di Indonesia dalam 2 tahun terakhir yaitu pada tahun 2019 dan tahun 2020 dapat di lihat pada Tabel 1.1. sebagai berikut:

Tabel 1.1. Produksi cabai merah di Indonesia tahun 2019-2020

No	Tahun	Produksi (Ton)
1	2019	2.588,63
2	2020	2.772,59

Sumber: Badan Pusat Statistik 2020

Berdasarkan Tabel 1.1. di atas menunjukkan bahwa produksi cabai merah di Indonesia pada tahun 2019 sebesar 2.588,63 ton dan pada tahun 2020 produksi cabai merah mengalami kenaikan menjadi 2.772,59 ton, berdasarkan data tersebut produksi cabai merah pada tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar 183,96 ribu ton atau 7,11% dibandingkan pada tahun 2019 (Badan Pusat Statistik, 2020).

Provinsi Sumatera Selatan termasuk salah satu Provinsi di Indonesia yang menjadi sentra penghasil produksi tanaman cabai merah, berdasarkan data Badan Pusat Statistik Sumatera Selatan (2020) luas areal penanaman cabai merah di Sumatera Selatan mencapai 4.129 ha dan produksinya sebesar 266.733 kwintal. terdapat 17 Kabupaten/Kota penghasil cabai merah di Sumatera Selatan untuk data lebih jelasnya dapat di lihat pada Tabel 1.2. luas panen, produksi, dan produktivitas cabai merah menurut Kabupaten/Kota di Sumatera Selatan.

Tabel 1.2. Luas panen, produksi, dan produktivitas cabai merah menurut Kabupaten/Kota di Sumatera Selatan 2020.

No	Kabupaten/Kota	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Kwintal)	Produktivitas (Kwintal)
1	Ogan Ilir	691	9.438	13.65
2	Ogan Komering Ilir	532	96.513	101.35
3	Banyu Asin	508	21.792	42.89
4	Musi Rawas	413	13.534	32.76
5	Musi Banyu Asin	386	13.537	35.06
6	Oku Timur	344	26.244	76.29
7	Muara Enim	307	21.130	68.82
8	Oku Selatan	191	9.731	50.94
9	Lahat	162	4.556	28.12
10	Musi Rawas Utara	149	3.571	23.96
11	Pagar Alam	134	34.505	257.50
12	Empat Lawang	114	1.002	8.78
13	Ogan Komering Ulu	95	9.650	181.41
14	Palembang	35	709	20.25
15	Prabumulih	30	304	10.23
16	Lubuk Linggau	22	274	12.45
17	PALI	17	297	17.47
	Sumatera Selatan	4.129	266.73	64.59

Sumber: Badan Pusat Statistik Sumatera Selatan 2020

Berdasarkan data pada Tabel 1.2. di atas diketahui bahwa Kabupaten Ogan Ilir merupakan kabupaten terluas pertama di Sumatera Selatan yang mempunyai luas lahan mencapai 691 ha dengan produksi sebanyak 9.438 kwintal, dan kabupaten Ogan Komering Ilir merupakan Kabupaten terluas kedua dengan luas lahan 532 ha dengan jumlah produksi sebesar 96.513 kwintal. Di susul dengan Banyuasin yang merupakan kabupaten terluas ke tiga dengan luas lahan mencapai 508 ha dengan jumlah produksi 21.792 kwintal. Salah satu kecamatan yang memiliki perkebunan cabai merah di Kabupaten Ogan Komering Ilir sendiri yaitu Kecamatan Jejawi.

Kecamatan Jejawi merupakan salah satu Kecamatan yang terletak di wilayah sebelah Utara Ibu Kota Kabupaten Ogan Komering Ilir. Sebagian besar penduduknya bermata pencharian sebagai petani. Mayoritas penduduk di Kecamatan Jejawi ini menanam padi. Adapun tanaman lain yang diusahakan petani adalah ubi kayu, cabai, kacang panjang dan jeruk siam. Desa batun baru adalah salah satu Desa yang ada di kecamatan Jejawi, sebagian penduduknya berusahatani tanaman cabai merah besar, komoditi tanaman cabai merah

merupakan salah satu tanaman sayuran unggulan yang dikembangkan di Desa Batun Baru ini . Usahatani tanaman cabai merah di Desa Batun Baru in dilakukan satu kali dalam setahun (Badan Pusat Statistik Kecamatan Jejaw, 2021).

Pemasaran ialah aspek penting yang berhubungan dengan usahatani. Suatu kegiatan dalam menghantarkan barang atau jasa dari produsen ke konsumen di sebut dengan pemasaran, dalam kegiatan pemasaran terdapat produsen dan konsumen dan juga terdapat beberapa pihak yang ikut terlibat dan di kenal sebagai lembaga pemasaran, lembaga pemasaran ini sendiri jika di urutkan akan membentuk suatu saluran pemasaran. Pemasaran hasil produksi suatu usahatani dalam memperoleh pendapatan dan keuntungan yang maksimal akan tergantung dari tingkat efisiensi saluran pemasarannya. Saluran pemasaran ialah sekumpulan organisasi yang terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen akhir (Istiqowati, *et al.*, 2018).

Efisiensi pemasaran ialah maksimisasi rasio antara masukan dan keluaran yang dipakai dalam suatu aktivitas pemasaran. Efisiensi pemasaran ini sering digunakan dalam menilai prestasi kerja proses pemasaran. hal ini menunjukkan bahwa pelaksanaan proses pemasaran harus berjalan secara efisien. Untuk mendapatkan saluran pemasaran yang efisien terdapat dua persyaratan yaitu: 1. Dapat menyampaikan hasil dari petani sebagai produsen kepada konsumen akhir dengan biaya yang murah, dan 2. Dapat memberikan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen terakhir kepada pihak-pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi pemasaran barang tersebut. Efisiensi pemasaran sendiri dapat dilihat dari, nilai margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran (Jumiati, *et al.*, 2013).

Margin pemasaran ialah selisih harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani. Adapun salah satu cara untuk melihat apakah saluran pemasaran tersebut efisien atau tidak dapat dilihat dari margin pemasaran. Jumlah margin dalam suatu saluran pemasaran sangat ditentukan oleh panjang pendeknya suatu saluran pemasaran dan proses pemasaran yang dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga pemasaran (Novitarini, 2020).

Besar tidaknya pendapatan suatu usahatani selain dilihat dari efisiensi saluran pemasarannya juga dipengaruhi oleh pengolahan usahatani itu sendiri, terdapat beberapa faktor yang perlu diperhatikan seperti, lahan, tenaga kerja dan modal, karena beberapa faktor tersebut sangat berpengaruh bagi pendapatan petani. Pendapatan bisa diartikan sebagai sisa dari hasil pengurangan nilai penerimaan yang didapatkan dari biaya yang telah dikeluarkan. Besarnya pendapatan suatu usahatani tergantung pada besarnya penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu tertentu. Penerimaan sendiri ialah hasil kali jumlah total produksi dan harga jual per satuan. Sedangkan pengeluaran ialah nilai yang dikeluarkan untuk sarana produksi, upah, dan sebagainya yang digunakan dalam proses produksi (Faisal, 2015).

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas peneliti tertarik melakukan penelitian yang bertujuan untuk menganalisis usahatani cabai merah besar di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Ogan Komering Ilir Sumatera selatan. Penelitian ini meliputi analisis saluran pemasaran cabai merah dan seberapa besar pendapatan usahatannya.

1.1. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari latar belakang penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis saluran pemasaran cabai merah dan efisiensinya di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir.
2. Menganalisis pendapatan usahatani cabai merah di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir.

1.2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mendeskripsikan saluran pemasaran cabai merah dan menganalisis efisiensinya di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir.
2. Menganalisis seberapa besar pendapatan usahatani cabai merah di Desa Batun Baru Kecamatan Jejawi Kabupaten Ogan Komering Ilir.

1.3. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi petani penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengetahuan tambahan mengenai bentuk saluran pemasaran cabai merah yang efisien.
2. Bagi penulis sebagai bahan pembelajaran dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan, sehingga dapat menjadi tambahan pengetahuan dan pengalaman peneliti terkait dengan alur kegiatan saluran pemasaran serta besarnya pendapatan usahatani cabai merah.
3. Memberikan manfaat bagi pembaca, baik itu sebagai tambahan pengetahuan maupun sebagai informasi untuk melaksanakan studi yang relevan di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldiansyah, M. A. 2018. Pemrosesan Citra Digital untuk Klasifikasi Tanaman Cabai Menggunakan Jaringan Saraf Tiruan Backpropogation. *Jurnal: Teknologi Informatika dan Terapan*. 5 (1): 31-35.
- Apituley, Yolanda M.T.N., Eko, S.W. Musa, H., dan Victor, P.H.N. 2013. Pendekatan Fungsi dan Kelembagaan dalam Analisis Pemasaran Ikan Segar di Maluku Tengah. *Jurnal: Marine Fisheries* 4 (1).
- Arbi, M., Thirtawati., dan Yulian, J. 2018. Analisis Saluran dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Beras Semi Organik di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin. *Jurnal: SEP*. 11 (1): 22-32.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Jejawi. 2020. Kecamatan Jejawi dalam Angka 2021. Jejawi.
- Badan Pusat Statistik Sumatera Selatan. 2020. Provinsi Sumatera Selatan dalam angka 2021. Sumatera Selatan.
- Badan Pusat Statistik. 2020. Produksi Tanaman Cabai Merah di Indonesia.
- Desiana, C. Dini, R. dan Cecep, P. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Biji Kopi Robusta. *Jurnal: Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. 4 (2).
- Dewi, E. 2015. Analisa Usahatani dan Efisiensi Pemasaran Bawang Prei (*Allium Porrum* BI.) di Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulung Agung. *Jurnal: Agribisnis fakultas pertanian*. 1 (1).
- Downey, W. D. dan Ericson, S. P. 1992. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Erlangga Jakarta.
- Evi, A. 2014. Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting di Desa Maku Kecamatan Dolo Kabupaten Sigi. *Jurnal: Agrotekbis*. 2 (6): 660-664.
- Faisal, H. N. 2015. Analisis Pendapatan Usahatani dan Saluran Pemasaran Pepaya (*Carica papaya* L.) di Kabupaten Tulungagung. *Jurnal: Agribisnis*. 11 (13).
- Faiqoh, I., Dwi, S., dan Moh Nurhadi, S. 2021. Analisis Pemasaran Cabai Merah (*Capsicum annum* L.) Pada Kelompok Tani Sumber Makmur di Kelurahan Merjosari Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. *Jurnal: Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*. 9 (2).
- Gustiyana, H. 2004. *Analisis Pendapatan Usahatani Untuk Produk Pertanian*. Jakarta: Selemba Empat.
- Herawati, H. Dewi, M. 2016. Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada UD. Tahu Rosyidi Puspan Maron Probolinggo. *Jurnal: Dinamika Global*. 2 (4).
- Istiqowati, E. S., Kusnandar, R., dan Kunto, A. 2018. Analisis Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal: Agrista*. 6 (4).

- Jannah, M. 2018. Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor. Jurnal: *BanqueSyar'i*. 4 (1).
- Jumiati, E., Dwidjono, H. D., Slamet, H., dan Masyhuri. 2013. Analisis Saluran Pemasaran dan Margin Pemasaran Kelapa dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. Jurnal: *Agrifor*. 12 (1).
- Kai, Y. Mahludin, B. dan Wawan, K.T. 2016. Analisis Distribusi dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Jurnal: *Ilmiah Agribisnis*. 1 (1).
- Ketty, P. M. G. Nyoman, S. dan Lika, B. 2020. Manajemen Usahatanin Terung Ungu di Kelurahan Tuatuka Kecamatan Kupang Timur Kabupaten Kupang. Jurnal: *Excellentia*. 9 (1).
- Kholik, N. Leonardo, B.H., dan Aziz, F. 2019. Analisis of Marketing Channels on The Contribution of Farmer's Share of Sweet Potato Products With The Determination of Value Chain Value in Rural Village Bergas Kidul Kabupaten Semarang. Jurnal: *Agrifor*. 1 (1).
- Kusuma, H. 2017. Analisis Pemasaran Jamur Merang Lembaga Mandiri Mangkar Masyarakat (LM3) Agrina di Tanjong Paya Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. Jurnal: *S. Pertanian*. 1 (2). 106-115.
- Muin, M. 2017. Pengaruh Faktor Produksi Terhadap Hasil Produksi Merica di Desa Era Baru Kecamatan Tellulimpoe Kabupaten Sinjai. Jurnal: *Economix*. 5 (1) : 203-214.
- Novitarini. E. 2020. Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting di Kelurahan Sei Selincah Kecamatan Kalidoni Palembang. Jurnal: *Ilmu Pengetahuan Agronitas*. 2 (2).
- Nurdiani. N. 2014. Teknik Sampling Snowball dalam Penelitian Lapangan. Jurnal: *Comtech*. 5 (2).
- Purba. Y. Z. W., Endah N., dan M. Fahrurozi. 2020. Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting dan Kontribusinya Terhadap Pendapatan Keluarga di Kelurahan Sei Selincah Kecamatan Kalidoni Palembang. Jurnal: *Agrinka*. 4 (2). 167-185.
- Saptana, Chairul, M., dan Sri, H. S. 2018. Manajemen Rantai Pasok Komoditas Cabai Pada Agroekosistem Lahan Kering di Jawa Timur. Jurnal: *Analisa Kebijakan Pertanian*. 16 (1).
- Sirait, M. T. 2020. Analisis Tata Niaga Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*). Studi Kasus: Kecamatan Kualuh Selatan Kabupaten Labuhan Batu Utara. Jurnal: *Agriprimatech*. 3 (1).
- Soekartawi. 2016. *Analisis Usahatani*. Jakarta: Universitas Indonesia-Press.
- Subagyono, K. 2010. *Budidaya dan Pasca Panen Cabai Merah*. Badan Peneliti dan Pengembangan Pertanian Balai Pengkaji Teknologi Pertanian: Jawa Tengah.

- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah Malang. Press. Malang.
- Su'udi, I. D. 2018. Saluran dan Margin Pemasaran Gabah Studi Kasus di Kecamatan Balen Kabupaten Bojonegoro. Jurnal: *Oryza*. 4 (1). 13-20.
- Suratiah, K. 2015. *Ilmu usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Wijaya, A. 2017. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produksi Cabai Keriting (*Annum capsicum L.*) di Kecamatan Jayapura Kabupaten Oku Timur. Jurnal: *ASEP*. 3 (2).