

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN CABAI RAWIT
DI DESA PANTAI RAJA KECAMATAN PERHENTIAN RAJA
KABUPATEN KAMPAR PROVINSI RIAU**

OLEH:

HANAFI PERDANA LUBIS

NPM : 164210162

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2022**

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN CABAI RAWIT DI DESA
PANTAI RAJA KECAMATAN PERHENTIAN RAJA KABUPATEN
KAMPAR PROVINSI RIAU**

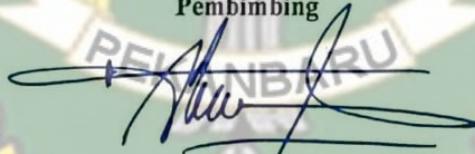
SKRIPSI

NAMA : HANAFI PERDANA LUBIS
NPM : 164210162
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

**KARYA TULIS ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 05 JANUARI
2022 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG TELAH
DISEPAKATI, KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT
PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

MENYETUJUI:

Pembimbing



Ir. Marliati, M.Si

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**



Dr. Ir. Hi. Siti Zahrah, M.P.

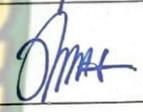
**Kepa Program Studi
Agribisnis**



Sisca Vaulina SP.,MP

**KARYA ILMIAH INI TELAH DI PERTAHANKAN
DALAM UJIAN KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

TANGGAL 05 JANUARI 2022

NO	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Ir. Marliati, M.Si	Ketua	
2	Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr	Anggota	
3	Sri Ayu Kurniati, SP.,M.Si	Anggota	
4	Ilma Satriana Dewi, Sp.,M.Si	Notulen	

Persembahan

Bismillahhirrahmanirrahim

“Assallamu’alaikum warahmatullahi wabarakatuh”

Sujud syukurku ucapkan kepada Allah SWT yang maha agung nan maha tinggi nan adil nan penyayang, atas karunia serta kemudahan yang kau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Rasulullah Muhammad S.A.W.

Dengan setulus hati ku persembahkan kepada orang tua tersayang, keluarga dan teman-teman yang sama-sama berjuang.

Terimakasih kepada kedua orang tua tercinta dan tersayang, kepada papa Febry Syahputra Lubis dan mama Maysarah yang tiada henti-hentinya semangat, dorongan, dukungan, moril dan materi serta doa yang tiada putus-putusnya bagi penulis dalam menjalani kehidupan dan pendidikan selama ini.

Terimakasih kepada adek Pimpi Utami Lubis, dan Muhammad Hadi Fatah Lubis yang telah memberikan semangat, doa dan arahan kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini, semoga kebaikan dan do'a yang baik menjadikanku orang yang baik pula dan mudah-mudahan kita menjadi anak sholehah.

Terimakasih aku ucapkan kepada:

Ibu Ir. Marliati, M.Si selaku pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pemikiran dalam memberikan bimbingan dan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Bapak Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr dan ibu Sri Ayu Kurniati, SP.,M.Si selaku dosen penguji selama seminar proposal sampai dengan skripsi ini dan memberikan masukan agar skripsi ini lebih baik lagi.

Untuk semua teman-temanku:

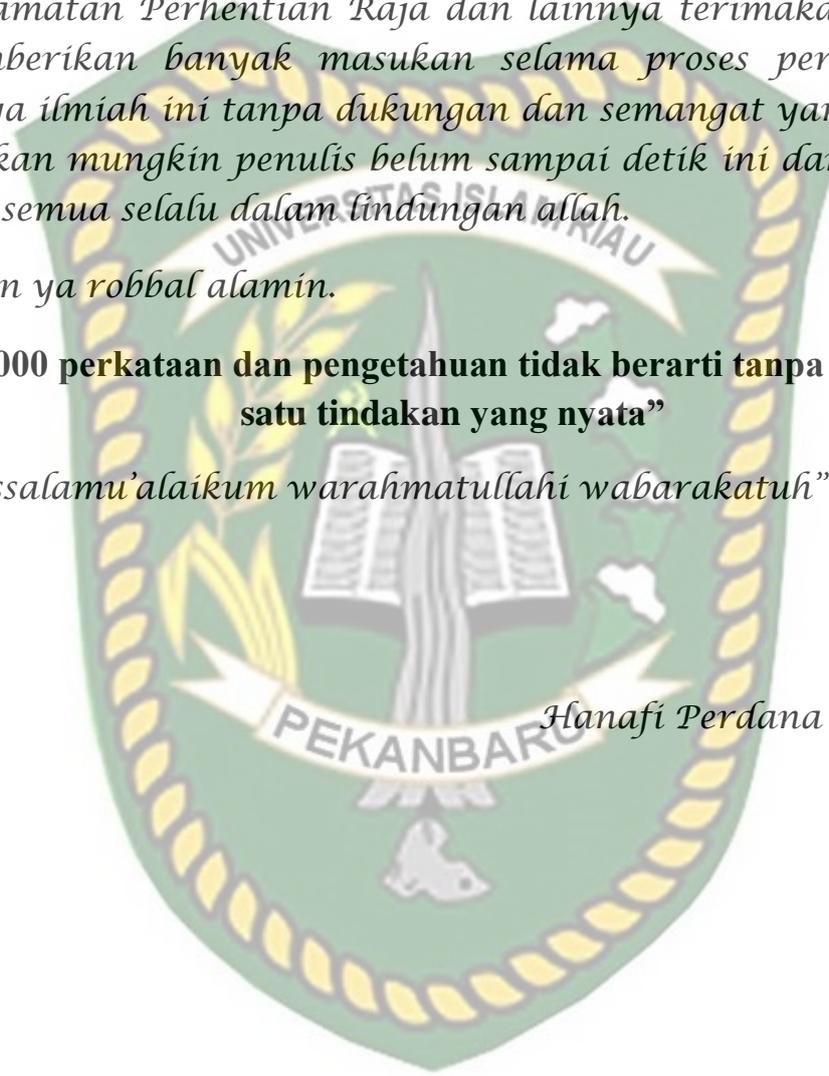
Buat sahabat-sahabat ku Refni Dwi Safitri, SP, bg fauzan amri hasibuan, SP, Badan Penyuluh Pertanian Kecamatan Perhentian Raja dan lainnya terimakasih telah memberikan banyak masukan selama proses perkuliahan karya ilmiah ini tanpa dukungan dan semangat yang kalian berikan mungkin penulis belum sampai detik ini dan semoga kita semua selalu dalam lindungan allah.

Amin ya robbal alamin.

“1000 perkataan dan pengetahuan tidak berarti tanpa adanya satu tindakan yang nyata”

“wassalamu’alaikum warahmatullahi wabarakatuh”

Hanafi Perdana Lubis, SP



BIOGRAFI PENULIS



Penulis dilahirkan di Tebingtinggi pada tanggal 27 Januari 1998 merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan bapak Febry Syahputra Lubis dan ibu Maysarah. Sekolah dasar tamat pada tahun 2010 di SDN 020 Hangtuh dan melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 01 Perhentian Raja tamat pada tahun 2013. Selanjutnya penulis melanjutkan Sekolah Menengah Kejuruan di SMKN Pertanian Terpadu Provinsi Riau dan tamat pada tahun 2016. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau studi Strata satu di Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis. Penulis melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Usahatani Dan Pemasaran cabai Rawit Di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Provinsi Riau”. Alhamdulillah dengan izin allah SWT akhirnya penulis melaksanakan ujian komprehensif pada tanggal 05 Januari 2022 dengan dinyatakan lulus ujian sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Hanafi Perdana Lubis, SP

ABSTRAK

HANAFI PERDANA LUBIS (164210162), Analisis Usahatani Dan Pemasaran Cabai Rawit Di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Provinsi Riau. Dosen Pembimbing Ibu Dr. Ir. Marliati, M.Si.

Usahatani cabai rawit memiliki beberapa masalah yang dihadapi, seperti produksi yang menurun, perbedaan harga jual dan besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis : (1) karakteristik pengusaha dan profil usahatani cabai rawit, (2) Teknologi budidaya, penggunaan faktor-faktor produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, dan efisiensi pemasaran cabai rawit, (3) Pemasaran meliputi lembaga dan saluran pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin dan profit margin, efisiensi pemasaran dan farmer's share. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja yaitu dari Juni 2021 sampai dengan November 2021. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Penentuan sampel diambil secara *purposive* (dipilih petani yang telah melakukan usahatani cabai rawit lebih dari satu tahun). Analisis data pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Dari hasil penelitian karakteristik petani dan pedagang rata-rata umurnya berada pada usia produktif yakni 36 tahun, tingkat pendidikan 9 tahun, pengalaman berusahatani petani 5 tahun, pedagang 7 tahun dan jumlah tanggungan keluarga 3 jiwa. Dalam penelitian ini teknologi budidaya tanaman cabai rawit melewati tahap penyemaian benih, tahap pengolahan tanah, pemupukan dasar, tahap penanaman, pemupukan susulan, penyiraman, pengendalian hama penyakit dan tahap pemanenan. Luas lahan usahatani cabai rawit seluas 999,32 m². Jumlah benih 14,31 gr/garapan, pupuk NPK 23,57 kg/garapan, pupuk urea 20,55 kg/garapan, pupuk TSP 9,85 kg/garapan, pupuk kandang 452 kg/garapan dan pupuk gandasil B & D sebanyak 639,05 gram/garapan, penggunaan pestisida Insektisida Iannate 25WP 2.852 gram/garapan, insektisida wiper 50EC 244,63 ml/garapan, insektisida agrimec 18EC 302,20 ml/garapan, fungisida dithane 2.852,43 gram/garapan dan herbisida gromoxon 0,96 liter/garapan. Total penggunaan tenaga kerja 57,75 HOK. Penggunaan alat cangkul 2, ember 3, gembor 3, parang 2, sabit 2 dan sprayer 2. Total biaya usahatani sebesar Rp 10.536.046,- /garapan/tahun. Produksi sebanyak 461,16 kg/garapan, pendapatan kotor sebanyak 18.034.805,- /garapan/tahun, pendapatan bersih sebesar 7.548.804,- /garapan/tahun. Usahatani cabai rawit sudah efisien dengan nilai RCR yakni 1,72. Saluran pemasaran cabai rawit terdapat 2 saluran, yaitu saluran I dari petani ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer ke konsumen akhir dan saluran II dari petani ke pedagang pengecer ke konsumen akhir, saluran ke II ($E_p = 3,36\%$) lebih efisien pemasarannya.

Kata Kunci : Usahatani, Pemasaran, Cabai Rawit

ABSTRACT

HANAFI PERDANA LUBIS (164210162), Farming and Marketing Analysis of Cayenne Pepper in Pantai Raja Village, Perhentian Raja District, Kampar Regency, Riau Province. Supervisor Mrs. Dr. Ir. Marliati, M.Si.

Cayenne pepper farming has several problems faced, such as decreased production, differences in selling prices and the amount of marketing costs incurred. This study aims to analyze: (1) the characteristics of entrepreneurs and the profile of cayenne pepper farming, (2) cultivation technology, use of production factors, production costs, production, income, and marketing efficiency of cayenne pepper, (3) marketing includes institutions and channels. marketing, marketing functions, marketing costs, margin and profit margin, marketing efficiency and farmer's share. This research was conducted in Pantai Raja Village, Perhentian Raja District, from June 2021 to November 2021. The method used in this study was a survey method. Determination of the sample was taken purposively (selected by farmers who have been doing cayenne pepper farming for more than one year). Data analysis in this study used descriptive qualitative and quantitative methods. From the results of the research on the characteristics of farmers and traders, the average age is 36 years of productive age, 9 years of education level, 5 years of farming experience, 7 years of traders and 3 family dependents. In this study, the cayenne pepper cultivation technology went through the seeding stage, soil processing stage, basic fertilization, planting stage, additional fertilization, watering, pest control and harvesting stage. The area of cayenne pepper farming area is 999.32 m². Number of seeds 14.31 g/farmed, NPK fertilizer 23.57 kg/arable, urea 20.55 kg/arable, TSP fertilizer 9.85 kg/arable, 452 kg manure/arable and 639 gandasil B & D fertilizers ,05 gram/arable, pesticide use Lannate insecticide 25WP 2,852 gram/arable, wiper insecticide 50EC 244.63 ml/arable, agrimec insecticide 18EC 302.20 ml/arable, fungicide dithane 2,852.43 gram/arable and herbicide gromoxon 0.96 liters/arable. The total use of labor is 57.75 HOK. The use of hoe 2, bucket 3, gembor 3, machete 2, sickle 2 and sprayer 2. The total cost of farming is Rp. 10,536,046,-/garapan/year. Production is 461.16 kg/crop, gross income is 18,034,805,-/arable/year, net income is 7,548,804,-/arable/year. Cayenne pepper farming is efficient with an RCR value of 1.72. There are 2 marketing channels for cayenne pepper, namely channel I from farmers to collectors to retailers to final consumers and channel II from farmers to retailers to final consumers, channel II ($E_p = 3.36\%$) is more efficient in marketing.

Keywords: Farming, Marketing, Chili Cayenne

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alaamin puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah Subhana Wata'la karena telah memberikan karunianya seperti diberikan kekuatan kemudahan dan kelancaran dalam menghadapi setiap masalah untuk menyelesaikan skripsi ini. Untuk menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1) diperlukan satu karya ilmiah dalam bentuk skripsi. Akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Analisis Usahatani Dan Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Provinsi Riau”.

Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Ibu Dr. Ir. Marliati. M.Si, selaku pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan fikiran dalam memberikan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Dr. Ir. Siti Zahrah, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau
3. Ibu Sisca Vaulina, SP., MP selaku Ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau
4. Ibu Maysarah dan Bapak Febri Syahputra Lubis selaku orang tua yang telah memberi do'a serta semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi
5. Dan teman-teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah mendukung dan mendorong saya dalam menyelesaikan skripsi ini, dalam hal materi maupun non materi.

Akhir kata permohonan maaf kepada semua pihak atas segala kekurangan dan kesalahan penulis dalam persembahan skripsi ini.

Pekanbaru, Maret 2022

Penulis



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

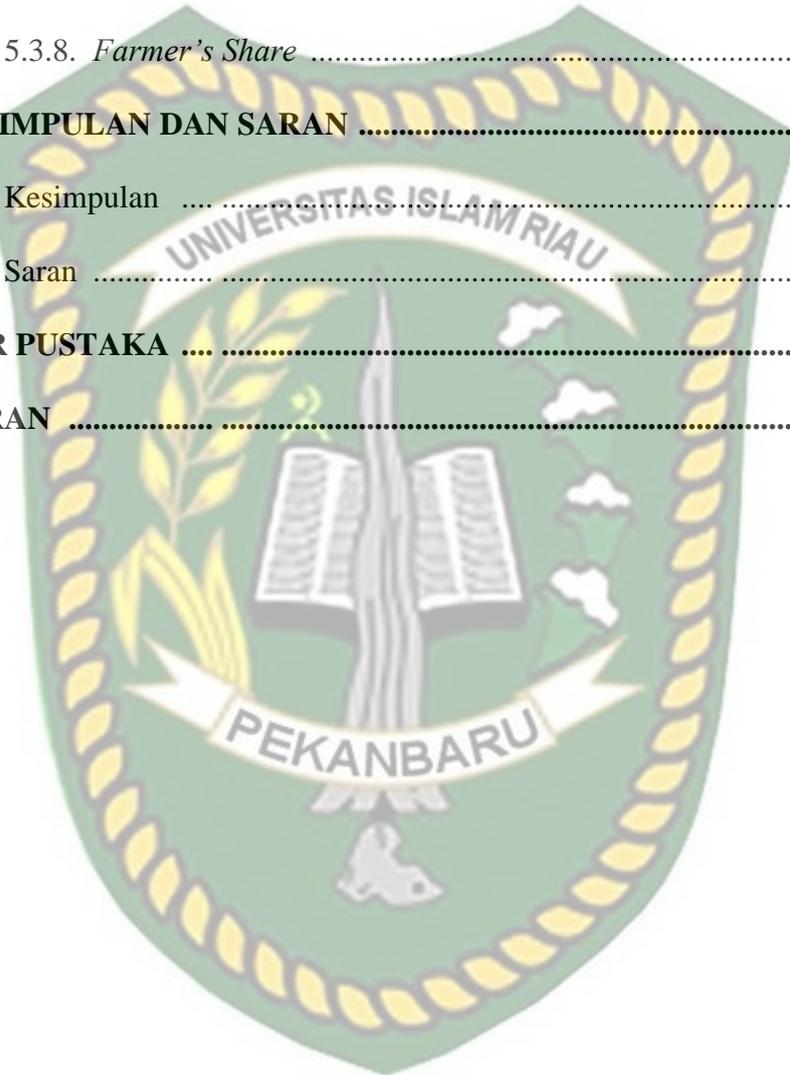
DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.5. Ruang Lingkup Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. Usahatani dan Pemasaran Dalam Perspektif Islam	9
2.2. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani	11
2.3. Konsep Usahatani	14
2.3.1. Pengertian Usahatani	14
2.3.2. Teknologi dan Budidaya Cabai Rawit	15
2.3.3. Faktor-faktor Produksi	20
2.3.4. Biaya Produksi	24
2.3.5. Produksi... ..	27
2.3.6. Pendapatan	28

2.3.7. Efisiensi Usahatani	29
2.4. Pemasaran	30
2.4.1. Pengertian Pemasaran	30
2.4.2. Saluran dan Lembaga Pemasaran.....	30
2.4.3. Fungsi-fungsi Pemasaran	33
2.4.4. Biaya Pemasaran	35
2.4.5. Margin dan Profit Margin	37
2.4.6. Efisiensi Pemasaran	38
2.4.7. <i>Farmer's Share</i>	39
2.5. Penelitian Terdahulu	39
2.6. Kerangka Berpikir Penelitian	44
III. METODOLOGI PENELITIAN	46
3.1. Metode, Lokasi dan Waktu Penelitian	46
3.2. Teknik Pengambilan Sampel	46
3.3. Teknik Pengumpulan Data	47
3.4. Konsep Operasional	47
3.5. Analisis Data	50
3.5.1. Karakteristik Petani Cabai Rawit dan Profil Usahatani.....	50
3.5.2. Analisis Usahatani	51
3.5.3. Analisis Pemasaran	59
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	64
4.1. Geografi dan Topografi	64
4.2. Demografi	66
4.2.1. Umur	66

4.2.2. Tingkat Pendidikan	66
4.3. Jumlah Penduduk	67
4.4. Mata Pencapaian Penduduk	68
4.5. Sarana dan Prasarana	68
4.6. Keadaan Pertanian	69
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	70
5.1. Karakteristik Petani, Pedagang Profil Usahatani	70
5.1.1. Umur	70
5.1.2. Lama Pendidikan	71
5.1.3. Pengalaman Usahatani	73
5.1.4. Jumlah Tanggungan Keluarga	74
5.2. Analisis Usahatani	76
5.2.1. Teknik Budidaya	76
5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi	83
5.2.3. Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usahatani	87
5.2.3.1. Biaya	88
5.2.3.2. Produksi	89
5.2.3.3. Penerimaan	90
5.2.3.4. Keuntungan	90
5.2.3.5. Efisiensi Usahatani	91
5.3. Pemasaran	91
5.3.1. Lembaga Pemasaran	91
5.3.2. Saluran Pemasaran	92
5.3.3. Fungsi-fungsi Pemasaran	94

5.3.4. Biaya Pemasaran	97
5.3.5. Margin Pemasaran	98
5.3.6. Keuntungan Pemasaran	99
5.3.7. Efisiensi Pemasaran	99
5.3.8. <i>Farmer's Share</i>	100
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	101
6.1. Kesimpulan	101
6.2. Saran	102
DAFTAR PUSTAKA	104
LAMPIRAN	107



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Produksi Sayuran di indonesia Komoditas Periode 2016-2018	2
2. Pertumbuhan Produksi Cabai Rawit di Riau Tahun 2009-2028	3
3. Luas lahan, produksi dan produktivitas cabai rawit di Kecamatan Perhentian Raja Tahun 2018	4
4. Aspek Teknologi Budidaya Cabai Rawit	51
5. Aspek Fungsi Pemasaran Cabai Rawit.....	62
6. Luas Wilayah Kecamatan Perhentian Raja	64
7. Topografi dan Ketinggian Wilayah di Atas Permukaan Laut Menurut Desa di Kecamatan Perhentian Raja Tahun 2020	65
8. Jumlah Penduduk Menurut Kelurahan Kecamatan Perhentian Raja dan Jenis Kelamin Tahun 2019	66
9. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	67
10. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencapaian di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja, 2019.....	68
11. Luas Lahan, Produksi, dan Produktivitas Hortikultura dan Perkebunan di Kecamatan Perhentian Raja Tahun 2018	69
12. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit BerdasarkanKelompok Umur di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020	71
13. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten kampar Tahun 2020	72
14. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Menurut Pengalaman Berusahatani di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar tahun 2020	73
15. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020	75

16. Perbandingan Teknik Budidaya Cabai Rawit Berdasarkan Teori Menurut Afrina (2017) di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar	76
17. Distribusi Penggunaan Luas Lahan Oleh Petani Di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar	84
18. Rata-rata Penggunaan Pupuk Pada Usahatani cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	85
19. Rata-rata Penggunaan Pestisida Pada Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	85
20. Rata-rata Penggunaan Tenaga Kerja Menurut Tahap Kerja Pada Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020	86
21. Distribusi Alat dan Mesin Pertanian Yang di Gunakan Oleh Petani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten kampar, 2020.....	87
22. Rata-rata Biaya Produksi Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020...	88
23. Produksi Usahatani Cabai Rawit d Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, 2020	89
24. Fungsi-fungsi Pemasaran Yang Dilaksanakan Oleh Lembaga-lembaga Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020	94
25. Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020	98

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Kerangka Pemikiran	45
2. Foto dengan Petani Cabai Rawit.....	90
3. Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar	93



DAFTAR LAMPIRAN

Gambar	Halaman
1. Karakteristik Petani, Pedagang pengumpul dan Pedagang Pengecer di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020	107
2. Distribusi penggunaan Input Produksi Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020.....	108
3. Distribusi Penggunaan Pupuk Pada Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	109
4. Distribusi Penggunaan Pestisida Pada Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	113
5. Distribusi Penggunaan Tenaga kerja Pada Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	116
6. Distribusi Alat dan mesin Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	122
7. Penggunaan Biaya Variabel dan Biaya Tetap Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020.....	130
8. Distribusi Produksi Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	131
9. Produksi, Biaya Usahatani, Pendapatan dan RCR Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	132
10. Biaya Pemasaran Pedagang Pengumpul dan Pengecer Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.....	133
11. Dokumentasi	136

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pertanian merupakan lapangan usaha yang utama di negara-negara berkembang. Peranan sektor pertanian dalam pengembangan ekonomi suatu negara menduduki posisi yang sangat vital, hal ini disebabkan karena : pertama, sektor pertanian merupakan sumber penyedia bahan makanan. Kedua, keadaan demografis atau jumlah penduduk yang banyak di negara berkembang menyebabkan kebutuhan juga meningkat. Ketiga : sektor pertanian menjadi penyedia faktor-faktor yang dibutuhkan untuk ekspansi ke sektor lain terutama industri, biasanya berwujud modal, tenaga kerja, dan bahan mentah. Keempat : sektor pertanian merupakan basis dari hubungan-hubungan pasar yang penting yang dapat menciptakan *speread effect* dalam proses pembangunan. Kelima : sektor ini juga dapat menciptakan *forward dan backward linkage* bila disertai dengan kondisi yang tepat dapat memberi sumbangan yang besar untuk pembangunan (Hasnan, 2011).

Sektor pertanian saat ini masih menjadi salah satu sumber mata pencaharian masyarakat di Indonesia. Peranan sektor pertanian terhadap keberlangsungan sektor-sektor non pertanian juga sangat penting dalam memenuhi kebutuhan pangan dan industri. Oleh karena itu, produk usahatani yang berkualitas dan berkelanjutan yang dihasilkan pada sektor pertanian harus terus dijaga dan ditingkatkan. Berbagai upaya untuk meningkatkan produksi yang signifikan terhadap produk pertanian telah dilakukan oleh berbagai pihak, baik dari pemerintah, akademisi maupun pihak swasta. Hal ini untuk menutupi kebutuhan pangan, perkebunan, perikanan, peternakan dan kehutanan. Hortikultura memiliki

peranan penting dalam pertanian karena merupakan subsektor yang menjadi penghasil kebutuhan pangan pelengkap di masyarakat. Tanaman yang termasuk kedalam hortikultura yaitu tanaman obat/biofarmaka, tanaman hias, sayur-sayuran, dan buah-buahan.

Sayuran merupakan komoditas hortikultura yang menjadi kebutuhan pokok masyarakat Indonesia disamping konsumsi komoditas tanaman pangan. Produksi sayuran Indonesia berdasarkan komoditas periode 2016-2018 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi Sayuran di Indonesia Berdasarkan Komoditas Periode 2018-2020 (ton).

No	Komoditas	Tahun			Rata-rata Pertumbuhan Pertahun
		2018	2019	2020	
1	Cabai Rawit	915.997	1.153.155	1.335.608	13%
2	Bawang Merah	1.446.869	1.470.155	1.503.438	1%
3	Bawang Daun	537.931	510.476	573.228	2%
4	Kentang	1.213.041	1.164.738	1.284.763	2%
5	Kubis	1.513.326	1.442.624	1.407.932	-2%
6	Kembang Kol	142.851	152.869	152.122	2%
7	Kacang Merah	37.171	74.364	67.868	22%
8	Cabai Besar	1.045.601	1.206.266	1.206.750	5%
9	Tomat	883.242	962.845	976.790	3%
10	Buncis	275.535	279.040	304.445	3%

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2021

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa produksi dari beberapa jenis sayuran tiap tahunnya mengalami perubahan, untuk salah satu komoditas yang diminati adalah cabai rawit, produksi cabai rawit fluktuatif dari produksi sebesar 915.997 ton ditahun 2018, 1.153.155 ton ditahun 2019, dan 1.335.608 ton ditahun 2020.

Tabel 2. Pertumbuhan Produksi Cabai Rawit di Riau Tahun 2001-2020

No	Tahun	Produksi (Ton)	Pertumbuhan (%)
1	2009	3.469	0,00
2	2010	4.333	24,91
3	2011	5.329	22,99
4	2012	5.953	11,71
5	2013	6.420	7,84
6	2014	6.253	-2,60
7	2015	4.562	-27,04
8	2016	6.643	45,62
9	2017	10.902	64,11
10	2018	12.691	16,41
Rata-rata pertumbuhan		14%	-5%

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2021.

Berdasarkan Tabel 2, dapat diketahui bahwa perkembangan produksi cabai rawit di Riau cenderung berfluktuatif sejak tahun 2001-2020. Penurunan pertumbuhan terhadap produksi cabai rawit terbesar terjadi pada tahun 2017 sebesar -27,04%, sedangkan kenaikan pertumbuhan terbanyak terjadi pada tahun 2019 sebesar 64,11%. Namun pada tahun 2020 kembali mengalami penurunan terhadap pertumbuhan sebesar 16,41%.

Di Kabupaten Kampar Kecamatan Perhentian Raja tepatnya di desa Pantai Raja merupakan Kecamatan yang cukup luas lahan cabai rawit, dengan luas lahan 26,25 ha dengan produksi 22 ton dan Produktivitasnya sebesar 115,33 kw/ha pada tahun 2017, berbeda dengan tahun 2018. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari luas lahan, produksi dan produktivitas cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar pada Tabel 3.

Tabel 3. Luas lahan, Produksi dan Produktivitas Cabai Rawit di Kecamatan Perhentian Raja Tahun 2020.

No	Desa	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	Kampung Pinang	1,7	1	0,58
2	Lubuk Sakat	2,75	1,75	0,63
3	Pantai Raja	3,69	2,9	0,78
4	Hangtuah	2,5	1,5	0,6
5	Sialang Kubang	3	2,1	0,7

Sumber : Kecamatan Perhentian Raja Dalam Angka, 2021.

Berdasarkan tabel 3, petani yang menanam cabai rawit paling luas di Kecamatan Perhentian Raja adalah Desa Pantai Raja dengan luas lahan 3,69 ha, produksi 2,9 ton dan Produktivitas 0,78 ton/ha. Produktivitas cabai rawit di Desa Pantai Raja belum ideal, karena produktivitas cabai rawit yang ideal berkisar 6-7 ton perHa (BPS Provinsi Riau, 2018). Pada tahun 2019 produksi cabai rawit mengalami penurunan dikarenakan tidak banyak petani yang memproduksi cabai rawit, dari 3,5 Ton (2019) hingga turun menjadi 2,9 Ton (Kecamatan Perhentian Raja, 2020). Produsen cabai rawit dalam menjalankan usahanya mempunyai tujuan agar kegiatan usaha yang dijalankan dapat memberikan keuntungan dengan menggunakan sumberdaya yang dimiliki. Peluang usahatani cabai rawit ini memang bisa dibilang sangat menguntungkan, karena tidak semua masyarakat di Desa Pantai Raja yang bisa membudidayakan cabai rawit.

Perkembangan budidaya cabai rawit ini tidak lepas dari kerja keras pengusaha dan konsistensi mereka dalam menjalankan usaha cabai rawit tersebut serta memanfaatkan peluang yang tersedia sehingga usaha ini dapat berkembang dengan baik. Perkembangan yang telah dicapai masyarakat yang menjadi petani cabai rawit di Desa Pantai Raja ini akan mampu bertahan dan berkembang untuk masa yang akan datang. Usahatani cabai rawit ini banyak mengalami kendala

diantaranya cuaca yang selalu berubah-ubah, sarana dan prasarana, dan hama penyakit seperti pergantian cuaca yang tidak menentu, mesin pertanian yang cukup terbatas serta hama dan penyakit kerap mengganggu pertumbuhan dan perkembangan tanaman cabai rawit.

Petani di daerah lokasi penelitian umumnya menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul yang mendatangi kebun cabai rawit mereka. Petani yang memilih jual kepada pedagang pengumpul pada umumnya sudah langganan dan sudah memiliki hubungan kerja yang sudah cukup lama terjalin. Seluruh hasil produksi yang dijual oleh petani dalam keadaan segar atau baru dipanen. Namun ada juga yang memilih menjual langsung ke konsumen akhir (IRT) yang ada di daerah lokasi penelitian tersebut. Hal ini dikarenakan petani tersebut sudah memiliki transportasi sendiri mengangkut dan mengantarkan cabai rawit ke konsumen. Berdasarkan informasi yang diperoleh dilapangan, pada bulan Mei tahun 2020 rata-rata harga jual cabai rawit ditingkat petani berkisar Rp 13.500/kg, sedangkan rata-rata harga yang diterima ditingkat konsumen akhir berkisar Rp 22.500/kg. Pada bulan juni tahun 2020 rata-rata harga jual cabai rawit ditingkat petani berkisar Rp 12.750/kg, sedangkan rata-rata harga yang diterima di tingkat konsumen akhir berkisar Rp 25.500/kg. Berdasarkan keterangan tersebut harga dari petani lebih rendah dari pada harga ditingkat konsumen akhir.

Perbedaan harga yang terjadi menyebabkan terjadinya selisih harga jual antara petani sebagai produsen dengan IRT sebagai konsumen akhir, yang menyebabkan terbentuknya margin pemasaran antar lembaga yang mempunyai peran dalam sistem pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja. Adanya jarak memungkinkan timbulnya resiko yang perlu ditangani dan berhubungan dengan

masalah biaya-biaya pemasaran yang harus dikeluarkan. Selama tenggang waktu tersebut, diperlukan adanya sebuah atau beberapa lembaga pemasaran yang dapat menjembatannya. Oleh karena itu, dalam pemasaran cabai rawit tersebut diperlukan adanya analisis mengenai saluran pemasaran yang meningkat bervariasi saluran pemasaran yang ditempuh petani di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja. Adapun masalah yang muncul didaerah ini adalah rendahnya harga ditingkat petani meskipun produksi cabai rawit yang dihasilkan rendah, pendapatan yang diperoleh masih rendah sedangkan biaya produksi yang dikeluarkan petani dalam usahatani semakin besar. Hal ini mendorong peneliti mengadakan suatu penelitian mengenai “Analisis Usahatani dan Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar”.

1.2. Perumusan Masalah

Pengembangan usahatani cabai rawit sangat cocok dikembangkan di daerah Pantai Raja, usaha ini juga dapat dilakukan di pekarangan rumah dengan skala tertentu. Namun bisnis usahatani cabai rawit ini belum banyak dilakukan masyarakat, karena keterbatasan informasi, terkait manajemen, teknis budidaya, pemasaran dan keuntungan usaha.

Berdasarkan uraian dan permasalahan diatas penulis merumuskan beberapa hal yang ingin diketahui dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana karakteristik petani dan pedagang cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar ?
2. Bagaimana analisis usahatani cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar?

3. Bagaimana pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis:

1. Karakteristik petani dan pedagang cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar ?
2. Teknologi budidaya, penggunaan faktor-faktor produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, dan efisiensi pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar ?
3. Pemasaran meliputi lembaga dan saluran pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin dan profit margin, efisiensi pemasaran dan farmer's share di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar ?

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi petani sebagai acuan untuk melakukan usahatani yang baik dan pemasaran yang efisien untuk meningkatkan keuntungan.
2. Bagi pemerintah sebagai dasar pengambilan kebijakan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran, bahan pertimbangan dan evaluasi terhadap penetapan kebijakan, terutama kaitannya dengan pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja.
3. Bagi investor dan lembaga keuangan, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam penanaman modal.

4. Bagi pengembangan penelitian, penelitian ini dapat menjadi masukan untuk dapat mendukung, memperbaiki, dan mengembangkan usahatani cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Kampar.

1.5 Ruang Lingkup

Penelitian ini hanya membahas analisis usahatani dan pemasaran cabai rawit menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif yang dibatasi pada aspek-aspek sebagai berikut :

- 1) Karakteristik petani meliputi umur, tingkat Pendidikan, pengalaman berusahatani, jumlah tanggungan keluarga.
- 2) Usahatani cabai rawit meliputi teknologi budidaya, penggunaan faktor produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani.
- 3) Analisis pemasaran cabai rawit meliputi lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin dan profit margin, efisiensi pemasaran dan *farmer's share*.

Hal ini perlu dijelaskan untuk menghindari terjadinya perluasan pemikiran terhadap penelitian ini.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Usahatani dan Pemasaran Dalam Perspektif Islam

Pertanian atau bercocok tanam mendapat perhatian penting dalam ajaran Islam. Sejak 14 abad silam, Islam telah menganjurkan umatnya untuk bercocok tanam serta memanfaatkan lahan secara produktif. Tak hanya itu, Rasulullah SAW juga telah mengajarkan tata cara sewa lahan serta pembagian hasil bercocok tanam.

Dari Jabir bin Abdullah RA, dia bercerita bahwa Rasulullah Saw bersabda:

"Tidaklah seorang Muslim menanam suatu tanaman melainkan apa yang dimakan dari tanaman itu sebagai sedekah baginya, dan apa yang dicuri dari tanaman tersebut sebagai sedekah baginya dan tidaklah kepunyaan seorang itu dikurangi melainkan menjadi sedekah baginya." (HR Imam Muslim). Dan dari Anas bin Malik RA, Rasulullah Saw bersabda: "Tidaklah seorang Muslim menanam pohon, tidak pula menanam tanaman kemudian hasil tanaman tersebut dimakan oleh burung, manusia atau binatang melainkan (tanaman tersebut) menjadi sedekah baginya." (HR Imam Bukhari). Kedua hadits itu menunjukkan betapa bercocok tanam tak hanya memiliki manfaat bagi seorang Muslim saat hidup di dunia. Bertani atau bercocok tanam juga memberi manfaat untuk kehidupan di akhirat kelak. Sebab, tanaman yang dikonsumsi dan menjadi sumber kehidupan bagi manusia, hewan dan burung akan menjadi sedekah bagi orang yang menanamnya.

Menurut prinsip syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Sang Maha Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi

kepentingan sendiri. Islam agama yang sangat luar biasa. Islam agama yang lengkap, yang berarti mengurus semua hal dalam hidup manusia. Islam agama yang mampu menyeimbangkan dunia dan akhirat; antara hablum minallah (hubungan dengan Allah) dan hablum minannas (hubungan sesama manusia). Ajaran Islam lengkap karena Islam agama terakhir sehingga harus mampu memecahkan berbagai masalah besar manusia. Islam menghalalkan umatnya berniaga. Bahkan Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam seorang saudagar – sangat terpadang pada zamannya. Sejak muda beliau dikenal sebagai pedagang jujur. “Sepanjang perjalanan sejarah, kaum Muslimin merupakan simbol sebuah amanah dan di bidang perdagangan, mereka berjalan di atas adab islamiah,” ungkap Syekh Abdul Aziz bin Fathi as-Sayyid Nada dalam Ensiklopedi Adab Islam Menurut Alquran dan Assunnah.

Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam telah mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika keislaman. Dalam beraktivitas ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan saling ridho, sebagaimana firman Allah Ta’ala,

يَأْيَهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya, “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisaa: 29). Berdagang penting dalam Islam. Begitu pentingnya, hingga Allah Subhanahu

wa ta'ala menunjuk Muhammad sebagai seorang pedagang sangat sukses sebelum beliau diangkat menjadi nabi. Ini menunjukkan Allah Subhanahu wa ta'ala mengajarkan dengan kejujuran yang dilakukan oleh Muhammad bin Abdullah saat beliau menjadi pedagang bahwa dagangnya tidak merugi, namun malah menjadikan beliau pengusaha sukses. Oleh karena itu, umat Islam (khususnya pedagang) hendaknya mencontoh beliau saat beliau berdagang.

2.2. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani.

Kinerja aktualitas suatu usahatani sangat dipengaruhi oleh pelaku usahatani itu sendiri. Disisi lain kinerja pelaku usahatani akan sangat ditentukan kapabilitas pelaku usahatani tersebut dan kapabilitas sangat dipengaruhi oleh : umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

a. Umur

Umur adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja bilamana dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim,2006).

Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. semakin berat pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja akan semakin turun pula prestasinya. Namun dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja tidak akan berpengaruh karena justru semakin berpengalaman (Suratiah, 2008).

Bagi petani yang lebih tua bisa jadi mempunyai kemampuan berusaha yang konservatif dan lebih mudah lelah. Sedangkan petani muda mungkin lebih

miskin dalam pengalaman dan keterampilan tetapi biasanya bersifat lebih progresif terhadap inovasi baru dan relatif lebih kuat. Dalam hubungan dengan perilaku petani terhadap risiko, maka faktor sikap yang lebih progresif terhadap inovasi baru inilah yang lebih cenderung membentuk nilai perilaku petani usia muda untuk lebih berani menanggung risiko (Soekartawi, 2002).

b. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan manusia pada umumnya menunjukkan daya kreatifitas manusia dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia (Kartasapoetra, 1994).

Pendidikan petani tidak hanya berorientasi kepada peningkatan produksi pertanian semata, tetapi juga menyangkut kehidupan sosial masyarakat petani. Masyarakat petani yang terbelakang lewat pendidikan petani diharapkan dapat lebih aktif, lebih optimis pada masa depan, lebih efektif dan pada akhirnya membawa pada keadaan yang lebih produktif (Soetpomo, 1997).

c. Pengalaman Usahatani

Pengalaman seseorang dalam berusahatani sangat berpengaruh dalam menerima inovasi dari luar. Didalam mengadakan suatu penelitian lainnya berusahatani diukur mulai petani itu aktif secara mandiri mengusahakan usahataniya tersebut sampai diadakan penelitian (Fauziah, 1991).

Menurut Soekartawi (1999) petani yang lama bertani akan lebih mudah menerapkan inovasi dari pada petani pemula atau petani baru. Petani yang sudah lama berusahatani akan lebih mudah menerapkan anjuran penyuluhan semikian pula dengan penerapa teknologi.

Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang bekerja dalam bidang tertentu (misalnya lamanya seseorang bekerja sebagai petani) hal ini disebabkan karena semakin lama orang tersebut bekerja, berarti pengalaman yang didapat secara langsung akan mempengaruhi pendapatan (Suwita, 2011).

Belajar dengan mengamati pengalaman petani lain sangat penting, karena merupakan cara yang lebih baik untuk mengambil keputusan dari pada dengan cara mengolah sendiri informasi yang ada. Misalnya seseorang petani dapat mengamati dengan seksama dari petani lain yang lebih mencoba sebuah inovasi baru dan ini menjadi proses belajar secara sadar. Mempelajari pola perilaku baru, bisa juga tanpa disadari (Soekartawi, 2002).

d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Menurut Hasyim (2006) jumlah tanggungan keluarga adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong petani untuk melakukan banyak aktivitas terutama dalam mencari dan menambah pendapatan keluarganya. Semakin banyak anggota keluarga akan semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau harus dipenuhi. Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan petani dalam berusahatani (Soekartawi, 1999).

Ada hubungan yang nyata yang dapat dilihat melalui keengganan petani terhadap resiko dengan jumlah anggota keluarga. Keadaan demikian sangat beralasan, karena tuntutan kebutuhan uang tunai rumah tangga yang besar, sehingga petani harus berhati-hati dalam bertindak khususnya berkaitan dengan cara-cara baru terhadap risiko. Kegagalan petani dalam berusahatani akan sangat

berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga. Jumlah anggota keluarga yang besar seharusnya memberikan dorongan yang kuat untuk berusaha secara intensif dengan menerapkan teknologi baru sehingga akan mendapatkan pendapatan (Soekartawi, 2002).

2.3. Konsep Usahatani

2.3.1. Pengertian Usahatani

Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal, teknologi, pupuk, benih dan pestisida) dengan efektif, efisien dan kontinyu untuk menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahatannya meningkat (Rahim dan Diah, 2008).

Usahatani adalah sebagian dari kegiatan dipermukaan bumi, dimana seorang petani, sebuah keluarga atau manajer bercocok tanam atau memelihara ternak. Petani berusaha sebagai suatu cara hidup melakukan pertanian. Apa yang dilakukan petani hanya sekedar memenuhi kebutuhan, dalam arti petani meluangkan waktu, uang serta tenaga untuk mengkombinasikan masukan guna menciptakan keluaran. Pada hakekatnya usaha tersebut dapat dipandang sebagai perusahaan (Brown dalam Soekartawi, 2002).

Pengelolaan usahatani yang efisien akan mendapatkan keuntungan. Usahatani yang efisien adalah usahatani yang produktivitasnya tinggi, yang pengelolaan faktor-faktor produksinya baik. Faktor produksi tersebut antara lain: a) faktor biologis seperti lahan pertanian, benih, pupuk dan obat-obatan serta input lainnya, b) faktor sosial ekonomi seperti biaya produksi, harga, tenaga kerja, tingkat pendidikan, status pertanian dan lain sebagainya (Soekartawi, 2000).

Menurut Hernanto (1991), pengolahan usahatani adalah kemampuan petani menentukan, mengorganisir, mengkoordinasikan faktor-faktor produksi yang dikuasai sebaik-baiknya dan mampu memberikan produksi pertanian sebagaimana diharapkan. Ada dua prinsip yang menjadi syarat seseorang pengelola yaitu prinsip teknik (perilaku cabang usaha, perkembangan teknologi, daya dukung faktor yang dikuasai, cara budidaya). Prinsip ekonomis (penentuan perkembangan harga, kombinasi cabang usaha, pemasaran hasil, pembiayaan usahatani dan modal). Pengenalan atau pemahaman dan penerapan kedua prinsip ini tercermin dari keputusan yang diambil agar usahatani yang diusahakan dapat berhasil.

2.3.2. Teknologi Budidaya Cabai Rawit

A. Botani Cabe Rawit

Cabai merupakan tanaman hortikultura yang cukup penting dan banyak dibudidayakan, terutama di Pulau Jawa. Cabai termasuk tanaman semusim (*annual*) berbentuk perdu, berdiri tegak dengan batang berkayu, dan banyak memiliki cabang. Tinggi tanaman dewasa antara 65-120 cm, lebar mahkota tanaman 50-90 cm (Setiadi, 2006).

Tanaman cabai mudah dikenali, yaitu tanaman yang berupa perdu yang berkayu yang tumbuh tegak mempunyai tinggi 50-90 cm, dan batang cabai sedikit mengandung zat kayu, terutama yang dekat dengan permukaan tanah, tanaman cabai adalah tanaman yang memproduksi buah yang mempunyai gizi yang cukup tinggi. Tanaman cabai selain sebagai sayuran juga dapat digunakan sebagai tanaman obat (Setiadi, 2006).

Terdapat 3 macam buah cabai, yang besar agak pendek, besar panjang dan yang kecil (cabai rawit) cabai besar agak lonjong rasanya kurang pedas, berwarna merah dan hijau tetapi konsumen di Indonesia biasanya menyukai ketika masih berwarna hijau, untuk sayur ataupun dimakan mentah sebagai lalap. Demikian pula cabai besar yang panjang kebanyakan dipetik setelah berwarna merah, sebagai pencampur sayur atau dikeringkan sebagai tepung (Kastasapoetra, 1988).

Cabai rawit rasanya sangat pedas, sangat baik dijadikan saus sambal atau dikeringkan. Tepung cabai banyak diperlukan baik oleh perusahaan pembuat makanan dan pembuat atau pencampur obat tradisional. Harganya mahal, oleh karena itu kalau para petani membudidayakan tanaman ini, sebaiknya sebagian hasilnya diolah menjadi tepung untuk di ekspor (Kartasapoetra, 1988).

Tanaman cabai berasal dari benua Amerika, tepatnya Amerika Latin dengan garis lintang 0-30 Lu dan 0-30 Ls (Setiadi, 2006). Prajnanta (2007) menambahkan bahwa tanaman cabai berasal dari Peru. Ada yang menyebutkan bahwa bangsa Meksiko Kuno sudah menggemari cabai semenjak tahun 7000 jauh sebelum Colombus menemukan benua Amerika (1492). Christophus Colombus kemudian menyebarkan dan mempopulerkan cabai dari benua Amerika ke Spanyol pada tahun 1492. Pada awal tahun 1500-an, bangsa Portugis mulai memperdagangkan cabai ke Macao dan Goa, kemudia masuk ke India, Cina dan Thailand. Sekitaran tahun 1513 kerajaan Turki Usmani menduduki wilayah Portugis di Hormuz, Teluk Persia. Disinilah orang Turki mengenal cabai, saat itu Turki menduduki Hongaria, cabai pun memasyarakat di Hongaria.

Cabai rawit banyak dibudidayakan diberbagai negara, hasilnya selain itu mencukupi kebutuhan sendiri, karena banyak dibutuhkan di negara-negara yang berhawa dingin (Kartasapoetra, 1988).

Klasifikasi tanaman cabai menurut Wiryanta (2006) adalah sebagai berikut :

Kingdom : Plantae
Diviso : Spermatopyta
Sub Diviso : Angiospermae
Classic : Dicotyledonae
Ordo : Solanales
Familia : Solanaceae
Sub Familia : Solanaceae
Genus : Capsicum
Spesies : *Capsicum frutencens* L var. Cengek

B. Syarat Tumbuh Cabai Rawit

Faktor-faktor yang dibutuhkan tanaman harus tersedia dalam jumlah yang optimum. Pengaturan jarak tanam merupakan salah satu cara untuk menciptakan faktor-faktor yang dibutuhkan tanaman dapat tersedia secara merata bagi setiap individu tanaman dan untuk mengoptimasi penggunaan faktor lingkungan yang tersedia (Sitompul dan Bambang, 1995).

Tanaman cabe rawit sebagai tanaman hortikultura membutuhkan syarat pertumbuhan dan kondisi terutama agar bisa tumbuh subur dan berbuah rimbun. Menurut Wahyudi (2011), syarat tumbuh yang harus dipenuhi ketika membudidayakan cabe rawit adalah :

1. Tipe Tanah

Cabai rawit tumbuh baik ditanah bertekstur lempung, lempung berpasir dan lempung berdebu. Namun, cabai ini masih bisa tumbuh baik pada tekstur tanah yang agak berat, seperti lempung berliat. Beberapa kultivar cabai rawit lokal bahkan bisa tumbuh dengan baik pada tekstur tanah yang lebih berat lagi, seperti tekstur liat berpasir atau liat berdebu.

Menurut Tjandra (2011), tanah tidak baik untuk penanaman cabai rawit adalah tanah yang strukturnya padat dan tidak berongga. Tanah semacam ini akan sulit ditembus air pada saat penyiraman sehingga air akan tergenang. Selain itu, tanah tidak akan memberikan keleluasaan bagi akar tanaman untuk bergerak, karena sulit ditembus akar tanaman. Akibatnya, tanaman sulit menyerap air dan zat hara pada tanah. Jenis tanah yang tidak baik untuk pertumbuhan cabai rawit antara lain : tanah liat, tanah berkoalin, tanah berbatu dan tanah berpasir.

2. Ketinggian Tempat Penanaman

Karena sifat adaptasinya paling luas diantara jenis cabai, maka sebagian besar cabai rawit bisa ditanam di dataran rendah hingga dataran tinggi. Namun, cabai rawit yang ditanam di dataran tinggi akan mengalami umur panen dan masa panen yang lebih lama, tetapi hasil panennya masih relatif sama dibandingkan dengan jika kultivar yang sama di tanah di dataran rendah.

3. PH Tanah Optimum

Cabai rawit menghendaki tingkat kemasaman tanah optimal, yaitu tanah dengan nilai PH 5,5 – 6,5. Jika PH tanah kurang dari 5,5, tanah harus di beri kapur pertanian. Pada PH rendah, ketersediaan beberapa zat makanan tanaman sulit di serap oleh akar tanaman, sehingga terjadi kekurangan beberapa unsur makanan

yang akhirnya akan menurunkan produktifitas tanaman. Menurut Tjandra (2011), derajat keasaman tanah atau PH tanah netral berkisar 6 – 7.

Pada tanah dengan PH rendah, sebagian besar unsur–unsur hara di dalamnya, terutama posfor (P) dan kalsium (Ca) dalam keadaan tidak tersedia atau sulit terserap tanaman. Kondisi tanah yang masam dapat menjadi media perkembangan beberapa cendawan penyebab penyakit tanaman seperti *Fusarium sp*, dan *Pythium sp*. Pengapuran juga berfungsi menambah unsur kalsium yang sangat diperlukan tanaman. Kalsium berfungsi mengeraskan bagian tanaman yang berkayu, merangsang pembentukan bulu-bulu akar, mempertebal dinding sel buah dan merangsang pembentukan biji (Prajnanta,2011).

Gardner dkk. (1991), mengatakan bahwa PH tanah merupakan faktor utama yang mempengaruhi daya larut dan mempengaruhi ketersediaan nutrisi tanaman. Kebanyakan nutrisi lebih banyak tersedia dalam nilai PH antara 6,0 dan 7,0. Ca, Mg, K dan Mo lebih banyak tersedia dalam tanah yang basa dan Zn, Mn, B kurang tersedia. Fe, Mn dan Al mungkin dapat larut sampai tingkat beracun dalam tanah yang sangat asam.

4. Intensitas Cahaya dan Sumber Air

Sama seperti tanaman hortikultura buah lainnya, tanaman cabai rawit juga memerlukan lokasi lahan yang terbuka agar memperoleh penyinaran cahaya matahari dari pagi hingga sore. Selain itu tanaman ini menyukai lahan dengan sistem drainase yang lancar, terutama pada musim hujan. Menurut Sitompul dan Bambang (1995), tanaman yang kurang cahaya akan mempunyai jumlah sel lebih sedikit dengan habitus lebih tinggi dari tanaman yang memperoleh banyak cahaya.

2.3.3. Faktor-Faktor Produksi

A. Lahan Pertanian

Tanah sebagai salah satu faktor produksi merupakan pabrik hasil-hasil pertanian yaitu tempat dimana produksi berjalan dan darimana hasil produksi ke luar. Faktor produksi ini mempunyai kedudukan paling penting. Hal ini terbukti dari besarnya balas jasa yang diterima oleh tanah dibandingkan faktor-faktor produksi lainnya (Mubyarto, 1995). Setiap lahan memiliki potensi ekonomi bervariasi (kondisi produksi dan pemasaran), karena lahan pertanian memiliki karakteristik berbeda yang disesuaikan dengan kondisi lahan tersebut.

Maka faktor-faktornya bervariasi dari satu lahan ke lahan yang lain dan dari satu negara ke negara yang lain. Secara umum, semakin banyak perubahan dan adopsi yang diperlukan dalam lahan pertanian, semakin tinggi pula resiko ekonomi yang ditanggung untuk perubahan-perubahan tersebut. Kemampuan ekonomi suatu lahan dapat diukur dari keuntungan yang didapat oleh petani dalam bentuk pendapatannya. Keuntungan ini bergantung pada kondisi-kondisi produksi dan pemasaran. Keuntungan merupakan selisih antara biaya (cost) dan hasil (returns).

B. Modal (*Capital*)

Dalam kegiatan proses produksi pertanian organik, maka modal dibedakan menjadi dua macam yaitu modal tetap dan modal tidak tetap. Perbedaan tersebut disebabkan karena ciri yang dimiliki oleh modal tersebut. Faktor produksi seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin sering dimasukkan dalam kategori modal tetap. Dengan demikian modal tetap didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam sekali proses produk tersebut. peristiwa

ini terjadi dalam waktu yang relative pendek dan tidak berlaku untuk jangka panjang (Soekartawi, 2003).

Sebaliknya dengan modal tidak tetap atau modal variabel adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali dalam proses produksi tersebut, misalnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk membeli benih, pupuk, obat-obatan, atau yang dibayarkan untuk pembayaran tenaga kerja.

C. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan unsur produksi yang kedua dalam usahatani, kerja seseorang mempengaruhi oleh umur, pendidikan, keterampilan, pengalaman dan tingkat kesehatan. Tenaga kerja dalam pertanian sering diklasifikasikan kedalam tenaga kerja manusia, ternak dan mekanik atau mesin. Tenaga kerja dapat diperoleh dari dalam keluarga dan luar keluarga. Tenaga kerja luar keluarga diperoleh dengan cara upahan atau arisan tenaga kerja. Tenaga kerja dalam keluarga umumnya oleh petani tidak diperhitungkan karena sulit pengukuran penggunaannya. Tenaga kerja dibagi lagi menjadi tenaga kerja laki-laki, tenaga kerja perempuan, serta tenaga kerja anak-anak. Batasan tenaga kerja anak-anak adalah berumur 14 tahun ke bawah (Hernanto, 1988).

Penggunaan tenaga kerja dapat dinyatakan sebagai curahan tenaga kerja. Curahan tenaga kerja adalah besarnya tenaga kerja efektif yang dipakai. Ukuran tenaga kerja dapat dinyatakan dalam hari orang kerja (HOK) satuan ukuran yang dipergunakan untuk menghitung besarnya tenaga kerja adalah satu HOK atau sama dengan satu hari kerja pria (HKP), yaitu jumlah kerja yang dicurahkan untuk seuruh proses produksi yang diukur dengan ukuran kerja pria. Untuk menyertakan, dilakukan konversi berdasarkan upah didaerah penelitian. Hasil

konversinya adalah satu hari pria dinilai sebagai satu hari kerja pria (HKP) dengan delapan jam kerja efektif per hari (Rahim dan Diah, 2008).

Faktor tenaga kerja, merupakan faktor yang cukup penting dalam suatu kegiatan usaha. Penempatan tenaga kerja disesuaikan dengan jumlah kebutuhan yang diperlukan sehingga dapat memberikan hasil yang optimal (Soekartawi, 1994).

D. Alat dan Mesin Pertanian

Alat dan mesin pertanian adalah susunan dari alat-alat yang kompleks yang saling terkait dan mempunyai sistem transmisi (perubah gerak), serta mempunyai tujuan tertentu dibidang pertanian dan untuk mengoperasikannya diperlukan masukan tenaga. Alat mesin pertanian bertujuan untuk mengerjakan pekerjaan yang ada hubungannya dengan pertanian, seperti alat mesin pengolahan tanah, alat mesin pengairan, alat mesin pemberantasan hama, dan sebagainya.

Menurut Soekirno (1999), macam alat dan mesin pertanian secara garis besar dapat dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu:

1. Alat mesin pembukaan lahan.
2. Alat mesin untuk produksi pertanian.
 - a) Alat mesin pengolahan tanah
 - b) Alat mesin penanaman
 - c) Alat mesin pemeliharaan tanaman
 - d) Alat mesin pemanen
3. Alat mesin (*Processing*) hasil pertanian (Pascapanen)
 - a) Alat Mesin pengering
 - b) Alat mesin pembersih atau pemisah

c) Alat mesin pengupas atau penyosoh atau reduksi

Menurut Hardjosentono dkk (2000), ruang lingkup mekanisasi pertanian meliputi 6 bidang yaitu :

1. Bidang mesin-mesin budidaya pertanian, yang menelaah persoalan-persoalan penggunaan tenaga kerja dan alat-alat untuk budidaya pertanian.
2. Bidang teknik tanah dan air, yang menelaah persoalan-persoalan yang ada kaitannya dengan keadaan teknik tanah dan air.
3. Bidang bangunan pertanian yang menelaah persoalan-persoalan gedung-gedung, bangunan dan perlengkapan pertanian.
4. Bidang elektrifikasi pertanian, yang menelaah persoalan-persoalan pemakaian/penggunaan listrik untuk pertanian.
5. Bidang mesin-mesin pengolahan hasil pertanian, yang menelaah persoalan-persoalan penggunaan mesin-mesin yang dipakai dalam usaha menyiapkan hasil pertanian, baik untuk disimpan maupun langsung digunakan.
6. Bidang mesin-mesin pengolahan pangan, yang menelaah persoalan-persoalan penggunaan alat serta syarat-syarat yang diperlukan bagi pengolahan pangan.

Mekanisasi pertanian dengan menggunakan semua perlengkapan, baik yang dikerjakan oleh tenaga manusia, hewan, maupun tenaga mesin, secara tepat guna tentunya sangat diharapkan akan mampu meningkatkan produktivitas tenaga kerja manusia, dan memungkinkan pekerjaan-pekerjaan yang tidak mungkin atau tidak mudah dilakukan manusia dapat diselesaikan dengan mudah, dan yang dimaksud dengan alat dan mesin pertanian sendiri sebetulnya oleh komisi pengujian alat dan mesin pertanian didefinisikan sebagai semua alat yang digunakan untuk

memproduksi, mengangkut, memilih, menyimpan dan melindungi hasil-hasil dan mempertahankan prinsip-prinsip kelestariannya (Sosroatmodjo, 1980).

D. Manajemen

Manajemen terdiri dari merencanakan, mengorganisasikan dan melaksanakan serta mengevaluasi suatu proses produksi. Karena proses produksi ini melibatkan sejumlah orang (tenaga kerja) dari berbagai tingkatan, maka manajemen berarti pula bagaimana mengelola orang-orang tersebut dalam tingkatan atau dalam tahapan proses produksi (Soekartwi, 2003).

2.3.4. Biaya Produksi

Rahim dan Diah (2007) mengemukakan bahwa pengeluaran usahatani sama artinya dengan biaya produksi. Biaya usahatani merupakan pengorbanan yang dilakukan oleh petani dalam mengelola usahanya untuk memperoleh hasil yang maksimal. Biaya usahatani dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu : Biaya tetap (*Fixed cost*), Biaya tidak tetap (*Variable cost*) dan Biaya total (*Total cost*).

A. Biaya Tetap atau *Fixed cost* (FC).

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah berapapun jumlah barang yang diproduksi, petani harus membayarnya berapapun jumlah komoditas yang dihasilkan dalam usahatannya. Yang termasuk didalam biaya tetap antara lain :

1. Sewa Tanah

Perbedaan sewa tanah terjadi karena adanya perbedaan kesuburan tanah. Tanah yang subur akan menerima sewa tanah yang lebih tinggi dibanding tanah yang tidak subur. Hal tersebut dikarenakan tanah yang subur mampu memberikan hasil yang lebih banyak dibandingkan tanah yang tidak subur. Dengan demikian,

tinggi rendahnya sewa tanah bergantung pada tingkat kesuburan tanahnya. Ada beberapa hal yang mempengaruhi sewa tanah :

- a. Kualitas tanah yang disebabkan oleh kesuburan tanah, pengairan, adanya fasilitas listrik, jalan dan sarana lainnya.
- b. Letaknya strategis untuk perusahaan/industri, dan
- c. Banyaknya permintaan tanah yang ditujukan untuk pabrik, bangunan rumah, perkebunan.

2. Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan yaitu biaya yang dikeluarkan selama produksi berlangsung. Biaya penyusutan biasanya terdapat pada alat dan mesin pertanian. Biaya penyusutan merupakan bagian dari biaya yang harus dihitung untuk memperoleh bersih usahatani.

3. Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)

Pajak adalah iuran wajib dari rakyat kepada negara sebagai wujud peran serta dalam pembangunan yang pengenaannya berdasarkan undang-undang dan tidak mendapat imbalan secara langsung serta dapat dipaksakan kepada mereka yang melanggarnya.

Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) adalah biaya yang dikeluarkan untuk pajak yang bersifat kebendaan dalam arti besarnya pajak terutang ditentukan oleh keadaan objek pajak yaitu Bumi dan Bangunan. Keadaan subyek (siapa yang membayar) tidak ikut menentukan besarnya jumlah pajak yang terutang.

4. Biaya Asuransi

5. Beban Bunga Pinjaman

6. Utilitas, biaya yang termasuk biaya utilitas misalnya biaya listrik, telepon, gas dan internet. Biaya ini memiliki elemen variabel, tetapi digolongkan kedalam biaya tetap.

B. Biaya Tidak Tetap atau Variable cost (VC).

Biaya Variabel adalah biaya yang jumlahnya tidak tetap atau berubah-ubah sesuai dengan jumlah output yang dihasilkan. Semakin banyak output yang dihasilkan maka biaya variabel yang dikeluarkan juga semakin banyak. Sebaliknya, semakin sedikit output yang dihasilkan, semakin sedikit pula biaya variabel yang dikeluarkan. Yang termasuk biaya input adalah sebagai berikut :

1. Biaya Input

Biaya input merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku yang digunakan untuk proses produksi (Bibit, Pupuk, Pestisida, dll). Biaya bahan baku juga biaya semua bahan yang secara fisik dapat diidentifikasi sebagai bagian dari produk jadi dan biasanya merupakan bagian terbesar dari material pembentuk harga pokok produksi (Nasution, 2006).

2. Biaya (Upah) Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja merupakan balas jasa yang diberikan kepada karyawan produksi baik secara langsung maupun tidak langsung turut mengerjakan produksi barang yang bersangkutan.

Biaya atau upah tenaga kerja dibedakan menjadi 3 yaitu upah borongan, upah waktu, dan upah premi. Masing-masing sistem tersebut akan mempengaruhi prestasi seorang tenaga luar.

1. Upah borongan adalah upah yang diberikan sesuai dengan perjanjian antara pemberi kerja dengan pekerja tanpa memperhatikan lamanya waktu kerja.

Upah borongan ini cenderung membuat para pekerja untuk secepatnya menyelesaikan pekerjaannya agar segera dapat mengerjakan pekerjaan borongan lainnya.

2. Upah waktu adalah upah yang diberikan berdasarkan lamanya waktu kerja. Sistem upah waktu kerja ini cenderung membuat pekerja untuk memperlama waktu kerja dengan harapan mendapat upah yang semakin besar.
3. Upah premi adalah upah yang diberikan dengan memperhatikan produktivitas dan prestasi kerja.

C. Biaya Total atau Total Cost (TC)

Biaya total merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi semua output, baik barang maupun jasa. Biaya total dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap total (TFC) dengan biaya variabel total (TVC).

2.3.5. Produksi

Produksi secara ekonomi adalah proses pendayagunaan segala sumber yang tersedia untuk mewujudkan hasil yang terjamin kualitas dan kuantitasnya (Kartasapoetra, 1988).

Produksi diartikan sebagai penggunaan atau pemanfaatan sumber daya yang mengubah suatu komoditi menjadi komoditi lainnya yang sama sekali berbeda, baik dalam pengertian apa, dimana atau kapan komoditi-komoditi itu dialokasikan. Produksi merupakan konsep arus (*flow concept*) yang bermakna produksi merupakan kegiatan yang diukur sebagai tingkat-tingkat output per unit periode/waktu. Sedangkan outputnya sendiri senantiasa di asumsikan konstan kualitasnya (Miller dan Meiners, 2000 dalam Warsana, 2007).

Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan pelanggan yang mengambil manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli (Umar, 1999). Harga adalah jumlah uang yang dibebankan atau suatu produk atau jasa, jumlah dari seluruh nilai yang ditukar konsumen atas manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut (Kotler dan Amstrong, 2001).

2.3.6. Pendapatan

Menurut Soekartawi (2000), Pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh oleh petani selama melakukan kegiatan usahatani. Penerimaan suatu usaha adalah sebagai produksi total usaha dalam waktu tertentu baik yang dijual maupun tidak dijual.

Menurut Mubyarto (1989), bahwa besar kecilnya pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu : 1) efisiensi biaya produksi, produk yang efisien akan meningkatkan pendapatan bersih pengusaha, karena proses produksi yang efisien akan menyebabkan biaya produksi per proses semakin rendah, 2) efisiensi pengadaan bahan baku dan faktor-faktor lainnya.

1. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam usahatani selama satu tahun yang dapat diperhitungkan dari hasil penjualan atau pertukaran hasil produksi yang dinilai dalam rupiah berdasarkan harga per satuan berat pada saat pemungutan hasil.

2. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam satu tahun dikurangi dengan biaya produksi selama proses produksi. Biaya produksi meliputi biaya riil tenaga kerja dan biaya riil sarana produksi.

3. Pendapatan Kerja dalam Keluarga

Pendapatan kerja keluarga adalah pendapatan petani dikurangi dengan bunga modal sendiri yang merupakan pendapatan tenaga kerja keluarga yang biasanya dinyatakan dalam jumlah uang untuk satu hari kerja. Pendapatan tenaga kerja keluarga ini merupakan balas jasa dari kerja dan pengelolaan petani dan keluarganya. Pendapatan tenaga kerja keluarga diperoleh dengan menambahkan penghasilan kerja petani dengan nilai kerja keluarganya.

2.3.7. Efisiensi Usahatani

Mosher (1986) mengemukakan bahwa usahatani yang mempunyai efisiensi yang tinggi adalah usahatani yang mendapatkan pendapatan bersih cukup besar dan mencerminkan ratio yang baik dari nilai produksi dan biaya produksi. Selain pendapatan bersih yang dapat menentukan layak tidaknya suatu usaha tersebut, dapat diukur dari efisiensi usaha dengan menggunakan *Return Cost of Ratio* (RCR) yaitu rasio perbandingan antara total output dan total input dari usaha tersebut. Dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya usaha yang dikeluarkan pada proses usaha agroindustri yang dikeluarkan. RCR merupakan perbandingan antara penerimaan dan biaya, dimana penerimaan dapat diperoleh dengan cara mengalihkan jumlah input dengan harga output dan dibandingkan dengan biaya yang diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel.

Selanjutnya Soekartawi (1995), *Return Cost of Ratio* (RCR) merupakan perbandingan total penerimaan dengan total biaya. Semakin besar RCR semakin besar pula keuntungan yang diperoleh petani, hal ini tercapai apabila petani mengalokasikan faktor produksinya lebih efisien.

2.4. Pemasaran

2.4.1. Pengertian Pemasaran

Mubyarto (1984) mengemukakan bahwa, pemasaran adalah suatu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen dimana menyampaikan ini berbeda untuk barang dan jasa yang satu dengan barang dan jasa yang lainnya. Selain pemasaran dan tataniaga yang pengertiannya sama dengan pemasaran yaitu kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha memuaskan konsumen melalui pertukaran.

Menurut Swastha (2000) pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan produk, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

2.4.2. Saluran dan Lembaga Pemasaran

Saluran pemasaran adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Proses distribusi merupakan aktivitas pemasaran yang mampu menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat merelisasikan kegunaan atau utilitas bentuk, waktu, kepemilikan dan pelancar arus saluran pemasaran (*marketing channel flow*) secara fisik dan non fisik. Dalam pelaksanaan aktivitas-aktivitas distribusi, perusahaan harus dihadapkan

dengan perantara atau yang biasa disebut middleman. Dalam penyaluran distribusi perusahaan harus mempunyai strategi-strategi yang tepat agar dalam penawaran produknya ke pasar berjalan dengan lancar dan sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan.

Beberapa sebab mengapa terjadi rantai pemasaran hasil pertanian yang panjang dan produsen atau petani sering dirugikan adalah antara lain sebagai berikut: a) pasar yang tidak bekerja secara sempurna, b) lemahnya informasi pasar, c) lemahnya produsen memanfaatkan peluang pasar, d) lemahnya posisi produsen untuk melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang baik, e) produsen melakukan usahatani tidak didasarkan pada permintaan pasar, melainkan karena usahatani yang diusahakan secara turun temurun (Soekartawi, 2004).

Panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu hasil komoditi pertanian tergantung pada beberapa faktor, antara lain: 1) jarak antar produsen dan konsumen. Semakin jauh jarak antar produsen dan konsumen biasanya semakin panjang saluran pemasaran yang ditempuh oleh produk, 2) cepat tidaknya produk rusak. Produk yang cepat atau mudah rusak harus segera diterima konsumen dan dengan demikian menghendaki saluran yang pendek dan cepat, 3) skala produksi. Bila produksi berlangsung dengan ukuran-ukuran kecil, maka jumlah yang dihasilkan berukuran kecil pula, hal ini akan tidak menguntungkan bila produsen langsung menjual ke pasar, 4) posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung untuk memperpendek saluran pemasaran (Rahim dkk, 2007).

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan tepat waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran berupa margin pemasaran (Soekartawi, 2004).

Lembaga pemasaran adalah orang atau badan usaha atau lembaga yang secara langsung terlibat didalam mengalirkan barang dari produsen ke konsumen. Lembaga-lembaga pemasaran ini dapat berupa tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Lembaga-lembaga pemasaran dapat didefinisikan sebagai berikut :

- a. Tengkulak, yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak merupakan transaksi dengan petani baik secara tunai maupun dengan kontrak pembelian.
- b. Pedagang pengumpul, yaitu pembeli komoditi pertanian dari tengkulak biasanya relatif kecil.
- c. Pedagang besar, yaitu melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang pengumpul, juga melakukan proses distribusi ke agen penjualan ataupun pengecer.
- d. Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen (Sudiyono, 2002).

2.4.3. Fungsi-Fungsi Pemasaran

Fungsi-fungsi pemasaran dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran yang terkait atau terlibat dalam proses pemasaran suatu komoditas, yang membentuk rantai pemasaran atau sering disebut sebagai sistem pemasaran. Fungsi pemasaran dapat didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan fungsional yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran, baik aktivitas proses fisik maupun aktivitas jasa, yang ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya melalui penciptaan atau penambahan kegunaan bentuk, waktu, tempat dan kepemilikan terhadap suatu produk. (Sa'id dan Intan, 2001).

Menurut Sa'id dan Intan (2001) Fungsi-fungsi pemasaran meliputi :

1. Fungsi pertukaran, meliputi :
 - a. fungsi usaha pembelian, yaitu perpindahan barang dari produsen ke konsumen melalui proses transaksi dengan cara kredit atau cash. Waktu transaksi dilakukan ketika produsen dan konsumen menyetujui proses pembelian cabai rawit, seperti proses lelang dan proses tawar menawar harga. Pelaku pembelian dilakukan oleh pedagang perantara (pedagang besar, pengumpul atau pengecer) untuk dijual kembali dan oleh produsen untuk dijadikan bahan baku.
 - b. Fungsi usaha penjualan, yaitu serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam proses pemindahan hak milik produk dari produsen atau lembaga perantara pemasaran yang mempunyai hak kepemilikan kepada konsumen atau pemakai, termasuk di dalamnya kegiatan promosi dan periklanan. Usaha penjualan seperti halnya dengan usaha pembelian, dapat dilakukan oleh

pedagang perantara (seperti pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer) dan produsen (seperti industri input dan alat-alat pertanian, pengusaha produksi pertanian dan industri pengolahan).

2. Fungsi fisik pemasaran, meliputi :

- a. fungsi usaha penyimpanan, yaitu menahan barang-barang selama jangka waktu yang dihasilkan atau diterima sampai dengan penjual, dengan demikian penyimpanan menciptakan kegunaan waktu, disamping bertendesi meratakan harga dan dikategorikan sebagai penyimpanan jangka panjang dan jangka pendek. Pelaku dilakukan oleh petani dan pedagang perantara.
- b. fungsi usaha pengangkutan, yaitu Bergeraknya atau perpindahan barang-barang dari tempat produksi dan tempat penjualan ke tempat-tempat dimana barang-barang tersebut akan dipakai dan proses pengangkutan dibebankan kepada pedagang perantara.
- c. fungsi usaha pengolahan, usaha produksi pertanian telah menambah sebagian kegunaan bentuk kepada input-input pertanian menjadi produk pertanian yang mengalir dalam sistem pemasaran pertanian, dilakukan secara sederhana, murah dan serta dilakukan secara besar besaran dan mahal. Pelaku pengolahan seperti industri pengolahan (pabrik, rumah makan, dan lain sebagainya).

3. Fungsi fasilitas pemasaran, meliputi :

- a. fungsi standarisasi dan penggolongan produk, yaitu penentuan dan penempatan standar golongan, (kelas atau derajat) untuk barang-barang. Standar adalah suatu ukuran atau ketentuan mutu yang diterima oleh umum

sebagai sesuatu yang mempunyai nilai tetap dan pelaku terjadi pada pedagang perantara.

- b. fungsi usaha pembiayaan, fasilitas pemasaran yang dilakukan oleh setiap tahap kegiatan pemasaran, mencakup dalam perencanaan pembiayaan, pelaksanaan pembiayaan, pengawasan pembiayaan, pengevaluasian pembiayaan dan pengendalian pembiayaan. Pelaku pembiayaan dilakukan oleh setiap tahap kegiatan pemasaran,
- c. fungsi penanggungan resiko, yaitu sebagai ketidakpastian dalam hubungannya dengan ongkos, kerugian kerusakan. dan
- d. fungsi penyediaan informasi pasar, yaitu tindakan-tindakan lapangan yang mencakup; pengumpulan informasi, komunikasi, penafsiran dan pengambilan keputusan sesuai dengan rencana dan kebijaksanaan perusahaan, badan atau orang yang bersangkutan. Pelaku penyediaan dilakukan oleh semua pihak yang terlibat dalam sistem pemasaran.

2.4.4. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi: biaya angkutan, biaya pengiriman, pungutan retribusi dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda satu sama lainnya, disebabkan karena: a. Macam komoditas, b. Lokasi pemasaran, c. Macam lembaga pemasaran serta, d. Efektifitas pemasaran yang dilakukan (Soekartawi, 2002).

Menurut Soekartawi (1993), biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi biaya angkut, biaya pengeringan, penyusutan, retribusi dan lainnya. Besarnya biaya ini berbeda

satu sama lain disebabkan karena macam komoditi, lokasi pemasaran dan macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Seringkali komoditi pertanian yang nilainya tinggi diikuti dengan biaya pemasaran yang tinggi pula. Peraturan pemasaran di suatu daerah juga kadang-kadang berbeda satu sama lain. Begitu pula macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Makin efektif pemasaran yang dilakukan, maka akan semakin kecil biaya pemasaran yang dikeluarkan.

Menurut Mulyadi (2005), Biaya pemasaran dalam arti sempit dibatasi artinya sebagai biaya penjualan, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar. Sedangkan biaya pemasaran dalam arti luas meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai dengan produk tersebut diubah kembali dalam bentuk uang tunai. Penggolongan biaya pemasaran secara garis besar biaya pemasaran dapat dibagi menjadi dua golongan: 1) Biaya untuk mendapatkan pesanan (*order getting costs*) yaitu semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha untuk memperoleh pesanan. Contoh biaya yang termasuk dalam golongan ini adalah biaya gaji wiraniaga (*salesperson*), komisi penjualan, advertensi, dan biaya promosi. 2) Biaya untuk memenuhi pesanan (*order felling costs*) yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan agar supaya produk sampai ke tangan pembeli dan biaya-biaya untuk mengumpulkan piutang dari pembeli. Contoh biaya yang termasuk dalam golongan ini adalah biaya pergudangan, biaya pembungusan dan pengiriman, biaya angkutan dan biaya penagihan.

2.4.5. Margin dan Profit Margin

Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai selisih harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab lembaga pemasaran yang terlihat semakin banyak. Besarnya angka margin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh petani produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen langsung petani, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien (Istiyanti, 2010).

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga beli konsumen dengan harga jual produsen. Margin pemasaran ini merupakan salah satu cara untuk melihat apakah saluran pemasaran tersebut efisien atau tidak. Semakin margin tataniaga, apabila semakin besar margin pemasarannya akan menyebabkan harga yang diterima petani panjang tataniaga (semakin banyak lembaga yang terlibat) maka semakin besar produsen semakin kecil dan semakin mengindikasikan sebagai sistem pemasaran yang tidak efisien (Daniel, 2002).

Menurut Riyanto (1995), pengertian profit margin adalah perbandingan antara *net operating income* dengan *net sales* yang dinyatakan dalam persentase. Pengertian ini digunakan untuk menghitung margin secara individu atau untuk masing-masing pelaku pemasaran. Dalam kaftan dengan pemasaran komoditi cabai rawit makan yang diminta dengan penjualan bersih adalah pendapatan kotor yang diperoleh masing-masing pelaku pemasaran. Sedangkan laba operasi bersih

adalah pendapatan bersih, yaitu pendapatan kotor dari biaya usahatani, biaya pasca panen dan biaya pemasaran lainnya.

2.4.6. Efisiensi Pemasaran

Pengukuran efisiensi pemasaran menggunakan perbandingan output pemasaran dengan biaya pemasaran pada umumnya dapat digunakan untuk memperbaiki efisiensi pemasaran dengan mengubah rasio keduanya. Upaya perbaikan efisiensi pemasaran dapat dilakukan dengan meningkatkan output pemasaran atau mengurangi biaya pemasaran (Sudiyono, 2002).

Efisiensi ekonomi dapat diukur dengan nilai persentase margin pemasaran dan bagian yang diterima oleh produsen. Kriteria yang digunakan untuk mengetahui bahwa pemasaran dianggap efisien secara ekonomis yaitu apabila tiap-tiap saluran pemasaran mempunyai nilai margin pemasaran yang rendah dan nilai persentase bagian yang diterima produsen tinggi (Darmawanti, 2005).

Menurut Soekartawi (1993), faktor-faktor yang dapat sebagai ukuran efisiensi pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Keuntungan Pemasaran.
2. Harga yang diterima konsumen.
3. Tersedianya fasilitas fisik pemasaran yang memadai untuk melancarkan transaksi jual beli barang, penyimpanan, transportasi.
4. Kompetisi pasar, persaingan diantara pelaku pemasaran.

Menurut Kirpatrick dan Dahlquist (2011), efisiensi pemasaran merupakan sebuah pasar kompetitif yang selalu mengacu pada informasi perubahan harga suatu komoditas. Artinya adanya informasi perubahan harga suatu komoditas akan langsung direspon oleh pasar tersebut.

2.4.7. *Farmer's Share*

Menurut Limbong dan Sitorus (1987), *farmer's share* adalah perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir.

Sedangkan menurut Kohls dan Uhls (1985) mendefinisikan *farmer's share* merupakan bagian dari harga konsumen yang diterima oleh petani dan dinyatakan dalam persentase harga konsumen. Hal ini berguna untuk mengetahui posisi harga yang berlaku di tingkat konsumen dinikmati oleh petani. Besar *farmer's share* biasanya dipengaruhi oleh: 1) tingkat pemrosesan, 2) biaya transportasi, 3) keawetan produk, 4) jumlah produk dan lainnya.

2.5. Penelitian Terdahulu

Khusnul, (2016) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pagerjulang Kecamatan Musuk Kabupaten Boyolali. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Besarnya biaya usahatani cabai rawit yang dikeluarkan sebesar Rp. 9.024.957, penerimaan sebesar Rp 46.113.467, dan pendapatan sebesar Rp 37.108.509 per hektar. (2) Pola saluran pemasaran cabai rawit yang terbentuk Saluran Pemasaran I(Petani-Pedagang Besar-Pedagang Penyalur Pusat), Saluran Pemasaran II(Petani-Pedagang Besar-Pedagang Luar Kota), Saluran Pemasaran III(Petani-Pedagang Pengepul-Pedagang Penyalur Pusat), Saluran Pemasaran IV(Petani-Pedagang Pengepul-Pedagang Luar Kota), Saluran Pemasaran V(Petani-Pedagang Pengepul-Pedagang Besar-Pedagang Penyalur Pusat), Saluran Pemasaran VI(Petani-Pedagang Pengepul-Pedagang Besar-Pedagang Luar Kota). (3) Besarnya total biaya

pemasaran cabai rawit pada Saluran I adalah Rp 301/kg, keuntungan total yang di peroleh Rp 440/Kg, dan total margin pemasaran adalah Rp 750/kg.

Total biaya pemasaran pada Saluran II adalah Rp 622/Kg, keuntungan total yang di peroleh Rp 1628/Kg, dan total margin pemasaran adalah Rp 2250/kg.

Total biaya pemasaran pada Saluran III adalah Rp 206/Kg, keuntungan total yang di peroleh Rp 419/Kg, tadan total margin pemasaran adalah Rp 625/kg. Total biaya pemasaran pada Saluran IV adalah Rp 668/Kg, keuntungan total yang di peroleh Rp 1832/Kg, dan total margin pemasaran adalah Rp 2500/kg.

Total biaya pemasaran pada Saluran V adalah Rp 329/Kg, keuntungan total yang di peroleh Rp 671/Kg, dan total margin pemasaran adalah Rp 1000/kg.

Total biaya pemasaran pada Saluran VI adalah xii Rp 673/Kg, keuntungan total yang di peroleh Rp 1627/Kg, dan total margin pemasaran adalah Rp 2300/kg.

(4)Saluran pemasaran ke III merupakan pola saluran pemasaran yang paling efisien karena memiliki nilai *farmer share* terbesar yaitu 94,9 %.

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini yaitu petani dapat terus menjalankan usahatani cabai rawit. Pemerintah dapat membentuk sebuah lembaga yang membantu para petani dalam rangka menjual hasil panen seperti koperasi. Sebaiknya petani dalam menjual hasil panennya menggunakan saluran pemasaran ke III. Sebaiknya dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai anaisis efisiensi pemasaran cabai rawit di Desa Pagerjurang dengan fokus penilitian dan alat analisis yang lebih kompeherensif.

Agnes (2017) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Cabai Rawit di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi. Penelitian bertujuan mengetahui besarnya pendapatan dan

kelayakan usahatani Cabai rawit yang dilaksanakan pada bulan mei sampai dengan Juni 2015. Penentuan lokasi di lakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa Desa Sunju merupakan salah satu daerah penghasil cabai rawit dengan produktivitas 8 ton/ha. Penentuan responden dilakukan dengan menggunakan metode sampel acak sederhana (*Simple Random Sampling*).

Sampel yang diambil sebanyak 30 responden KK petani dari 43 KK (10%) petani yang mengusahakan cabai rawit (a). Hasil analisis menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan petani cabai rawit untuk satu kali musim tanam diSunju Kecamatan Marwola Kabupaten Sigi sebesar Rp. 8.021.500,00. Hasil analisis menunjukkan *Revenue of Cost Ratio* (a). usahatani cabai rawit diperoleh sebesar 2,69 dengan demikian, usahatani cabai rawit di Desa Sunju layak untuk diusahakan.

Maria (2017), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Pendapatan Usahatani Cabe Rawit Merah di Desa Tapenpah Kecamatan Insana Kabupaten Timor Tengah Utara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Biaya yang dikeluarkan dalam usahatani cabe rawit merah meliputi biaya tetap dan biaya variabel dengan rata-rata biaya sebesar Rp1.262.645,83 dan total biaya sebesar Rp18.939.688,00. Penerimaan usahatani cabe rawit merah dalam satu kali musim tanam sebesar Rp135.420.000,00 sehingga petani memperoleh rata-rata pendapatan sebesar Rp7.737.354,16 dengan total pendapatan sebesar Rp116.480.312,50. Rata-rata penerimaan sebesar Rp9.000.000,00 dan rata-rata biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1.176.771,00, sehingga rata-rata nilai R/C Ratio adalah 7,12 yang artinya kegiatan usahatani cabe rawit oleh petani di desa Tapenpah layak untuk dikembangkan karena menguntungkan secara ekonomis.

Faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan, faktor eksternal berupa peluang dan ancaman. Skor pembobotan untuk faktor kekuatan 3,2, kelemahan 1,5, peluang 1,95 dan ancaman 1,85.

Yunus (2018), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Kuripan Kabupaten Lombok Barat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis biaya dan pendapatan, kelayakan dan hambatan usahatani cabai rawit di Kecamatan Kuripan Kabupaten Lombok Barat. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode penelitian deskriptif dengan teknik *survei* yaitu mewawancarai 30 petani responden cabai rawit dengan berpedoman pada kuisioner. Penentuan responden dalam penelitian ini adalah petani yang melakukan usahatani cabai rawit. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, biaya produksi usahatani cabai rawit Rp.5.681.966 per luas lahan garapan (Rp.26.638.376/ha). Pendapatan usahatani cabai rawit sebesar Rp.1.833.001 per luas lahan garapan (Rp.8.593.535 /ha) dengan R/C ratio 1,32.

Darrin (2018), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Pemasaran Cabai Rawit Hijau (*Capsicum frutescens*) di Kecamatan Sukanagara, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Hasil penelitian menyatakan terdapat empat saluran pemasaran yang terbentuk dengan tujuan pasar yang berbeda. Saluran I, II, dan III, memiliki tujuan pasar daerah Bogor dan saluran IV memiliki tujuan pasar lokal. Berdasarkan perbedaan lokasi ini, saluran yang dapat dibandingkan (ekivalen) adalah saluran I, II, dan III sedangkan saluran IV tidak dapat dibandingkan karena adanya perbedaan biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran akibat perbedaan lokasi. Berdasarkan analisis pada saluran yang ekivalen, saluran pemasaran yang relatif efisien adalah saluran II dengan margin

pemasaran Rp11 611.11/kg, farmer's share 63.13 persen, dan rasio π/C 1.95. Indikator yang digunakan untuk menentukan saluran yang relatif efisien adalah margin pemasaran, rasio keuntungan terhadap biaya, daya serap komoditas, fungsi-fungsi pemasaran, dan perilaku antar lembaga pemasaran.

Astuti (2018), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit di Desa Pacing Kecamatan Patimpeng Kabupaten Bone. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan dan kelayakan usahatani cabai rawit di Desa Pacing Kecamatan Patimpeng Kabupaten Bone. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan usahatani cabai rawit yang diperoleh petani per hektar di Desa Pacing Kecamatan Patimpeng dalam satu kali musim tanam sebesar Rp.49.921.243 per hektar. Desa Pacing Kecamatan Patimpeng Kabupaten Bone merupakan lokasi atau wilayah yang baru dilakukan usahatani cabai rawit. Hasil analisis menunjukkan R/C rasio usahatani cabai rawit diperoleh sebesar Rp. 5,40, artinya setiap pengeluaran Rp. 1,00 petani menerima Rp. 5,40. Dengan demikian, usahatani cabai rawit layak diusahakan.

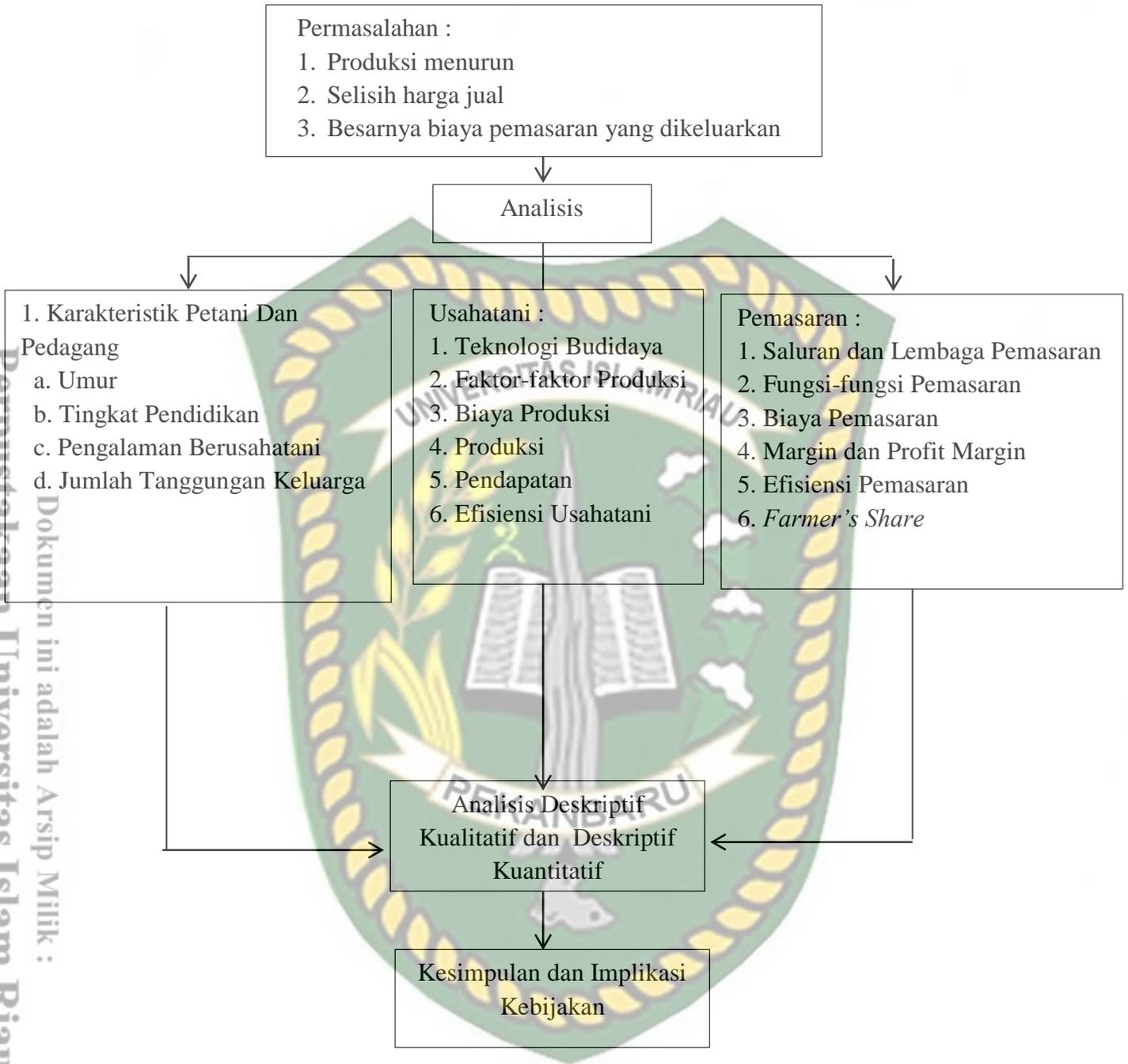
Yuliahwati (2019), dalam penelitiannya yang berjudul Saluran Pemasaran Cabai Rawit dan Bawang Merah Di Kota Ambon. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran cabai rawit dan bawang merah di Kota Ambon. Data primer yang dikumpulkan berupa harga bawang merah dan cabe rawit pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat serta biaya-biaya pemasaran yang dikeluarkan setiap lembaga pemasaran bawang merah dan cabe rawit di Kota Ambon. Hasil penelitian menunjukkan terdapat 5 saluran pemasaran cabai rawit dan bawang merah di Kota Ambon, yakni saluran I (petani – konsumen), saluran II (petani – pedagang pengumpul – konsumen) dan saluran III (petani – pedagang

pengumpul – pedagang pengecer – konsumen). Sementara dari distributor terdapat 2 saluran pemasaran cabai rawit dan bawang merah yakni saluran distribusi ke-IV (petani – distributor luar Maluku – distributor Kota Ambon – konsumen dan saluran distribusi ke-V (petani – distributor luar Maluku – distributor Kota Ambon – pedagang pengecer – konsumen).

2.6. Kerangka Berpikir Penelitian

Kegiatan budidaya cabai rawit di Desa Pantai Raja ini sudah tergolong sangat lama, namun disisi lain permintaan cabai rawit akan terus mengalami peningkatan. Adanya permintaan yang tinggi terhadap cabai rawit tentunya harus didukung dengan peningkatan produksi cabai rawit tersebut. Salah satu cara meningkatkan produksi cabai rawit yaitu dengan melakukan usahatani dengan cara efektif dan efisien.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis karakteristik petani cabai rawit, teknologi budidaya cabai rawit, lembaga dan saluran pemasaran serta fungsi pemasaran. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis analisis usahatani termasuk didalamnya biaya produksi, pendapatan kotor, pendapatan bersih, efisiensi usahatani, biaya pemasaran, margin dan profit margin, dan *farmer's share* . Hasil perhitungan mengenai usahatani dan pemasaran akan dijadikan saran atau rekomendasi untuk petani, agar produksi cabai rawit dapat meningkat. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Analisis Usahatani dan Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey, penelitian ini dilakukan di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar. Pemilihan tempat penelitian ini dilakukan secara sengaja karena tempat tersebut merupakan salah satu daerah penghasil cabai rawit di Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar. (Kantor BPP Kecamatan Perhentian Raja).

Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yaitu mulai dari bulan Juni 2021 sampai bulan November 2021 yang meliputi kegiatan persiapan (pembuatan proposal, seminar, perbaikan), Pelaksanaan (pengumpulan data, tabulasi data dan analisis data), perumusan hasil (draf laporan, seminar, perbaikan, perbanyak laporan).

3.2. Teknik Pengambilan Sampel

Responden penelitian terdiri dari petani dan pedagang cabai rawit. Populasi petani cabai rawit menurut data monografi desa 2019 atau survei pendahuluan berjumlah 52 orang. Pengambilan sampel petani cabai rawit dilakukan secara *purposive* yaitu dipilih petani yang telah melakukan usahatani cabai rawit lebih dari satu tahun. Berdasarkan survei sementara jumlah petani cabai rawit yang diatas satu tahun adalah 37 orang, semua petani dijadikan sampel penelitian. Sampel pedagang ditentukan *purposive* berdasarkan saluran pemasaran, saluran 1 (petani-pedagang pengumpul-pedagang pengecer-konsumen akhir), saluran 2 (petani-pedagang pengecer-konsumen akhir). Berdasarkan

saluran pemasaran ini, sampel pedagang diambil 3 pedagang pengumpul dan 7 pedagang pengecer sehingga menjadi 10 sampel pedagang, jumlah keseluruhan sampel yaitu 47 sampel yang terdiri dari 37 sampel petani dan 10 sampel pedagang.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2015). Data primer diperoleh dari petani dan pedagang yang diwawancarai langsung dengan menggunakan kuisioner yang telah dipersiapkan sebelumnya dan melakukan pengamatan langsung dilapangan. Meliputi: karakteristik petani (umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani, dan jumlah tanggungan keluarga), profil usaha (modal usahatani, skala usahatani, bentuk usahatani dan manajemen), usahatani (teknologi budidaya, faktor-faktor produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani), dan pemasaran (saluran dan lembaga, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin dan profit margin, efisiensi pemasaran dan *farmer's share*).

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada (Hasan, 2002). Data ini digunakan untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh yaitu Badan Pusat Statistik, bahan kepustakaan, literature, penelitian terdahulu, buku, dan lainnya. Data sekunder diperoleh dari jurnal, skripsi dan lainnya.

3.4. Konsep Operasional

Konsep operasional adalah mencakup pengertian yang digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan penelitian, beberapa pengertian konsep operasional

dibawah ini adalah : Untuk menyamakan persepsi tentang variabel-variabel yang digunakan dan menghindari terjadinya perbedaan penafsiran, maka penulis memberi batasan definisi operasional sebagai berikut :

1. Karakteristik petani adalah sifat khas yang dimiliki oleh petani.
2. Umur adalah pengalaman dan kematangan petani responden dalam melakukan usahatani (Tahun).
3. Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditempuh dan diselesaikan oleh petani cabai rawit (Tahun).
4. Pengalaman usahatani adalah lamanya pengalaman petani dalam melaksanakan usahatani cabai rawit (Tahun).
5. Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang berada atau hidup dalam satu rumah yang menjadi tanggungan kepala keluarga (Org).
6. Profil usahatani adalah gambaran atau pandangan yang berisi ciri-ciri tentang usaha.
7. Modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan.
8. Skala usaha adalah kemampuan dalam mengelola usahanya dengan melihat berapa jumlah karyawan yang diperkerjakan dan berapa besar pendapatan yang diperoleh dalam satu periode.
9. Bentuk usaha adalah kesatuan hukum, teknis dan ekonomi yang bertujuan mencari laba atau keuntungan.
10. Teknologi budidaya adalah alat, cara atau metode yang digunakan dalam mengolah tanaman dari kecambah sampai menghasilkan cabai rawit.

11. Faktor produksi adalah jumlah input yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan usahatani cabai rawit yang meliputi lahan, modal, tenaga kerja, benih dan pupuk.
12. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli dan mengolah bahan baku hingga menjadi barang jadi.
13. Produksi adalah hasil dari tanaman yang dibudidayakan oleh petani dalam satu kali produksi (Kg/Garapan).
14. Tenaga kerja adalah banyaknya curahan kerja yang digunakan dalam proses produksi cabai rawit dalam satuan hari kerja pria (HKP), dimana upah tenaga kerja adalah upah yang berlaku di daerah penelitian (HKP/Ha/Thn).
15. Luas garapan adalah besarnya luas lahan yang digunakan untuk membudidayakan tanaman cabai rawit (Ha).
16. Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang tidak berubah berapapun jumlah cabai rawit yang diproduksi oleh petani (Rp) meliputi sewa tanah, biaya penyusutan.
17. Biaya tidak tetap (*Variable Cost*) adalah biaya yang jumlahnya tidak tetap atau berubah-ubah sesuai dengan jumlah output yang dihasilkan (Rp/Garapan).
18. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil kali jumlah produksi dengan harga yang berlaku (Rp/Garapan).
19. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/Garapan)
20. Efisiensi usahatani adalah perbandingan pendapatan kotor dengan biaya produksi usahatani cabai rawit.

21. Pemasaran adalah suatu rangkaian kegiatan untuk menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen baik secara langsung maupun melalui bantuan lembaga pemasaran.
22. Lembaga pemasaran adalah orang atau badan yang melaksanakan kegiatan pemasaran untuk menyampaikan produk atau buah cabai rawit dari produsen kepada konsumen akhir seperti pedagang pengumpul dan pedagang pengecer.
23. Saluran pemasaran adalah aliran yang dilalui lembaga pemasaran dalam kegiatan menyampaikan hasil produksi dari produsen ke konsumen.
24. Biaya pemasaran adalah sejumlah biaya yang digunakan dalam penyaluran buah cabai rawit dari produsen ke konsumen akhir (Rp/kg).
25. Margin pemasaran adalah selisih harga yang dibayar oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh produsen (Rp/buah).
26. Profit margin adalah selisih antara nilai margin pemasaran dengan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran (kg).
27. *Farmer's share* adalah perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir yang dinyatakan dalam persentase (%).
28. Efisiensi pemasaran adalah persentase perbandingan antara total biaya pemasaran dengan total nilai produk yang dipasarkan (%).

3.5. Analisis Data

3.5.1. Karakteristik Petani Cabai Rawit dan Profil Usahatani

Untuk menganalisis karakteristik petani cabai rawit yaitu dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif yang meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga.

Sedangkan profil usaha cabai rawit meliputi modal usaha, skala usaha, bentuk usaha dan manajemen. Hubungan menganalisis secara deskriptif karakteristik petani cabai rawit yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah untuk menggambarkan serta dapat memberikan informasi mengenai keadaan dari usahatani cabai rawit tersebut.

3.5.2. Analisis Usahatani

Analisis yang digunakan dalam usahatani cabai rawit adalah analisis teknologi budidaya, biaya produksi, produksi, pendapatan, keuntungan dan efisiensi usahatani. Adapun model analisis yang digunakan adalah sebagai berikut:

A. Teknologi Budidaya

Teknologi budidaya tanaman adalah alat, cara atau metode yang digunakan dalam mengolah tanaman sampai berdayaguna dan berhasilguna baik berupa produk bahan mentah setengah jadi maupun siap pakai. Budidaya tanaman cabai rawit ada 8 tahapan, yaitu tahap penyemaian benih, tahap pengolahan tanah, pemupukan dasar, tahap penanaman, pemupukan susulan, penyiraman, pengendalian hama penyakit, dan tahap pemanenan yang disajikan pada tabel 4.

Tabel 4. Aspek Teknologi Budidaya Cabai Rawit

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Kondisi Lapangan
1.	Penyemaian benih a) Varietas	Menggunakan bibit unggul hibrida	
	b) Cara-cara Penyemaian	Siapkan tempat penyemaian. Polybag misalny Masukkan tanah dan pupuk kandang dengan perbandingan 3:1. Biarkan pada tempat yang terlindung dari hujan dan	

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Kondisi Lapangan
		<p>sinar matahari selama 1 minggu.</p> <p>Rendam bibit dalam air hangat selama 3 jam.</p> <p>Lalu letakkan benih pada polybag. Tutupi benih dengan tanah kira-kira 1 cm saja kedalamannya.</p> <p>Tunggu hingga benih berkecambah.</p> <p>Kemudian mulai diperkenalkan dengan sinar matahari langsung.</p>	
	c). Waktu	Pada sore hari	
2.	Pengolahan tanah		
	a). Teknologi/Alat	a). Traktor b). Cangkul	
	b). Cara pengolahan	<p>Bajak atau cangkul agar tanah menjadi gembur.</p> <p>Bersihkan gulma maupun sampah yang ada dibersihkan dan dibuang kemudian biarkan lahan selama beberapa hari.</p> <p>Diamkan lahan selama 7 hari. Setelah itu tambahkan pupuk kandang.</p> <p>Agar pupuk kandang menyerap, dengan bagus dilahan tersebut maka biarkan selama 7 hari lagi.</p> <p>Tanah siap ditanami bibit cabai rawit.</p>	
	c). Ukuran bedengan	Ukuran bedengan dengan lebar 2 meter dan panjang 1 meter.	
	d). Waktu	Pada pagi hari.	
3.	Pemupukan Dasar		
	a). Jenis pupuk	Pupuk Npk (15:15:15)	
	b). Dosis pupuk	Dosis 200Kg/Ha.	
	c). Cara pemupukan	Campurkan pupuk dan tanah dengan cara dicangkul, kemudian pasang mulsa plastik pada bedengan.	

No	Aspek Lapangan	Konsep Teori	Kondisi Lapangan
4.	Penanaman		
	a). Jenis tanaman	Hibrida panah merah.	
	b). Waktu tanam	Pada pagi hari.	
	c). Cara tanam	Pindahkan bibit cabai rawit yang sudah berumur 30 hari ke lahan siap tanam. Lakukan pemasangan ajir untuk membantu menopang batang tanaman cabai rawit agar tanaman tidak roboh.	
5.	Pemupukan susulan		
	a). Jenis pupuk	Pupuk Npk mutiara PGPR POC	
	b). Waktu pemupukan	Pada sore hari.	
	c). Cara pemupukan	Pupuk NPK mutiara dilakukan setiap 2 minggu sekali, aplikasikan agensia hayati (<i>Beauveria</i> sp dan <i>Trichoderma</i> sp) dengan interval bergantian setelah pindah tanam di lapangan. Sedangkan PGPR diaplikasikan setiap 2 minggu sekali,	
	d). Dosis pemupukan	Dosis per tanaman untuk setiap agensi hayati adalah 200 ml/tanaman dan aplikasikan pupuk organik cair (POC) setiap 2 minggu sekali.	
6.	Penyiraman		
	a). Cara penyiraman	Kelembaban tanah yang merata selama masa pertumbuhan sangat penting untuk tanaman cabai rawit, dipertahankan 60-80% kapasitas lapangan. Pengairan atau penyiraman dapat dilakukan secara bersama-sama dengan pengocoran atau terpisah.	
	b). Waktu penyiraman	Pada pagi dan sore hari.	
7.	Pengendalian hama penyakit.		
	a). Nama penyakit	a. Trips b. Kutu daun c. Tungau d. Lalat buah	

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Kondisi Lapangan
	b). Jenis pestisida	e. Pestisida nabati f. ZPT g. Fungisida, dll.	
	c). Cara	Pengendalian gulma dapat dilakukan secara manual yaitu dengan penyiangan, cabut rumput atau tanaman pengganggu lain yang berada di lahan. Gunakan juga pestisida nabati, pemasangan perangkap kuning untuk hama kutu kebul yang merupakan vektor virus gemini penyebab penyakit kuning. Pemasangan metil eugenol yang digunakan sebagai perangkap hama lalat buah, jumlah metil eugenol yang dipasang untuk lahan seluas 1 hektar adalah 10-15 buah.	
	d). Waktu	Pada sore hari.	
8.	Pemanenan		
	a). Waktu panen	Pada pagi hari.	
	b). Cara panen	pemanenen dilakukan dengan cara memetik buah beserta tangkainya. buah cabai yang busuk dan rusak akibat hama tetep dipanen. memetik cabai jangan dicabut atau ditarik ke atas, melainkan dipelintir searah jarum jam. buah cabai yang dipanen diprioritaskan pada buah yang sudah tua/matang dipohon.	

B. Penggunaan Faktor Produksi

Penggunaan faktor produksi pada usahatani budidaya cabai rawit meliputi lahan, jumlah tenaga kerja, modal dan manajemen dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

C. Biaya Produksi

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya Tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang tidak berubah karena perubahan jumlah produksi. Biaya tetap dalam usahatani cabai rawit yaitu penyusutan alat dan gaji karyawan. Untuk menghitung besarnya biaya penyusutan alat yang digunakan petani dalam membudidayakan cabai rawit dapat digunakan metode garis lurus (*Straight line methode*) yang di kemukakan oleh Hernanto (1991), dengan rumus :

$$D = \frac{NB - NS}{N} \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan :

- D = Biaya penyusutan (Rp/Garapan)
- NB = Nilai beli (Rp/ Garapan)
- NS = Nilai sisa 20% dari harga beli (Rp/ Garapan)
- N = Usia ekonomis (tahun)

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah biaya yang berubah mengikuti perubahan jumlah produksi, bila jumlah produksi naik maka biaya variabel akan naik dan sebaliknya. Dalam usahatani cabai rawit pada umumnya berasal dari faktor produksi yang habis satu kali proses produksi, misalnya benih, pupuk, obat-obatan, vitamin. Untuk mengetahui biaya variabel dalam usahatani caba rawit menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995):

$$VC = X1 + X2 + X3 + X4 \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

VC = *Variable Cost*

X_1 = Benih Cabai Rawit (Kg/ Garapan)

X_2 = Pupuk (Kg/ Garapan)

X_3 = Tenaga Kerja (HKP/ Garapan)

X_4 = Obat-obatan (Mg/ Garapan)

3. Total Biaya (*Total Cost*)

Seluruh biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi tingkat *output*. Untuk mengetahui biaya produksi dalam usahatani cabai rawit menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995):

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* (Rp/ Garapan)

TFC = *Total Fixed Cost* (Penyusutan alat)

TVC = *Total Variable Cost* (Benih, Pupuk, dan obat-obatan) (Rp/ Garapan)

D. Produksi

Untuk mengetahui produksi usahatani cabai rawit yaitu dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan cara melakukan survey kelengkapan dan menanyakan kepada setiap petani sampel untuk produksi cabai rawit permasa panennya.

E. Pendapatan

Sudarsono (1995) menyatakan bahwa pendapatan dibagi menjadi 3 jenis yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih.

1. Pendapatan kotor

Pendapatan kotor dapat diperoleh dengan cara mengalikan antara produksi dengan harga produksi yang berlaku, yang dapat dituliskan dengan cara:

$$TR = Y \cdot P_y \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan:

TR = Pendapatan kotor (Rp/ Garapan)

Y = Jumlah produksi (Kg/ Garapan)

P_y = Harga produk (Rp/ Garapan)

2. Pendapatan bersih

Pendapatan bersih suatu usaha adalah selisih antara permintaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Sedangkan untuk mengetahui pendapatan bersih dapat dihitung dengan menggunakan rumus umum menurut Soekartawi (2002), yaitu :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(5)$$

$$\pi = (Y \cdot P_y) - (TVC + TFC) \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan :

π = Pendapatan bersih (Rp/ Garapan)

TC = Total biaya (Rp/ Garapan)

TR = Total Pendapatan (Rp/ Garapan)

P_y = Harga produksi (Rp/Kg/ Garapan)

TVC = *Total Variabel Cost* (Rp/ Garapan)

TFC = *Total Fixed Cost* (Rp/ Garapan)

Didalam penelitian ini jumlah sarana produksi cabai rawit meliputi: Benih (X₁), Pupuk (X₂), Obat-obatan (X₃), Tenaga kerja (X₄), Penyusutan Alat (D).

Dengan demikian modal yang digunakan untuk menemukan pendapatan bersih usahatani cabai rawit adalah:

$$\pi = Y \cdot P_y - (X_1 \cdot P_{x1}) + (X_2 \cdot P_{x2}) + (X_3 \cdot P_{x3}) + (X_4 \cdot P_{x4}) + D \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan :

π = Pendapatan Bersih Usahatani Cabai Rawit (Rp/Kg/ Garapan)

P_y = Harga Produksi (Rp/Kg/Garapan)

X_1 = Benih (Kg/ Garapan)

P_{X_1} = Harga Benih (Rp/Kg/Garapan)

X_2 = Pupuk (Kg/ Garapan)

P_{X_2} = Harga Pupuk (Rp/Kg/Garapan)

X_3 = Obat-obatan (pestisida) (Liter/ Garapan)

P_{X_3} = Harga Obat-obatan (pestisida) (Rp/Liter/Garapan)

X_4 = Tenaga Kerja (HOK/ Garapan)

P_{X_4} = Upah Tenaga Kerja (HOK/Garapan)

D = Penyusutan Alat (Rp/Thn)

F. Efisiensi Usahatani

Efisiensi usahatani secara ekonomis dapat dilakukan dengan membandingkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan faktor-faktor produksi. Perhitungan tingkat efisiensi ekonomi usahatani cabai rawit akan dianalisis dengan menggunakan rumus *Return Cost Ratio* (RCR) (Soekartawi, 1995) sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan :

RCR = *Return Cost Ratio*

Dengan kriteria sebagai berikut :

$RCR > 1$ = Usahatani cabai rawit dikatakan efisien dan menguntungkan serta layak dikembangkan.

$RCR < 1$ = Usahatani cabai rawit dikatakan efisien dan tidak menguntungkan serta tidak layak dikembangkan.

$RCR = 1$ = Usatanani cabai rawit dikatakan impas (tidak mengalami keuntungan atau kerugian).

3.5.3. Analisis Pemasaran

Data analisis pemasaran meliputi lembaga dan saluran pemsaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin dan profit margin pemasaran, efisiensi pemasaran dan *farmer share* akan dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

A. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Analisis ini dilakukan untuk mengidentifikasi lembaga dan saluran pemasaran yang ada untuk mngetahui proses penyampaian produk dari tangan produsen ketangan konsumen. Selain itu, melalui analisis saluran pemasaran dapat dilihat fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap saluran pemasaran yang terlibat. Dengan analisis lembaga pemasaran ini dapat dilihat sejauh mana peran saluran pemasaran dalam menjaga mutu produk sebelum sampai ketangan konsumen (Limbong dan Sitorus, 1987).

B. Fungsi-Fungsi Pemasaran

Untuk mengetahui rangkaian lembaga-lembaga pemasaran yang dilalui cabai rawit dalam penyalurannya dari petani ke konsumen akhir menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode survey. Berikut ini merupakan serangkaian aspek fungsi pemasaran yang disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Aspek Fungsi Pemasaran Cabai Rawit.

No	Fungsi	Deskripsi
1.	Pembelian	<p>a. Cara pembelian, negosiasi dan transaksi pembelian dengan cara kredit atau cash.</p> <p>b. Pelaku pembelian, dilakukan oleh pedagang perantara (yakni pedagang besar, pengumpul atau pengecer) untuk dijual kembali dan oleh produsen untuk dijadikan bahan baku atau masukan dalam proses produksi.</p>
2.	Penjualan	<p>a. Cara penjualan, meliputi pemilihan saluran pemasaran yang tepat dan atribut penjualan yg sesuai dengan pasar sasaran. Atribut penjualan meliputi kemasan, pengelompokan mutu, dan kemudahan-kemudahan dalam proses penjualan yang dilengkapi dengan usaha promosi dan periklanan.</p> <p>b. Pelaku penjualan, dilakukan oleh pedagang perantara (seperti pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer) dan produsen (seperti industri input dan alat-alat pertanian, pengusaha produksi pertanian dan industri pengolahan).</p>
3.	Penyimpanan	<p>a. Cara penyimpanan, penyimpanan dikategorikan sebagai penyimpanan jangka panjang dan jangka pendek.</p> <p>b. Pelaku penyimpanan, petani dan pedagang perantara.</p>
4.	Pengangkutan	<p>a. Cara pengangkutan, untuk memperlancar perpindahan produk dari lokasi produksi sampai ke lokasi konsumen akhir.</p> <p>b. Pelaku pengangkutan, proses pengangkutan dibebankan kepada pedagang perantara.</p>
5.	Pengolahan	<p>a. Cara pengolahan, dilakukan secara sederhana dan murah dan serta yang dilakukan secara besar besaran dan mahal.</p> <p>b. Pelaku pengolahan, industri pengolahan seperti pabrik, rumah makan dll.</p>
6.	Standarisasi dan penggolongan mutu	<p>a. Cara standarisasi, suatu ukuran tingkat mutu suatu produk.</p> <p>b. Cara penggolongan mutu, usaha mengklasifikasikan atau mengelompokkan produk-produk pertanian.</p> <p>c. Pelaku standarisasi dan penggolongan mutu, pedagang perantara</p>
7.	Pembiayaan	<p>a. Cara pembiayaan, pengadaan dana. Usaha</p>

No	Fungsi	Deskripsi
		<p>pengadaan dana ini mencakup usaha pengadaan dana pembiayaan dan pengelolaan biaya.</p> <p>b. Pelaku pembiayaan, dilakukan oleh setiap tahap kegiatan pemasaran.</p>
8.	Penanggungungan risiko	a. Pengelolaan risiko suatu kegiatan manajemen yang sangat penting dalam menjalankan fungsi penanggungungan risiko.
9.	Penyediaan informasi pasar	<p>a. Cara penyediaan, dilakukan secara sederhana dan ada dilakukan secara kompleks dengan menggunakan sistem informasi pemasaran.</p> <p>b. Pelaku penyediaan, dilakukan oleh semua pihak yang terlibat dalam sistem pemasaran.</p>

Sumber: Sa'id dan Intan, 2001.

C. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Dalam penelitian ini biaya pemasaran meliputi: Biaya penjualan (B1), Biaya pembelian (B2), Biaya transportasi (B3), Biaya permodalan (B4), Biaya penanggungungan risiko (B5), Biaya standarisasi (B6), Biaya informasi pasar (B7). Dengan demikian untuk menghitung biaya pemasaran digunakan rumus menurut Soekartawi (1993) sebagai berikut :

$$BP = B1+B2+B3+B4+B5+B6 \dots\dots\dots(9)$$

Keterangan:

- BP = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)
- B1 = Biaya Penjualan (Rp/Kg)
- B2 = Biaya Pembelian (Rp/Kg)
- B3 = Biaya Transportasi (Rp/Kg)
- B4 = Biaya Penanggungungan Resiko (Rp/Kg)
- B5 = Biaya Standarisasi (Rp/Kg)
- B6 = Biaya Informasi Pasar (Rp/Kg)

D. Margin Pemasaran

Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara harga yang diterima penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir. Bersamaan dengan penelusuran saluran pemasaran diharapkan dapat diperoleh informasi tentang margin pemasaran yang didapatkan disetiap saluran pemasaran usahatani cabai rawit. Margin pemasaran diperoleh dari selisih harga yang diterima di setiap lembaga pemasaran. Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986), sebagai berikut:

$$M = Hk - Hp \dots\dots\dots(10)$$

Keterangan:

- M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)
- Hk = Harga yang di Bayarkan Konsumen Akhir (Rp/Kg)
- Hp = Harga yang di Terima Petani (Rp/Kg)

E. Profit Margin (Keuntungan Pemasaran)

Untuk menghitung profit (keuntungan) digunakan rumus menurut Soekartawi (1993), untuk penelitian ini dirumuskan :

$$\pi = M - BP \dots\dots\dots(11)$$

Keterangan:

- Π = Profit (Keuntungan) (Rp/Kg)
- M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)
- BP = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

F. Efisiensi Pemasaran

Untuk menghitung efisiensi pemasaran (Ep), secara umum dapat digunakan rumus menurut Soekartawi (1988), yaitu:

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100 \dots\dots\dots(12)$$

Keterangan:

EP = Efisiensi pemasaran (%)

TB = Total Biaya (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Produksi (Rp/Kg)

G. Farmer's Share

Farmer's share adalah bagian yang diterima oleh produsen. Untuk menghitung *farmer's share* atau bagian yang diterima oleh produsen digunakan rumus menurut Napitupulu (1989) sebagai berikut :

$$share = \frac{HP}{HE} \times 100\% \dots\dots\dots(13)$$

Keterangan:

HP = Harga Jual Cabai Rawit (Rp/Kg)

HE = Harga ditingkat konsumen akhir (Rp/Kg)



IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Geografi dan Topografi

Berdasarkan data dari kantor Regional XII Badan Kepegawaian Negara tahun 2021, Provinsi Riau memiliki luas wilayah 107.932,71 Km². Keberadaannya membentang dari lereng Bukit Barisan sampai dengan Selat Malaka. Terletak antara 01°05'00'' Lintang Selatan sampai 02°25'00'' Lintang Utara antara 100°00'00'' Bujur Timur 105°05'00'' Bujur Timur. Provinsi Riau terdiri dari 12 Kabupaten/Kota salah satunya adalah kota Pekanbaru.

Kecamatan Perhentian Raja merupakan salah satu kecamatan di wilayah Kabupaten Kampar, luas wilayah Kecamatan Perhentian Raja adalah 159,47 km². Salah satu yang ada disana yaitu Desa Pantai Raja yang menjadi tempat penelitian dengan luas 49,06 km². (Kantor Kecamatan Perhentian Raja Dalam Angka 2020).

Tabel 6. Luas Wilayah Kecamatan Perhentian Raja, Tahun 2019

No	Desa	Luas Wilayah (km ²)
1	Pantai Raja	49,06
2	Kampung pinang	8,2
3	Hangtuh	14,1
4	Sialang Kubang	84,31
5	Lubuk Sakat	3,8

Sumber : *Kantor Kecamatan Perhentian Raja Dalam Angka, 2020.*

Diantara ke 5 desa tersebut yang paling luas wilayahnya yaitu Desa Sialang Kubang dengan luas 84,31 km². Sedangkan desa yang relative sempit (terkecil) adalah Desa Lubuk Sakat dengan luas 3,8 km². Berikut batas-batas Kelurahan Perhentian Raja adalah:

1. Sebelah utara, berbatasan dengan Kecamatan Siak Hulu.
2. Sebelah selatan, berbatasan dengan Kecamatan Kampar Kiri Hulu.

3. Sebelah timur, berbatasan dengan Kecamatan Siak Hulu.
4. Sebelah Barat, berbatasan dengan Kecamatan Tambang.

Secara umum keadaan topografi adalah berupa dataran meskipun ada beberapa daerah yang berbukit-bukit. Sementara ketinggian dari permukaan air laut untuk di daerah Pantai Raja adalah sekitar 51 meter. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Topografi dan Ketinggian Wilayah di Atas Permukaan Laut Menurut Desa di Kecamatan Perhentian Raja, 2019.

No	Desa	Ketinggian dpl (m)	Kemiringan Tanah (<15% ; 15-30% ; >30%)	Kondisi Tanah
1	Pantai Raja	51	<15%	Datar
2	Kampung Pinang	50	<15%	Datar
3	Hangtuh	51	<15%	Datar
4	Sialang Kubang	53	<15%	Datar
5	Lubuk Sakat	50	<15%	Datar

Sumber : Kantor Kecamatan Perhentian Raja, 2020.

Desa Sialang Kubang merupakan desa dengan wilayah tertinggi dari permukaan laut yang mencapai 53 meter. Sebaliknya Desa Kampung Pinang dan Desa Lubuk Sakat dekat dengan permukaan laut, perbedaannya hanya jarak 3 meter saja dari Desa Sialang Kubang. Dengan ketinggian 50 meter dari permukaan laut.

4.2. Demografi

Demografi meliputi ukuran, struktur, distribusi penduduk serta bagaimana jumlah penduduk berubah setiap waktu akibat kelahiran, kematian dan imigrasi.

4.2.1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani. Menurut Kantor Kecamatan Perhentian Raja, penduduk Kecamatan Perhentian Raja pada umumnya dihuni oleh suku Melayu, Minang, Jawa, Batak, dan suku-suku pendatang dari daerah

lainnya. Jumlah penduduk Kecamatan Perhentian Raja pada tahun 2019 adalah 16.660 jiwa terdiri dari 8.575 laki-laki dan 8.085 perempuan.

Dilihat dari rasio jenis kelamin (*sex ratio*) terlihat bahwa secara keseluruhan rasio jenis kelamin penduduk Kecamatan Perhentian Raja adalah 107. Artinya, dari 100 penduduk perempuan terdapat 107 laki-laki. Tercatat ada 2 kelompok umur dengan rasio jenis kelamin dibawah 100, atau dengan kata lain jumlah penduduk laki-laknya lebih sedikit dari jumlah penduduk perempuan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Jumlah Penduduk Menurut Kelurahan Kecamatan Perhentian Raja dan Jenis Kelamin Tahun 2019. (Jiwa)

No	Desa	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	Sex Ratio
1	Pantai Raja	2103	1968	4071	107
2	Kampung pinang	789	856	1645	107
3	Hangtuh	2691	2515	5206	107
4	Sialang Kubang	1884	1720	3604	107
5	Lubuk Sakat	1108	1026	2134	107
	Jumlah	8575	8085	16660	535
	Rata-Rata	1715	1617	3332	107

Sumber: *Kecamatan Perhentian Raja, 2020.*

Berdasarkan Tabel 8, bahwa jumlah penduduk yang paling banyak di Kecamatan Perhentian Raja adalah Desa Hangtuh berjumlah 5.206 jiwa. Sedangkan yang paling sedikit penduduknya adalah Desa Kampung pinang berjumlah 1.645 jiwa.

4.2.2. Tingkat Pendidikan

Berdasarkan Kantor Kecamatan Perhentian Raja (2020), Desa Pantai Raja memiliki 919 jiwa tamatan SD sederajat, 717 jiwa tamatan SMP sederajat, 504 jiwa tamatan SMA sederajat, 58 jiwa tamatan DI/DIII/D, dan 66 jiwa tamatan SI/SII/SIII. Pendidikan sangat penting bagi kehidupan masyarakat, dengan adanya pendidikan yang tinggi maka akan terjamin kehidupan yang akan dijalankan.

Untuk pendidikan di Desa Pantai Raja salah satu Kecamatan Perhentian Raja masih ada yang tidak melanjutkan sekolah, diantaranya kurangnya ekonomi pada masyarakat tersebut dan banyak juga yang memiliki pendidikan yang tinggi. Untuk lebih jelasnya lihat Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan, Tahun 2019.

No	Desa	Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan					Jumlah penduduk Tidak/Belum Berpendidikan Formal	Jumlah
		SD	SMP	SMA	DI/III/D	SI/SII/SII		
1	Kampung Pinang	549	498	177	37	58	433	1.752
2	Lubuk Sakat	608	603	470	128	144	568	2.521
3	Pantai Raja	919	717	504	58	66	819	3.083
4	Hangtuah	1.090	2.207	1.608	57	63	486	5.511
5	Sialang Kubang	1.148	922	1.136	75	52	460	3.793
Jumlah		4.314	4.947	3.895	355	383	2.766	16.660

Sumber: Kantor Kecamatan Perhentian Raja, 2020.

4.3. Jumlah Penduduk

Penduduk merupakan sumber tenaga kerja dalam menggerakkan pembangunan baik daerah perkotaan maupun daerah pedesaan karena penduduk merupakan pengelola sumberdaya alam yang tersedia.

Penduduk dengan berbagai potensi yang dimiliki merupakan aset tenaga yang sangat potensial dalam perkembangan suatu daerah, pendudukan sangat berperan penting dalam menunjang keberhasilan pembangunan yaitu sebagai penggerak pembangunan khususnya sektor pertanian. Berdasarkan Kantor Kecamatan Perhentian Raja (2020), jumlah penduduk menurut Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja pada tahun 2019 adalah 4.071 orang terdiri dari 2.103 laki-laki dan 1.968 perempuan.

4.4. Mata Pencaharian Penduduk

Salah satu faktor yang menentukan pendapatan penduduk adalah mata pencaharian, dimana mata pencaharian dirinci menurut profesi yang dijalankan oleh penduduk tersebut untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja, Tahun 2019.

No	Desa	Jumlah Penduduk Mata Pencaharian						Jumlah	
		PNS	TNI	Polri	Dagang	Tani	Jasa		Buruh
1	Kampung Pinang	14	3	-	63	343	65	153	641
2	Lubuk Sakat	12	3	-	55	235	47	176	528
3	Pantai Raja	14	3	-	37	986	31	464	1.535
4	Hangtuhah	17	2	1	273	850	22	225	1.390
5	Sialang Kubang	18	4	1	439	830	136	340	1.768
Jumlah		75	15	2	867	3.244	301	1.358	5.862

Sumber: Kantor Kecamatan Perhentian Raja, 2020.

Pada Tabel 10, mata pencaharian penduduk di Desa Pantai Raja dengan jumlah 986 jiwa adalah tani. Yang artinya bahwa mata pencaharian di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja yang paling terbesar pada bagian tani. Sedangkan yang paling terkecil dengan jumlah 3 jiwa adalah mata pencaharian TNI.

4.5. Sarana dan Prasarana

Fasilitas perhubungan yang terdapat di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja adalah jalan darat. Jalan darat ini merupakan jalan yang menghubungkan dari satu kelurahan ke kelurahan lainnya. Untuk jalan darat umumnya mereka memakai sepeda motor, kendaraan roda empat seperti mobil pribadi, pik-up dan lainnya.

4.6. Keadaan Pertanian

Tabel 11. Luas Lahan, Produksi, dan Produktivitas Hortikultura dan Perkebunan di Kecamatan Perhentian Raja Tahun 2019.

Tanaman Herbal				
No	Uraian	Luas lahan (m ²)	Produksi (Kg/Thn)	Produktivitas (Kg/m ²)
1	Jahe	470	2.390	5,09
2	Laos	565	5.130	9,08
3	Kencur	687	2.420	3,52
5	Kunyit	675	2.502	3,71
Perkebunan				
No	Uraian	Luas lahan (Ha)	Produksi (Ton/Thn)	Produktivitas (Ton/Ha)
6	Kelapa Sawit	1.368,25	3.603,60	2,63
7	Kakao	11,25	20,31	1,81
8	Karet	4,50	75,30	16,73

Sumber: *BPS kab Kampar, 2020.*

Berdasarkan Tabel 11 (BPS Kampar, 2020), bahwa hasil pertanian terbesar adalah karet dengan produksi sebesar 75,30 Ton/Thn dengan produktivitas 16,73 Ton/Ha sedangkan hasil pertanian yang paling sedikit adalah kencur dengan jumlah produksi 2.420 Kg/Thn dengan produktivitas 3,52 Kg/M². Hal ini menunjukkan bahwa jika di bidang pertanian ingin dikembangkan di Kecamatan Perhentian Raja, maka pertanian karet lah yang lebih baik dan sangat potensial untuk dikembangkan.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani.

Karakteristik petani yang dibahas dalam penelitian ini adalah umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga.

5.1.1. Umur

Umur dapat dijadikan indikator dalam menentukan produktif dan tidak produktifnya seseorang. Umur juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi petani dalam mengelola usahatani terutama terhadap pola pikir, kemampuan fisik untuk bekerja, bertindak dalam menerima dan mengadopsi inovasi. Petani yang berumur produktif kemampuannya dalam bekerja akan lebih baik dibandingkan dengan petani yang tidak produktif. Petani yang berumur relatif muda pada umumnya lebih cepat mengadopsi inovasi baru serta lebih dinamis dan tanggap terhadap perubahan lingkungan, terutama yang berhubungan dengan usahatannya, namun mereka relatif kurang berpengalaman dibandingkan petani yang sudah berumur tua (Hasyim, 2006).

Badan Pusat Statistik menggolongkan kelompok umur 1-14 tahun dianggap sebagai kelompok penduduk yang belum produktif secara ekonomis, kelompok umur 15-64 tahun sebagai kelompok penduduk yang produktif dan kelompok 64 tahun ke atas sebagai kelompok yang tidak produktif (Badan Pusat Statistik, 2018). Karakteristik petani dan pedagang cabai rawit berdasarkan kelompok umur di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar dapat dilihat pada Tabel 12 dan Lampiran 1.

Tabel 12. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Berdasarkan Kelompok Umur di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020.

No	Umur (Thn)	Petani		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	21-26	4	10,81	-	-	-	-
2	27-32	11	29,73	-	-	1	14,29
3	33-38	8	21,62	-	-	2	28,57
4	39-44	5	13,51	2	66,66	2	28,57
5	45-50	5	13,51	1	33,34	2	28,57
6	51-56	4	10,82	-	-	-	-

Berdasarkan Tabel 12 dan Lampiran 1, dapat dilihat bahwa umur petani 21-56 tahun. Umur petani cabai rawit terbanyak berkisar 27-32 tahun yaitu 11 jiwa (29,73%) dengan rata-rata 37 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa berdasarkan umur petani cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja tergolong pada umur produktif. Kelompok umur tersebut menunjukkan bahwa semua petani dalam usia produktif. Umumnya pengusahatani yang usianya lebih muda, lebih kuat fisiknya dibandingkan dengan pengusahatani yang lebih tua begitu juga sebaliknya.

Umur pedagang pengumpul cabai rawit terbanyak berkisar 39-44 tahun yaitu 2 jiwa (66,66%) dengan rata-rata 41 tahun sedangkan umur pedagang pengecer cabai rawit terbanyak berkisar 33-56 tahun yaitu 6 jiwa (85,71) dengan rata-rata 40 tahun. Hal ini dapat disimpulkan bahwa hampir seluruh pedagang, baik pengumpul maupun pengecer berada pada umur produktif. Sehingga akan lebih mudah menerima inovasi yang didukung oleh kemampuan fisik dan pengembangan usaha melalui pemberdayaan dan peningkatan ilmu pengetahuan.

5.1.2. Lama Pendidikan

Pendidikan sangat mempengaruhi sikap dan keputusan yang akan diambil, terutama dalam menerapkan inovasi baru yang pada akhirnya akan berpengaruh

terhadap produksi dan pendapatan petani. Produktivitas manusia tidak hanya dipengaruhi oleh peralatan-peralatan yang digunakan atau kekuatan fisik yang dimiliki, tetapi juga ditentukan oleh pendidikan yang pernah dilaluinya (Purwanto, 2019).

Pendidikan menggambarkan tingkat pengetahuan, wawasan dan pandangan seseorang. Seperti dikemukakan oleh Mosher (1987) bahwa pendidikan salah satu aspek yang dapat mempengaruhi keterampilan seseorang dalam mengelola usahanya. Karakteristik petani dan pedagang menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 13 dan lampiran 1.

Tabel 13. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020.

No	Lama Pendidikan	Petani (Jiwa)		Pedagang Pengumpul (Jiwa)		Pedagang Pengecer (Jiwa)	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	SD	11	29,73	1	33,34	2	28,57
2	SMP	11	29,73	2	66,66	2	28,57
3	SMA	12	32,43	-	-	3	42,86
4	Perguruan Tinggi	3	8,11	-	-	-	-

Berdasarkan Tabel 13 dan Lampiran 1, dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan yang terbanyak adalah petani tamatan SMA sebanyak 12 jiwa (32,43%) dengan rata-rata 10 tahun, pada pedagang pengumpul tingkat pendidikan paling tinggi adalah SMP sebanyak 2 jiwa (66,66%) dengan rata-rata 8 tahun sedangkan pedagang pengecer tingkat pendidikan paling tinggi adalah SMA 3 jiwa (42,86%) dengan rata-rata adalah 10 tahun (Lampiran 1). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendidikan penduduk di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar tergolong rendah. Tinggi rendahnya tingkat pendidikan dapat mempengaruhi pola pikir masyarakat dalam mengelola atau

menjalankan usahatani. Untuk itu diperlukan adanya pendidikan non formal bagi masyarakat di sekitar Desa Pantai Raja seperti penyuluhan dan pelatihan.

5.1.3. Pengalaman Usahatani

Pengalaman berusahatani merupakan salah satu hal yang mempengaruhi kemampuan pengusaha dalam mengelola usahatani dengan hasil yang optimal, karena semakin lama pengalaman seseorang dalam berusahatani maka akan semakin mahir pula dalam mengambil keputusan dan pertimbangan dalam menjalankan usahanya. Soekartawi (2003) mengatakan pengalaman seseorang dalam berusaha berpengaruh dalam menerima inovasi dari luar. Pengusaha yang sudah lama berusahatani akan lebih mudah menerapkan anjuran penyuluhan demikian pula dengan penerapan teknologi. Karakteristik petani dan pedagang menurut pengalaman berusahatani dapat dilihat pada Tabel 14 dan Lampiran 1.

Tabel 14. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Menurut Pengalaman Berusahatani di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020.

No	Lama Berusahatani (Thn)	Petani (Jiwa)		Pedagang Pengumpul (Jiwa)		Pedagang Pengecer (Jiwa)	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	2-3	11	29,73	1	33,34	-	-
2	4-5	15	40,54	2	66,66	1	14,29
3	6-7	7	18,92	-	-	5	71,42
4	8-9	4	10,81	-	-	1	14,29

Berdasarkan Tabel 14, dapat dilihat bahwa pengalaman berusahatani di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar terbilang sudah cukup lama dan beragam, pengalaman bertani paling banyak yaitu selama 4-5 tahun sebanyak 15 jiwa (40,54%) dengan rata-rata 5 tahun. Pengalaman berusahatani erat kaitannya dengan keterampilan yang dimiliki, semakin lama

mereka berusahatani maka semakin tinggi pula keterampilan yang dimiliki yang secara langsung akan mempengaruhi produksi dan pendapatan petani tersebut.

Pengalaman berusahatani yang dimiliki petani sangat berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan. Semakin berpengalaman maka usaha dan wawasan yang dimiliki oleh pengusaha akan relatif tinggi karena banyaknya pengalaman yang diterima. Lama nya pengalaman usaha pedagang cabai rawit di Desa pantai Raja adalah pada rentang 2-9 tahun. Pedagang pengumpul yang paling lama menjalankan usahanya adalah pada rentang 4-5 tahun sebanyak 2 jiwa (66,66%) dengan rata-rata 4 tahun dan pedagang pengecer yang terbanyak pada rentang 6-7 tahun sebanyak 5 jiwa (71,42%) dengan rata-rata 7 tahun. Hal ini menunjukkan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer terbilang cukup lama. Pengalaman berusaha erat kaitannya dengan keterampilan yang dimiliki, semakin lama mereka berusaha maka semakin tinggi pula keterampilan yang dimiliki yang secara langsung akan mempengaruhi penjualan dan pendapatan pedagang tersebut.

5.1.4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Besarnya jumlah tanggungan keluarga akan berpengaruh terhadap pendapatan karena semakin banyaknya jumlah tanggungan keluarga atau jumlah anggota keluarga yang ikut makan secara tidak langsung akan memaksa tenaga kerja tersebut untuk mencari tambahan pendapatan (Wirosuhardjo, 1996). Jumlah tanggungan keluarga adalah total dari jumlah anggota keluarga yang terdiri dari istri, anak serta tanggungan lainnya. dimana seluruh kebutuhan hidupnya masih ditanggung oleh kepala keluarga. Karakteristik petani dan pedagang menurut jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada Tabel 15 dan Lampiran 1.

Tabel 15. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Tahun 2020.

No	Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)	Petani (Jiwa)		Pedagang Pengumpul (Jiwa)		Pedagang Pengecer (Jiwa)	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	0-4	31	83,78	3	100	6	85,71
2	5-9	6	16,22	-	-	1	14,29

Berdasarkan Tabel 15 dan Lampiran 1, dapat dilihat bahwa paling banyak jumlah tanggungan keluarga petani cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten kampar adalah pada rentang 0-4 tahun sebanyak 31 jiwa (83,78%) dengan rata-rata 3 jiwa. Dalam hal ini, jumlah tanggungan keluarga secara langsung akan mempengaruhi pengeluaran keluarga, semakin besar tanggungan keluarga maka semakin besar pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka atau sebaliknya.

Jumlah tanggungan keluarga adalah total dari jumlah anggota keluarga yang terdiri dari istri, anak serta tanggungan lainnya. dimana seluruh kebutuhan hidupnya masih ditanggung oleh kepala keluarga. Jumlah tanggungan keluarga pedagang cabai rawit ada pada rentang 0-9 jiwa. Jumlah tanggungan keluarga pada pedagang pengumpul paling banyak adalah pada rentang 0-4 tahun 3 jiwa dengan rata-rata 3 jiwa pada pedagang pengecer sebanyak 6 jiwa (85,71%) dengan rata-rata 3 jiwa pada rentang 0-4 tahun. Dalam hal ini, jumlah tanggungan keluarga secara langsung akan mempengaruhi pengeluaran keluarga. Semakin besar tanggungan keluarga maka semakin besar pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka atau sebaliknya.

5.2. Analisis Usahatani

Kegiatan usahatani merupakan kegiatan dengan pengambilan keputusan bagaimana dalam menjalankan usahanya yang berorientasi pada keuntungan dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki. Manajemen dalam usahatani mulai dari perencanaan berupa komoditas apa yang diusahakan, kapan waktu mengusahakan, dimana tempat mengusahakan, bagaimana alokasi sumberdaya dan biaya usahatani sampai dengan bagaimana mengatasi masalah yang timbul dalam usaha. Analisis usahatani dilakukan dengan menganalisis teknik budidaya, penggunaan faktor produksi, produksi, biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani (Suratiah, 2008).

5.2.1. Teknik Budidaya Cabai Rawit di Desa Pantai Raja

Tabel 16. Perbandingan Teknik Budidaya Cabai Rawit Berdasarkan Teori Menurut Afrina (2017) di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar.

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Kondisi Lapangan	Keterangan
1.	Penyemaian benih.			
	a)Varietas	Menggunakan bibit unggul hibrida.	Untuk jenis yang digunakan adalah cabai rawit hibrida F1 panah merah.	Konsep teori dan lapangan sesuai
	b)Cara-cara Penyemaian	Siapkan tempat penyemaian. Polybag misalnya. Masukkan tanah dan pupuk kandang dengan perbandingan 3:1. Biarkan pada tempat yang terlindung dari hujan dan sinar matahari selama 1 minggu. Rendam bibit dalam	Penyemaian dilakukan dengan menaburkan benih di atas nampan yang sudah diisi tanah basah kemudian ditutup kembali menggunakan plastik. Setelah tumbuh 2-4 helai daun lalu	Konsep teori dan lapangan tidak sesuai.

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Praktek dilapangan	Keterangan
	c) Waktu	<p>air hangat selama 3 jam. Lalu letakkan benih pada polybag. Tutupi benih dengan tanah kira-kira 1 cm saja kedalamannya. Tunggu hingga benih berkecambah. Kemudian mulai diperkenalkan dengan sinar matahari langsung.</p> <p>Pada Pagi hari</p>	<p>dipindahkan ke bedengan.</p> <p>Pada pagi hari</p>	<p>Konsep teori dan lapangan sesuai.</p>
2.	<p>Pengolahan tanah</p> <p>a) Teknologi/ Alat</p> <p>b) Cara pengolahan</p>	<p>Traktor dan Cangkul.</p> <p>Bajak atau cangkul agar tanah menjadi gembur dibajak dengan kedalaman 30-40cm. Bersihkan gulma maupun sampah yang ada dibersihkan dan dibuang kemudian biarkan lahan selama beberapa hari. Diamkan lahan selama 7 hari. Setelah itu tambahkan pupuk kandang. Agar pupuk kandang menyerap, dengan bagus dilahan tersebut maka biarkan selama 7 hari lagi dan diberi pupuk kandang. Tanah siap ditanami bibit cabai rawit.</p>	<p>Traktor dan Cangkul.</p> <p>Pembukaan lahan dilakukan agar tanah tersebut dapat ditanami cabai rawit dengan baik. Sebelum dibajak lahan dibersihkan dari batu-batu dan batang pohon. Kemudian lahan yang akan digunakan dibajak menggunakan traktor dengan kedalaman sekitar 30-40cm. Diamkan lahan selama 7 hari. Setelah dilakukan pembajakan dilakukan pemupukan dasar dengan menggunakan</p>	<p>Konsep teori dan lapangan sesuai.</p> <p>Konsep teori dan lapangan sesuai.</p>

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Praktek dilapangan	Keterangan
	c) Ukuran bedengan	Ukuran bedengan dengan lebar 2 meter dan panjang 1 meter.	<p>pupuk kandang.</p> <p>Dilakukan pengukuran bedengan dengan panjang bedengan melihat kondisi tanah. Tinggi bedengan 20-30cm tergantung keadaan lahan. Jarak antar bedengan sekitar 40-50cm atau dapat dipersempit menjadi 30-35cm.</p>	
	d) Waktu	Pada pagi hari	Pada pagi hari	Sesuai teori.
3.	Pemupukan Dasar a) Jenis pupuk b) Dosis pupuk c) Cara Pemupukan	Pupuk Npk (15:15:15). Dosis 200Kg/Ha. Campurkan pupuk dan tanah dengan cara dicangkul, kemudian pasang mulsa plastik pada bedengan.	Pupuk NPK (15:15:15). Dosis 200Kg/Ha. pupuk dasar yang digunakan oleh petani adalah pupuk kandang. Agar tanah yang digunakan bagus dalam penyuburan tanaman. Pemakaian pupuk kandang tersebut adalah dalam 1 tanaman menggunakan 1kg pupuk kandang, lalu tanah di campurkan. Setelah dicampur, tanah didiamkan selama 10 hari	Konsep teori dan lapangan sesuai. Konsep teori dan lapangan sesuai.

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Praktek dilapangan	Keterangan
	c) Waktu	Pada pagi dan sore hari	<p>agar tanah tidak panas pada saat penanaman bibit. Setelah 10 hari kemudian di pasang mulsa plastik pada bedengan.</p> <p>Pada sore hari</p>	sesuai teori.
4.	<p>Penanaman</p> <p>a) Jenis tanaman</p> <p>b) Waktu tanam</p> <p>c) Cara tanam</p> <p>d) Jarak tanam</p> <p>e) Waktu</p>	<p>Hibrida panah merah.</p> <p>Pada pagi hari</p> <p>Pindahkan bibit cabai rawit yang sudah berumur 30 hari ke lahan siap tanam. Lakukan pemasangan ajir untuk membantu menopang batang tanaman cabai rawit agar tanaman tidak roboh.</p> <p>70cm×70cm atau 60cm×70cm.</p> <p>Pada pagi hari dan sore hari</p>	<p>Hibrida panah merah.</p> <p>Pada pagi hari</p> <p>cara petani menanam benih cabai rawit adalah langkah awal lubangin mulsa dengan bara api dengan kaleng yang sudah di lubangin sedikit. Lalu pindahkan bibit cabai rawit yang disiap untuk ditam ke dalam lahan tersebut. lalu pemasangan ajir untuk membantu menopang batang tanaman cabai rawit agar tidah roboh.</p> <p>60cm×70cm</p> <p>Pada pagi hari dan sore hari</p>	<p>Konsep teori dan lapangan sesuai.</p> <p>sesuai teori.</p>

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Praktek dilapangan	Keterangan
5.	<p>Pemupukan susulan</p> <p>a) Jenis pupuk</p> <p>b) Waktu</p> <p>c) Cara pemupukan</p> <p>d) Dosis pemupukan</p>	<p>Pupuk Npk mutiara, PGPR, POC dll.</p> <p>Pada sore hari</p> <p>Pupuk NPK mutiara dilakukan setiap 2 minggu sekali, aplikasikan agensia hayati (<i>Beauveria</i> sp dan <i>Trichoderma</i> sp) dengan interval bergantian setelah pindah tanam di lapangan. Sedangkan PGPR diaplikasikan setiap 2 minggu sekali,</p> <p>Dosis per tanaman untuk setiap agensi hayati adalah 200 ml/tanaman dan aplikasikan pupuk organik cair (POC) setiap 2 minggu sekali.</p>	<p>Urea, TSP, NPK, Gandasil B dan Gandasil D.</p> <p>Pada sore hari</p> <p>7-10 hari setelah dilakukan pemindahan ke media tanah atau bedengan diberi pupuk Urea, Tsp, dan NPK. Sambil dilakukan penyisipan tanaman yang mati. Setelah itu, pada fase pembungaan atau pembuahan petani melakukan pemberian pupuk gandasil B untuk meningkatkan pembentukan tunas pada bunga. Dan untuk mendapatkan hasil yang bagus dan memuaskan dapat diperoleh dari pengaplikasian pupuk gandasil D.</p> <p>Dosis pertanaman 200ml/tanaman.</p>	<p>Konsep teori dan lapangan tidak sesuai.</p> <p>Konsep teori dan lapangan sesuai.</p> <p>Konsep teori dan lapangan tidak sesuai.</p> <p>Konsep teori dan lapangan sesuai.</p>

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Praktek dilapangan	Keterangan
	e) Waktu	Pada sore hari	Pada sore hari	sesuai teori.
6.	Penyiraman a) Cara penyiraman	Kelembaban tanah yang merata selama masa pertumbuhan sangat penting untuk tanaman cabai rawit, dipertahankan 60-80% kapasitas lapangan. Pengairan atau penyiraman dapat dilakukan secara bersama-sama dengan pengocoran atau terpisah.	Petani melakukan penyiraman dengan gembor dan selang air panjang 10 meter.	Konsep teori dan lapangan tidak sesuai.
	b) Waktu penyiraman	Pada pagi dan sore hari	Pada pagi dan sore hari	sesuai teori.
7.	Pengendalian hama penyakit. a). Nama penyakit b) Jenis pestisida c) Cara	Trips, Kutu daun, Tungau dan Lalat buah. Pestisida nabati, ZPT, Fungisida, dll. Pengendalian gulma dapat dilakukan secara manual yaitu dengan penyiangan, cabut rumput atau tanaman pengganggu lain yang berada di lahan. Gunakan juga pestisida nabati, pemasangan perangkap kuning untuk hama kutu kebul yang merupakan vektor virus gemini	Kutu putih, Daun kering, Tungau. Insektisida Iannate 25 WP, Insektisida wipwr 50 EC, Insektisida agrimec 18 EC, Fungisida dithane dan Herbisida gromoxon. Penanganan hama dan penyakit sudah dilakukan 2 minggu setelah tanam dengan melihat kondisi tanaman yang terserang hama atau penyakit dapat menggunakan pestisida.	Konsep teori dan lapangan sesuai. Konsep teori dan lapangan sesuai. Konsep teori dan lapangan sesuai.

No	Aspek Budidaya	Konsep Teori	Praktek dilapangan	Keterangan
		penyebab penyakit kuning. Pemasangan metil eugenol yang digunakan sebagai perangkap hama lalat buah, jumlah metil euganol yang dipasang untuk lahan seluas 1 hektar adalah 10-15 buah.		
	d) Waktu	Pada sore hari.	Pada sore hari	sesuai teori.
8.	Pemanenan			
	a). Waktu panen	Pada pagi hari.	Pada pagi hari.	Konsep teori dan lapangan sesuai.
	b) Cara panen	pemanenan dilakukan dengan cara memetik buah beserta tangkainya. buah cabai yang busuk dan rusak akibat hama tetap dipanen. memetik cabai jangan dicabut atau ditarik ke atas, melainkan dipelintir searah jarum jam. buah cabai yang dipanen diprioritaskan pada buah yang sudah tua/matang dipohon.	panen dilakukan setelah 3 bulan atau 90 hari tanam, dengan kriteria siap panen dilakukan saat cuaca cerah dan berawan, petani melakukan pemanenan pada pagi hari. pemanenan dilakukan dengan cara petih buah beserta tangkainya di pelintir searah jarum jam, buah cabai rawit yang busuk dan juga terkena hama tetap di panen agar tidak meluas ke tanaman yang lainnya. cabai rawit yang dipanen adalah cabai rawit yang sudah tua/matang dipohon.	Konsep teori dan lapangan sesuai.

5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

Usaha pembangunan pertanian ditunjukkan kepada peningkatan produksi pertanian. Menurut Banoewidjojo (1980), bahwa usaha pertanian ditunjukkan untuk dapat meningkatkan cara berusahatani dengan menerapkan teknologi yang senantiasa berubah.

Pelaksanaan kegiatan usahatani tidak akan memberikan produksi yang optimal tanpa didukung dengan penggunaan sarana produksi, penggunaan sarana produksi seperti benih, pupuk, dan pestisida belum tentu sepenuhnya menjamin produksi akan menjadi lebih baik bila tidak memperhatikan efisiensi penggunaannya. Untuk itu diperlukan efisiensi penggunaan melalui pengalokasian yang tepat sehingga produksi yang dihasilkan lebih baik, demikian juga dengan pengalokasian tenaga kerja.

A. Luas Lahan

Luas lahan garapan adalah luas lahan efektif yang diusahakan oleh petani untuk menanam cabai rawit. Bila dilihat dari perannya yang ideal, semakin luas lahan yang digunakan untuk berusahatani maka semakin terbuka kesempatan bagi petani untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Akan tetapi penambahan luas lahan tidak menutup kemungkinan bisa menurunkan produksi. Apabila intensitas perawatan dan penjagaan tidak efektif. Sehingga dapat menurunkan kualitas lahan yang dapat berakibat pada menurunnya hasil produksi. Begitu sebaliknya, meskipun sedikit lahan yang digunakan untuk berusahatani dirawat dan dijaga dengan baik maka akan menghasilkan produksi yang besar. Dari hasil penelitian rata-rata penggunaan luas lahan adalah 999,32 m², distribusi penggunaan luas lahan dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Distribusi Penggunaan Luas Lahan Oleh Petani Di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar

No	Luas Lahan (M ³)	Jumlah Petani (orang)	Persentase (%)
1	1 – 500	6	16,22
2	501 – 1000	16	43,24
3	1001 – 1500	8	21,62
4	1501 – 2000	6	16,22
5	2001 – 2500	1	2,7
Jumlah		37	100
Rata-rata		7,4	20

Berdasarkan Tabel 17, penggunaan luas lahan terluas adalah 501-1000 M³ sebanyak 16 orang petani sedangkan penggunaan luas lahan paling sedikit adalah 2001-2500 sebanyak 1 orang petani.

B. Benih

Benih merupakan peranan yang penting untuk menunjang keberhasilan produksi tanaman. Penggunaan benih yang bermutu tinggi merupakan langkah awal peningkatan produksi. Berdasarkan hasil penelitian di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar bahwa rata-rata penggunaan benih cabai rawit adalah 14,31 gr/garapan dengan berat per bungkus 1 gram dengan harga Rp 18.000,00-/bks (Lampiran 2).

C. Pupuk

Pupuk merupakan salah satu faktor produksi yang memberikan pengaruh yang besar terhadap produksi. Adapun pemberian pupuk adalah untuk mengisi kekurangan unsur hara tanaman dalam tanah. Pemberian pupuk tepat waktu, tepat dosis, dan tepat cara pemberiannya diharapkan dapat meningkatkan produksi.

Untuk distribusi pupuk pada usahatani cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar dapat dilihat pada Tabel 18 dan Lampiran 3 sebagai berikut:

Tabel 18. Rata-rata Penggunaan Pupuk Pada Usahatani cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.

No	Jenis Pupuk	Per Garapan	Per Ha
		Rata-rata (Kg/Garapan)	Rata-rata (Kg/Ha)
1	NPK	23,57	235,86
2	Urea	20,55	205,63
3	TSP	9,85	98,56
4	Kandang	452	4.523
5	Gandasil B	639,05	6.394,84
6	Gandasil D	639,05	6.394,84

Berdasarkan Tabel 18 dan Lampiran 3, dapat dilihat bahwa semua penggunaan pupuk terbanyak pada usahatani cabai rawit yaitu pupuk kandang 452 Kg/Garapan, sedangkan penggunaan pupuk yg paling sedikit yaitu pupuk Gandasil B dan Gandasil D 639,05 Gr/Garapan.

D. Pestisida

Pestisida merupakan pembasmi hama yang dapat menghambat produktifitas tanaman cabai rawit. Penggunaan pestisida yang digunakan oleh petani cabai rawit di Desa Pantai Raja dapat dilihat pada Tabel 19 dan Lampiran 4.

Tabel 19. Rata-rata Penggunaan Pestisida Pada Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.

No	Jenis Pestisida	Satuan	Per garapan/Mt	Per Ha/Mt
			Rata-rata	Rata-rata
1	Insektisida Lannate 25WP	Gram	2.852	28.539
2	Insektisida Wiper 50 EC	MI	244,63	2.448
3	Insektisida Agrimec 18 EC	MI	302,20	3.024
4	Fungisida Dithane	Gram	2.852,43	28.543
5	Herbisida Gromoxon	Liter	0,96	9,60

Berdasarkan Tabel 19 dan Lampiran 4, dapat dilihat bahwa penggunaan usahatani cabai rawit yang terbanyak yaitu Herbisida Gromoxon 0,96 Liter/Garapan/Mt. Penggunaan pestisida juga dapat berdampak negatif terhadap

lingkungan, dampak negatifnya dapat dihindari dengan penggunaan pestisida dengan dosis yang tepat (Sulistiono, 2004).

E. Tenaga Kerja

Selain lahan, tenaga kerja merupakan sumberdaya usahatani yang turut berperan didalam kegiatan produksi, karna tenaga kerja merupakan faktor produksi yang sangat penting didalam peningkatan produksi. Untuk perhitungan tenaga kerja pada usahatani cabai rawit di Desa Pantai Raja dalam periode per musim tanam dapat dilihat pada Tabel 20 dan Lampiran 6.

Tabel 20. Rata-rata Penggunaan Tenaga Kerja Menurut Tahap Kerja Pada Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020 (Garapan/Ha).

No	Uraian Pekerjaan	HOK	Jumlah	Persentase (%)
1	Penyemaian Benih	2,70	2,70	4,68
2	Persiapan Lahan	2,86	2,86	4,96
3	Penanaman	1,71	1,71	2,97
4	Pemupukan	8,80	8,80	15,24
5	Penyiraman	2,95	2,95	5,10
6	Pengendalian Hama & Penyakit	16,58	16,58	28,71
7	Pembersihan Gulma	3,40	3,40	5,88
8	Panen	18,75	18,75	32,46
	Total	57,75	57,75	100,00

Pada Tabel 20 dapat dilihat bahwa penggunaan tenaga kerja terbanyak adalah penggunaan tenaga kerja luar keluarga sebanyak 57,75 HOK/HA/Garapan. Hal ini disebabkan karena petani lebih banyak menggunakan tenaga kerja dalam keluarga dibandingkan tenaga kerja luar keluarga. Pada TKDK penggunaan tenaga kerja terbanyak adalah pada tahapan panen, hal ini karena pada tahapan pemanenan petani memilih melakukannya dengan anggota keluarga pria. Sedangkan penggunaan tenaga kerja terkecil pengalokasiannya yaitu pada tahapan penanaman. Hal ini dikarenakan, petani melakukannya sendiri dan tidak banyak memerlukan tenaga kerja.

F. Alat dan Mesin Pertanian

Alat dan mesin merupakan sarana penunjang kegiatan yang perlu dimiliki oleh petani yang bertujuan untuk mempermudah dalam melakukan budidaya cabai rawit. Alat dan mesin pertanian yang digunakan adalah cangkul, ember, gembor, parang, sabit dan sprayer. Alat-alat ini pada umumnya tidak habis dalam satu kali pakai. Untuk distribusi alat dan mesin pada usahatani cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar dapat dilihat pada Tabel 21 dan Lampiran 5.

Tabel 21. Distribusi Alat dan Mesin Pertanian Yang di Gunakan Oleh Petani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Per Luas Garapan.

No	Uraian Alat	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/unit)	Nilai Beli (Rp)	UE (tahun)	NS (Rp) 20%	Penyusutan (Rp/Tahun)	Penyusutan (Rp/MT)
1	Cangkul	2	100.000	154.054	8,00	30.811	15.405	7.703
2	Ember	3	30.000	83.514	4,00	16.703	16.703	8.351
3	Gembor	3	60.000	167.027	5,00	33.405	26.724	13.362
4	Parang	2	90.000	138.649	5,00	27.730	22.184	11.092
5	Sabit	2	50.000	77.027	5,00	15.405	12.324	6.162
6	Sprayer	2	400.000	616.216	5,00	123.243	98.595	49.297

Dari Tabel 21 dapat dilihat peralatan yang digunakan oleh seluruh petani berjumlah 14 unit. Ember dan gembor merupakan alat yang banyak digunakan oleh petani yaitu sebanyak 3 unit. Peralatan pertanian tersebut diperoleh dari toko saprotan (sarana produksi pertanian).

5.2.3. Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usahatani Cabai Rawit.

Setiap jumlah uang yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa di hitung dalam biaya, produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani. Dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 22. Rata-rata Biaya Produksi Usahatani Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.

No	Uraian	Kg/Garapan/MT	Kg/Ha/MT	Persentase (%)
1	Produksi (Kg)	461,16	4.614	
2	Pendapatan Kotor (Rp)	18.034.850	180.971.561	
3	Biaya			
	A. Biaya Tetap (Rp)			
	1. Penyusutan Alat	165.211	1.653.234	
	Total	165.211	1.653.234	0,92
	B. Biaya Variabel			
	1. Tenaga Kerja	6.353.043	63.573.660	60,70
	2. Benih	25.752	257.695	0,25
	3. Mulsa Plastik	726.446	7.269.403	6,94
	4. Pupuk			
	a. NPK	212.157	2.123.013	
	b. Urea	267.203	2.673.848	
	c. TSP	98.514	985.810	
	d. Kandang	542.108	5.424.768	
	e. Gandasil B	127.811	1.278.979	
	f. Gandasil D	255.622	2.557.959	
	Total	1.503.415	15.044.377	14,36
	5. Pestisida			
	a. Insektisida Iannate 25 WP	467.799	4.681.173	
	b. Insektisida Wiper 50 EC	232.403	2.325.611	
	c. Insektisida Agrimec 18 EC	495.601	4.959.382	
	d. Fungisida Dithane	499.176	4.995.156	
	e. Herbisida Gromoxson	67.200	672.457	
	Total	1.762.179	17.633.779	16,84
	C. Total Biaya	10.536.046	105.432.153	100,00
4	Pendapatan Bersih (Rp)	7.548.804	75.539.406	
5	RCR	1,72		

Keterangan: * Harga Cabai Rawit Rp 39.216/Kg

5.2.3.1. Biaya

Berdasarkan Tabel 22 dapat dilihat, bahwasannya biaya tertinggi yang dikeluarkan petani cabai rawit biaya tenaga kerja dari tenaga kerja yaitu sebesar Rp 6.353.043 Garapan/MT sedangkan biaya terendah adalah biaya benih yaitu Rp 25.752 Garapan/MT.

Rata-rata biaya tetap usahatani cabai rawit meliputi penyusutan yaitu Rp 165.211 Garapan/MT dengan persentase 0,92%. Rata-rata biaya variabel usahatani cabai rawit meliputi: (1) Benih yaitu Rp 25.752 Garapan/MT dengan persentase 0,25%, (2) Pupuk meliputi pupuk kandang, urea, TSP, NPK, gandasil B dan gandasil D yaitu Rp 1.503.414 Garapan/MT dengan persentase 14,36%. (3) Pestisida meliputi insektisida Iannate 25 wp, insektisida wiper 50 ec, insektisida

agrimec 18 ec, fungisida dithane dan herbisida gromoxon yaitu Rp 1.762.178 dengan persentase 16,84%, (4) Mulsa plastik yaitu Rp 726.446 Garapan/MT dengan persentase 6,94%, (5) Tenaga kerja meliputi TKDK yaitu Rp 6.353.043 dengan persentase 60,70.

5.2.3.2. Produksi

Berdasarkan Tabel 23 rata-rata tingkat produksi cabai rawit yaitu 4.611,6 Garapan/Ha. Hal ini menunjukkan produksi cabai rawit ini masih dibawah dari produksi nasional. Menurut Kementerian Pertanian (2019) produksi cabai rawit nasional sebanyak 1,37 juta ton dengan luas panen 177.581 Ha dan produktivitas 7,71 ton/ha. Umur cabai rawit dalam 1 musim tanam 6 bulan memulai panen pertama pada bulan ke-4, jumlah panen cabai rawit pada bulan ke 4, 5, dan 6 disajikan pada Tabel 23. Dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 23. Produksi Usahatani Cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, 2020.

No	Produksi	Jumlah (Kg/Garapan)	Ton/Ha
1	Bulan IV	167,7	1.678
2	Bulan V	226,9	2.270
3	Bulan VI	66,7	667
	Jumlah	461,3	4.615

Berdasarkan Tabel 23, dapat dijelaskan jumlah produksi cabai rawit 461,3 kg/garapan dan 4.615 ton/ha. Jumlah produksi yang diperoleh masing-masing petani cenderung bervariasi, hal ini disebabkan karena luas lahan masing-masing petani sampel berbeda dan ada beberapa yang tidak sesuai dengan teori seperti cara penyemaian, jenis pupuk beserta cara pemupukannya dan juga cara penyiramannya. Perbedaan penggunaan teknologi, ketersediaan saprodi perhektar serta perbedaan pada tingkat pengelolaan usahatani. Berdasarkan penelitian

produktivitas cabai rawit di Desa Pantai Raja ini lebih rendah dari produktivitas cabai rawit nasional.

Gambar 2. Foto dengan Petani Cabai Rawit



5.2.3.3. Penerimaan

Penerimaan atau pendapatan kotor merupakan bagian yang diterima oleh petani atas korbanan yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu produksi (Soekartawi, 2002). Pendapatan kotor yang diterima oleh petani merupakan hasil perkalian antara jumlah produksi yang diperoleh dengan harga jual. Dari hasil analisis yang dilakukan diperoleh penerimaan yaitu sebanyak Rp 18.034.850 Garapan/MT. Tingginya penerimaan petani cabai rawit di Desa Pantai raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar disebabkan oleh produksi dan harga yang cukup tinggi.

5.2.3.4. Keuntungan

Pendapatan bersih atau keuntungan merupakan selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi yang dikeluarkan petani dalam menjalankan usahatannya. Pendapatan bersih rata-rata yang diperoleh petani adalah sebanyak Rp 7.548.804,- per Garapan.

5.2.3.5. Efisiensi Usahatani

RCR (*Return Cost Ratio*) atau perbandingan antara penerimaan biaya adalah penerimaan untuk setiap rupiah yang dikeluarkan. Dengan analisis ini kita dapat ketahui apakah suatu usahatani menguntungkan atau tidak dan juga untuk mengetahui efisiensi dalam usahatannya. Usahatani dikatakan menguntungkan jika nilai R/C rasio yang didapat lebih besar atau sama dengan satu, sebaliknya belum menguntungkan jika nilai R/C rasio yang di dapat kurang dari satu.

Berdasarkan analisis RCR pada Tabel 22 diketahui bahwa rasio antara pendapatan kotor dengan biaya produksi usahatani cabai rawit adalah sebesar 1,72. Hal ini bermakna bahwa usahatani cabai rawit menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

5.3. Pemasaran Cabai Rawit

Pemasaran adalah salah satu yang berkaitan dengan kegiatan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen melalui penciptaan 4 kegunaan (*utility*) pada suatu produk yaitu kegunaan bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan. Pemasaran cabai rawit meliputi lembaga dan saluran pemasaran, biaya pemasaran,

5.3.1. Lembaga Pemasaran

Sistem pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja tidak lepas dari peran lembaga pemasaran yang mengambil bagian dalam kegiatan pemasaran. Lembaga pemasaran terdiri dari petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen. Masing-masing lembaga pemasaran mempunyai peranan penting dalam pemasaran cabai rawit.

a) Petani

Petani merupakan produsen cabai rawit. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada 37 orang petani yang menjadi sampel, dimana petani tersebut menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul juga kepada pedagang pengecer.

b) Pedagang Pengumpul

Pedagang yang melakukan aktivitas membeli cabai rawit dari petani untuk kemudian dijual pada pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada sepuluh pedagang yakni terdiri dari 3 pedagang pengumpul dan 7 pedagang pengecer yang ada di pasar Kampar.

c) Pedagang Pengecer

Pedagang yang membeli cabai rawit dari petani dijual ke konsumen. Hasil penelitian menunjukkan pedagang pengecer membeli cabai rawit dari pedagang pengumpul dari petani untuk dijual ke konsumen atau langsung kepasar yang ada di sekitar Desa Pantai Raja.

d) Kosumen

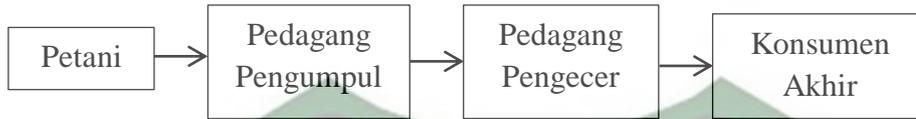
Konsumen adalah orang yang membeli cabai rawit dari pedagang pengumpul maupun pedagang pengecer, baik untuk dikonsumsi langsung maupun sebagai bahan baku kecap pedas, bon cabe dan lainnya.

5.3.2. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran cabai rawit adalah rangkaian lembaga pemasaran yang dilalui cabai rawit dalam penyalurannya dari petani ke konsumen akhir. Penyaluran hasil produksi dari petani ke konsumen melalui lebih dari satu saluran pemasaran, dimana masing-masing saluran melibatkan lembaga pemasaran yang

berbeda. Berikut skema saluran pemasaran di Desa Pantai Raja dapat dilihat pada Gambar 3.

Saluran I



Saluran II



Gambar 3. Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar

Berdasarkan Gambar 2, menunjukkan terdapat dua saluran pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja, saluran I petani menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul dengan jumlah yang banyak sehingga pengumpul mengambil langsung ke petani kemudian menjual cabai rawit kepada pengecer/warung kecil yang ada di Desa Pantai Raja, pedagang pengecer langsung membeli ke pedagang pengumpul dan pedagang pengecer menjual lagi ke konsumen akhir (IRT), sedangkan saluran II petani menjual cabai rawit langsung ke pedagang pengecer yang ada di Desa Pantai Raja dan menjual cabai rawit di pasar yang ada di Desa Pantai Raja.

Cabai rawit seperti produk-produk lain pada umumnya yang untuk sampai ke konsumen akhir harus melalui saluran pemasaran baik itu saluran yang pendek ataupun saluran yang panjang. Saluran pemasaran dapat dipilih secara bebas, artinya mereka dapat menentukan saluran pemasaran mana yang paling menguntungkan dan yang paling mudah di capai untuk hasil produksinya.

5.3.3. Fungsi-fungsi Pemasaran

Proses pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar memiliki saluran yang dilalui dalam proses pemasaran hasil produksi cabai rawit di Desa Pantai Raja, hingga akhirnya sampai kepada konsumen akhirnya. Dalam hal ini dimana terdapat pihak atau lembaga tertentu yang mengambil bagian dalam penyaluran hasil produksi komoditi cabai rawit di Desa Pantai Raja. Adapun fungsi-fungsi pemasaran yang terlibat dapat dilihat pada Tabel 24.

Tabel 24. Fungsi-fungsi Pemasaran Yang Dilaksanakan Oleh Lembaga-lembaga Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.

Berdasarkan Teori				
Fungsi Pemasaran		Lembaga Pemasaran		
		Petani	Pedagang Pengumpul	Pedagang Pengecer
1	Fungsi Pertukaran			
	a. Penjualan	×	×	×
	b. Pembelian	×	×	×
2	Fungsi Fisik			
	a. Penyimpanan	×	×	×
	b. Pengangkutan	×	×	×
	c. Pengolahan			
3	Fungsi Fasilitas			
	a. Standarisasi dan Grading		×	×
	b. Penanggulangan Risiko		×	×
	c. Pembiayaan		×	×
	d. Informasi Pasar		×	×
Berdasarkan Lapangan				
1	Fungsi Pertukaran			
	a. Penjualan	×	×	×
	b. Pembelian		×	×
2	Fungsi Fisik			
	a. Penyimpanan		×	×
	b. Pengangkutan		×	×
	c. Pengolahan			
3	Fungsi Fasilitas			
	a. Standarisasi dan Grading			
	b. Penanggulangan Risiko		×	×
	c. Pembiayaan		×	
	d. Informasi Pasar		×	×

Penjelasan secara rinci tentang Tabel 24 adalah:

1. Fungsi pertukaran

a. Pembelian

Pedagang pengumpul dan pedagang pengecer berperan dalam fungsi pembelian. Pedagang pengumpul melakukan pembelian dari beberapa petani cabai rawit sesuai dengan kapasitas pasokan yang diinginkan sedangkan pedagang pengecer melakukan pembelian dari pedagang pengumpul cabai rawit sesuai kapasitas yang diinginkan melalui proses transaksi cash ataupun kredit. Petani tidak berperan di fungsi pembelian, karena pedagang pengumpul dan pengecer yg membeli cabai rawit ke petani.

b. Penjualan

Dalam fungsi penjualan petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer berperan karena petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer melakukan penjualan cabai rawit.

2. Fungsi Fisik Pemasaran

a. Fungsi Usaha Penyimpanan

Petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer berperan dalam fungsi ini, ketika pemanenan cabai rawit melimpah atau lebih dari panen sebelumnya petani melakukan penyimpanan agar cabai rawit ketika dibeli oleh pedagang pengumpul tidak busuh atau rusak karena kualitas mempengaruhi harga cabai rawit. Pedagang pengumpul melakukan penyimpanan apabila pasokan yang ada belum mencukupi sehingga dikumpulkan terlebih dahulu sampai mencapai jumlah yang diinginkan. Pedagang pengecer melakukan penyimpanan apabila

pasokan yang ada tidak habis terjual sehingga melakukan perawatan agar cabai dapat dijual kembali keesokan harinya dengan harga yang lebih rendah.

b. Fungsi Usaha Pengangkutan

Petani berperan dalam fungsi ini, rata-rata di Desa Pantai Raja petani langsung menjual ke pedagang pengumpul dengan menggunakan kendaraan pribadi. Pedagang pengumpul menjual ke pedagang pengecer jika pedagang pengecer membeli ke pedagang pengumpul dengan jumlah yang banyak jadi membutuhkan pengangkutan dengan mobil, sedangkan pedagang pengecer jika membeli ke pedagang pengumpul dengan jumlah yang sedikit pedagang pengecer langsung membeli ke pedagang pengumpul tanpa pengangkutan dari pedagang pengumpul apabila terdapat kerusakan pada cabainya saat cabai telah sampai ditempatnya sepenuhnya kerugian ditanggung oleh pedagang pengecer.

c. Fungsi Usaha Pengolahan

Dalam fungsi ini, di Desa Pantai Raja tidak ada melakukan fungsi usaha pengolahan.

3. Fungsi Fasilitas Pemasaran

a. Fungsi Usaha Pembiayaan

Di Desa Pantai Raja pedagang pengumpul melakukan fungsi pembiayaan kepada petani, dengan memberikan modal usaha. Sehingga pada saat panen nanti petani yang telah dipinjamkan modal harus menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul.

b. Fungsi Standarisasi dan Grading

Dalam fungsi ini, di Desa Pantai Raja tidak ada melakukan fungsi usaha ini.

c. Fungsi Usaha Penanggulangan Resiko

Ketika pedagang pengumpul dalam pengantaran ke pedagang pengecer ada kerusakan atau tempatnya jauh dari perkiraan itu semula sudah tanggungjawab dari pedagang pengumpul begitu juga dengan pedagang pengecer.

d. Fungsi Usaha Informasi Pasar

Informasi pasar di dapatkan dari sesama pedagang pengumpul ataupun sesama pedagang pengecer.

5.3.4. Biaya Pemasaran

Dalam proses pemasaran cabai rawit tentunya berkaitan dengan pembiayaan. Adapun pembiayaan berkaitan dengan transaksi arus barang dari petani sampai ke konsumen. Berdasarkan Tabel 23 dapat dilihat bahwa rata-rata total biaya pemasaran pedagang pengumpul saluran I adalah Rp 1.854,29 dan rata-rata total biaya pemasaran pedagang pengecer saluran I sebesar Rp 1.494,85 sedangkan pada pedagang pengecer saluran II sebesar Rp 1.512,79. Kontribusi biaya terbesar berasal dari biaya transportasi dikarenakan bahan bakar minyak (BBM) yang digunakan cukup banyak. Untuk lebih jelasnya mengenai biaya pemasaran dapat dilihat pada Tabel 25 dan lampiran 10.

Tabel 25. Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, Tahun 2020.

No	Uraian	Saluran I		Saluran II	
		Biaya (Rp/Kg)	Share (%)	Biaya (Rp/Kg)	Share (%)
1	Petani				
	Harga Jual	38.333,00	86,00	40.000,00	88,89
2	Pedagang Pengumpul				
	Harga Beli	38.333,00			
	Biaya Pemasaran				
	a. Biaya Transportasi	957,14			
	b. Biaya Bongkar muat	434,13			
	c. Biaya Upah TK	463,02			
	Total Biaya Pemasaran	1.854,29			
	Keuntungan	812,71			
	Margin	2.667,00	6,00		
	Harga Jual	41.000,00			
3	Pedagang Pengecer				
	Harga Beli	41.000,00		40.000,00	
	a. Biaya Transportasi	822,28		836,56	
	b. Biaya Plastik	341,02		346,46	
	c. Biaya Karet Gelang	331,55		329,76	
	Total Biaya Pemasaran	1.494,85		1.512,79	
	Keuntungan	2.219,44		3.487,21	
	Margin	3.714,29	8,00	5.000,00	11,11
	Harga Jual	44.714,29		45.000,00	
4	Konsumen				
	Harga beli	44.714,29		45.000,00	
	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	3.349,14		1.512,79	
	Total Margin (Rp/Kg)	6.381,29		5.000,00	
	Total Keuntungan (Rp/Kg)	3.032,15		3.487,21	
	Efisiensi pemasaran	7,49		3,36	
	Farmer's share (%)	85,73		88,89	

5.3.5. Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang diterima petani (produsen) dengan harga ditingkat pedagang besar. Berdasarkan Tabel 24 dapat dilihat bahwa margin ditingkat pedagang pengumpul saluran I sebesar Rp 2.667 atau (6,00%) dan margin ditingkat pedagang pengecer saluran I sebesar Rp 3.714,29 atau (8,00%), sedangkan margin ditingkat pedagang pengecer saluran II

adalah Rp 5.000 atau (11,11%). Total margin pemasaran pada saluran I sebesar Rp 6.381,29/Kg dan total margin pada saluran pemasaran II sebesar Rp 5.000/Kg.

5.3.6. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin dan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan cabai rawit. Keuntungan yang diterima pedagang pengumpul saluran I adalah Rp 812,71, keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer saluran I sebesar Rp 2.219,44 dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengecer saluran II sebesar Rp 3.487,21. Total keuntungan pemasaran pada saluran I sebesar Rp 3.032,15/kg dan keuntungan pemasaran pada saluran II sebesar Rp 3.487,21/kg.

5.3.7. Efisiensi Pemasaran

Untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor yang mempengaruhinya adalah memilih saluran yang tepat dan efisien. Mubyarto (1989) menyatakan bahwa sistem pemasaran akan efisien jika memenuhi 2 syarat yaitu mampu menyampaikan hasil-hasil produksi dari produsen ke konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari seluruh harga yang dibayarkan konsumen kepada semua pihak yang terlibat pada kegiatan produksi dan pemasaran tersebut.

Hasil tabulasi menunjukkan bahwa saluran pemasaran cabai rawit pedagang pengumpul saluran I tidak efisien yakni dengan efisiensi pemasaran sebesar 7,49 sedangkan pemasaran cabai rawit pedagang pengecer saluran II pun belum efisien dengan nilai efisiensi sebesar 3,36, namun saluran pemasaran II lebih efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran I. Semakin besar nilai

efisiensi berarti saluran pemasaran tidak efisien, sebab nilai efisiensi yang besar berarti biaya pemasaran yang di keluarkan untuk menyampaikan produk tersebut ke konsumen juga besar dan melewati banyak saluran pemasaran.

5.3.8. Farmer's Share

Farmer's share merupakan perbandingan antara harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen, umumnya dinyatakan dalam persentase. *Farmer's share* ini merupakan sebagai konsep balas jasa atas kegiatan yang dilakukan petani dalam memasarkan. Besarnya *farmer's share* dapat dilihat pada saluran pemasarannya. *Farmer's share* saluran I adalah 85,73% dan pada saluran II 88,89%. Nilai *farmer's share* pada pola pemasaran II lebih tinggi karena harga yang diterima petani lebih tinggi. Berdasarkan hasil perhitungan Tabel 24, dapat diketahui bahwa nilai *farmer's share* terbesar dimiliki oleh saluran pemasaran pola II, kemudian pola I. Pada pola II, petani langsung menjual hasil panen kepada pengecer, sehingga harga jual lebih tinggi karena pengecer tidak melalui pedagang pengumpul.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan mengenai analisis usahatani dan pemasaran cabai rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

- 1) Karakteristik umur petani rata-rata yaitu 36 tahun sedangkan pedagang pengecer dan pedagang pengumpul adalah 40 tahun, lama pendidikan paling banyak di tingkat SMA rata-rata 10 tahun, rata-rata pengalaman berusahatani petani yaitu 5 tahun sedangkan pedagang pengecer 4-5 tahun dan pedagang pengumpul yaitu 7 tahun dan jumlah tanggungan keluarga rata-rata 3 jiwa yaitu di tingkat petani, pedagang pengecer dan pedagang pengumpul.
- 2) Berdasarkan penelitian, teknik budidaya cabai rawit di Desa Pantai Raja ada yang sesuai dengan teori dan ada juga yang belum sesuai dengan teori, dilihat dari praktek dilapangan disesuaikan dengan teori. Berdasarkan penelitian, biaya tertinggi yang dikeluarkan petani cabai rawit adalah tenaga kerja sedangkan biaya terendah adalah biaya benih. Produksi cabai rawit 461,16 Garapan/Mt, ini menunjukkan produksi cabai rawit masih dibawah dari produksi nasional, tingginya penerimaan petani disebabkan oleh produksi dan harga yang cukup tinggi, rata-rata pendapatan bersih Rp 7.548.804,- Garapan/Mt dan Usaha cabai rawit sudah efisien dan layak untuk dikembangkan.
- 3) Pada pemasaran, untuk pemasaran cabai rawit terdiri dari 2 saluran pemasaran. Saluran I: petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen.

Saluran II: petani – pedagang pengecer – konsumen. Saluran pemasaran II lebih efisien dibandingkan saluran pemasaran I. Lembaga pemasaran tidak semuanya melakukan fungsi pemasaran. Margin pemasaran saluran I Rp 6.381,29/Kg dan saluran II Rp 5.000/Kg, keuntungan pemasaran saluran I Rp 3.031,15/Kg dan saluran II Rp 3.487,21/Kg, nilai *farmer's share* pada pola pemasaran II lebih tinggi karena harga yang diterima petani lebih tinggi.

6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian dapat diajukan beberapa saran:

- 1) Untuk meminimalkan biaya yang keluar pada tenaga kerja, peneliti menyarankan bahwa penggunaan tenaga kerja dikurangi. Dan menggunakan mesin pertanian seperti traktor, atau penyewaan traktor.
- 2) Untuk meningkatkan efisiensi usahatani dapat dengan mengurangi biaya seperti menggunakan lebih pupuk organik atau pupuk kandang, pengurangan tenaga kerja dan lainnya.
- 3) Untuk meningkatkan produksi dan pendapatan, sebaiknya petani memperluas lahan usahatannya dan menggunakan input saprodi yang sesuai dan efisien seperti penggunaan pupuk, lebih banyak menggunakan pupuk organik atau pupuk kompos, dan lain sebagainya.
- 4) Diharapkan kepada pemerintah khususnya dinas pertanian untuk memberikan perhatian terhadap penyediaan bantuan modal atau pembinaan terhadap petani dan masyarakat sekitar untuk melakukan pengembangan usahatani cabai rawit sehingga petani dapat meningkatkan pendapatannya.

- 5) Untuk meningkatkan harga jual petani, sebaiknya petani menggunakan saluran pemasaran II atau memasarkan cabai rawit ke konsumen akhir dan industry pengolahan cabai rawit.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik [BPS]. 2018. Produksi sayuran di Indonesia berdasarkan komoditas periode 2016-2018: Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik [BPS]. 2017. Luas panen sayuran menurut tanaman & distrik, 2015: Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik [BPS]. 2019. Luas lahan, produksi dan produktivitas cabai rawit di Kecamatan Perhentian Raja: Kecamatan Perhentian Raja Dalam Angka. Perhentian Raja. Kampar.
- Badan Pusat Statistik [BPS]. 2020. Luas wilayah Kecamatan Perhentian Raja: Badan Pusat Statistik Kecamatan Perhentian Raja. Kampar.
- Darus. 2018. Analisis Pemasaran Padi Sawah Di Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu. Jurnal Agribisnis Vol 20 No.1 Juni 2018. Rokan Hulu.
- Darus, Saipul, Ujang. 2015. Analisis Ekonomi Usahatani Padi Sawah Di Kecamatan Rambah Samo, Kabupaten Rokan Hulu. Jurnal Dinamika Pertanian Volume XXX Nomor 2 Agustus 2015 (171-176). Rokan Hulu.
- Fauziah, L. Dan H. Tampubolon. 1991. Pengaruh Keadaan Sosial Ekonomi Petani Terhadap Keputusan Petani Dalam Penggunaan Sarana Produksi. Universitas Sumatra Utara Press, Medan.
- Gardner, F. P ; R. B. Pearce dan R. L. Mitchell. 1991. Fisiologi Tanaman Budidaya. Terjemahan: Herawati Susilo. UI Press, Jakarta.
- Hasyim, Hasman. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan (Studi Kasus: Desa Dolok Seribu Kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara). Jurnal Komunikasi Penelitian. Universitas Sumatra Utara, Medan.
- Hernanto, P. 1991. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kastasapoetra, A.G. 1988. Teknologi Budidaya Tanaman Pangan di Daerah Tropika Bina Aksara. Jakarta.
- Kartasapoetra, G. 1994. Teknologi Penyuluhan Pertanian. Bumi Aksara. Jakarta.
- Kantor Regional XII Badan Kepegawaian Negara. 2021. Provinsi Riau: BKN Kantor Regional XII Kota Pekanbaru.

- Kementrian Pertanian Republik Indonesia 2019 Tentang Produksi Cabai Rawit nasional.
- Mardikanto, Totok, (1993). Penyuluhan Pembangunan Pertanian. Sebelas Maret. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Prajnanta F. (2007). Mengatasi Permasalahan Bertanam Cabai Hibrida secara Intensif. Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Prajnanta F., 2011, Mengatasi Permasalahan Bertanam Cabai, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Purwanto, R., 2019. Analisis Usahatani dan Pemasaran Salak Pondoh di Desa Rambah Baru Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau, Fakultas Pertanian. Universitas Islam Riau. Pekanbaru.
- Rahim dan Diah Retno Dwi Hastuti. 2008. Pengantar, Teori dan Kasus Ekonomika pertanian. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Setiadi. 2006. Cabai Rawit Jenis dan Budaya. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sitompul, S. M. Dan Guritno, B. 1995. Analisis Pertumbuhan Tanaman. UGM Press: Yogyakarta.
- Suratiyah. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soekartawi. 1999. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi. 2000. Pengantar Agroindustri. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2002. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Soetpomo, G. 1997. Kekalahan Manusia Petani, Kanisius, Jakarta.
- Suwita, I Komang, Dkk. 2011. Pemanfaatan Bayam Merah Untuk Meningkatkan Kadar Zat Besi dan Serat Pada Mie Kering. Jurusan Gizi Politeknik Kesehatan : Kemenkes Malang. Malang.
- Tjandra, E., 2011, Panen Cabai Rawit di Polybag, Cahaya Atma Pustaka, Yogyakarta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.
- Wahyudi, 2011. Panen Cabai Sepanjang Tahun, PT Agromedia Pustaka, Jakarta.

Widianti, A. Dan Suhardjono, 2010, Uji Toksisitas Akut Ekstrak Etanol Buah Cabai Rawit (*Capsicum frutescens*) Terhadap Larva *Artemia salina* Leach dengan Metode *Brine Shrimp Lethality Test (BST)*, Fakultas kedokteran Universitas Diponegoro Semarang. Semarang.

Wiryanta. 2006. Bertanam Cabai Pada Musim Hujan. Agromedia. Tangerang.

