

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN CABAI RAWIT (*Capsicum frutescens*)  
DI KECAMATAN BANDAR SEIKIJANG KABUPATEN PELALAWAN  
PROVINSI RIAU**

***Farming and Marketing Analyses of Cabe Rawit (*Capsicum frutescens*) in  
Bandar Seikijang District, Pelalawan Province Riau***

**Ade Alfina, Fahrial\***

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau

Corresponding author e-mail: fahrial2018@agr.uir.ac.id

[Diterima: Juni 2024; Disetujui: Agustus 2024]

**ABSTRACT**

This research aims to examine several aspects of cayenne pepper farming, including: (1) the characteristics of entrepreneurs and the profiles of cayenne pepper farmers, (2) cultural technology, utilization of production factors, production costs, output, income, and the efficiency of cayenne pepper farming, and (3) marketing elements, which encompass marketing institutions and channels, marketing functions, costs, margins, profit margins, marketing efficiency, and farmers' share of profits. The study utilized a survey method with a sample size of 40 farmers, and data analysis was performed using descriptive qualitative and quantitative techniques. The findings reveal that (1) the average age of farmers is 37 years, comparable to traders and collectors who are aged 37 and 39 years, respectively. The average educational attainment among these farmers is 11 years, typically completing high school, while the average farming experience is about 6 years; traders and collectors have averages of 4 years and 5 years, respectively. On average, farmers support three family dependents. (2) The production of cayenne pepper stands at 488.70 Garapan/Mt, indicating that the output is below the national production level. However, the income levels of farmers are relatively high due to favorable output and prices, with an average net income of Rp 9,254,416,- Garapan/Mt. Therefore, the cayenne pepper business is considered efficient and viable for further development. (3) In terms of marketing, there are two main channels for cayenne pepper distribution: Channel I involves farmers, collectors, retailers, and consumers, while Channel II consists of farmers, retailers, and consumers. Channel II is more efficient than Channel I. Some marketing institutions do not fulfill all marketing functions. The marketing margin for Channel I is Rp. 5,925/Kg, while Channel II has a margin of Rp. 5,300/Kg. The marketing profit for Channel I is Rp. 3,962.06/Kg, compared to Rp. 4,425.48/Kg for Channel II, indicating greater profits for farmers using Marketing Channel II. The inefficiency of the cayenne pepper marketing channel is evident in Channel I, which has a marketing efficiency of 4.38, while traders in Channel II also show inefficiency with a value of 1.91. Overall, Marketing Channel II demonstrates higher efficiency than Channel I, suggesting that higher efficiency values indicate less effective marketing channels.

**Keywords:** *Business, Chili Cayenne, Marketing.*

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis (1) karakteristik pengusaha dan profil usahatani cabai rawit, (2) teknologi budaya, penggunaan faktor-faktor produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi usahatani 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 dilakukan dengan metode survey. Jumlah sampel yaitu 40 petani. Analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur petani rata-rata yaitu 37 tahun sedangkan pedagang pengecer dan pedagang pengumpul adalah 37 tahun dan 39 tahun, lama pendidikan paling banyak di tingkat SMA rata-rata 11 tahun, rata-rata pengalaman berusahatani petani yaitu 6 tahun sedangkan pedagang pengecer 4 tahun dan pedagang pengumpul yaitu 5 tahun dan jumlah tanggungan keluarga rata-rata 3 jiwa yaitu di tingkat petani, pedagang pengecer dan pedagang pengumpul. Produksi cabai rawit 488,70 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 9.254.416,- Garapan/Mt dan Usaha cabai rawit sudah efisien dan layak untuk dikembangkan. 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 5.925/Kg dan saluran II Rp 5.300/Kg, keuntungan pemasaran saluran I Rp 3.962,06/Kg dan saluran II Rp 4.425,48/Kg, nilai farmer's share pada pola pemasaran II lebih tinggi karena harga yang diterima petani lebih tinggi. Saluran pemasaran cabai rawit pedagang pengumpul saluran I tidak efisien yakni dengan efisiensi pemasaran sebesar 4,38 sedangkan pemasaran cabai rawit pedagang pengecer saluran II pun belum efisien dengan nilai efisiensi sebesar 1,91, namun saluran pemasaran II lebih efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran I. Semakin besar nilai efisiensi berarti saluran pemasaran tidak efisien.

**Kata kunci:** *Bisnis, Cabai Rawi, Pemasaran*

## PENDAHULUAN

Hortikultura merupakan salah satu subsektor yang berkembang pesat dalam pertanian Indonesia. Jenis tanaman yang dibudidayakan dalam hortikultura meliputi buah-buahan, sayur-sayuran, bunga dan tanaman hias. Sedangkan dalam hortikultura sayuran merupakan salah satu sumber vitamin dan mineral. Sayur-sayuran juga merupakan salah satu subsektor yang berperan dalam mendukung perekonomian nasional karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat atau petani berskala kecil, menengah ataupun besar, karena memiliki keunggulan berupa nilai jual yang tinggi, keragaman jenis, ketersediaan lahan dan pengembangan teknologi budidaya yang cukup pesat. Sayur-sayuran juga telah memberikan sumbangan dalam sub sektor maupun sektor pertanian, dapat dilihat dalam meningkatnya kontribusi sub sektor hortikultura terhadap PDB (produk domestik bruto nasional) dari tahun ke tahun. (Dirjen Hortikultura, 2012).

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.

Usahatani cabai rawit di Kecamatan Bandar Sei Pagar merupakan salah satu usahatani hortikultura yang terbilang sudah cukup lama dan sampai saat ini terus berkembang. 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 Kecamatan Bandar Sei Pagar yang bisa membudidayakan 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 2021 harga jual cabai rawit ditingkat petani berkisar Rp 12.000 – Rp 14.000/kg, sedangkan harga yang diterima ditingkat konsumen akhir

berkisar Rp 20.000 – Rp 25.000/kg. Pada bulan juni tahun 2021 harga jual cabai rawit ditingkat petani berkisar Rp 12.000 – Rp 13.500/kg, sedangkan harga yang diterima di tingkat konsumen akhir berkisar Rp 23.000 – Rp 28.000/kg.

Pemasaran cabai rawit yang terdapat di Kecamatan Bandar Sei Kijang sebagian besar dilakukan di daerah produksi. Pemasaran yang dilakukan untuk keluar daerah tergantung dari jumlah produksi cabai rawit, jika produksi cabai rawit relatif banyak maka pemasarannya dilakukan di luar Pelalawan seperti di Pekanbaru atau daerah lainnya. Namun apabila produksi cabai rawit tersebut sedikit maka pemasaran dilakukan di dalam daerah produksi saja. Petani cabai rawit yang ada di Kecamatan Bandar Sei Kijang pada umumnya menjual cabai rawit melalui pedagang pengecer, namun ada juga petani yang menjual langsung ke konsumen dengan begitu jangkauan pemasaran yang dilalui cukup pendek dan terbatas. Fluktuasi harga yang terjadi menyebabkan terjadinya selisih harga jual antara petani dan konsumen akhir, yang menyebabkan terbentuknya margin pemasaran antar lembaga yang mempunyai peran dalam sistem pemasaran cabai rawit di Kecamatan Bandar Sei Kijang. Adanya jarak memungkinkan timbulnya resiko yang perlu ditangani dan berhubungan dengan masalah biaya-biaya pemasaran yang harus dikeluarkan.

Adapun masalah yang muncul di daerah ini adalah rendahnya harga ditingkat petani meskipun produksi cabai rawit yang dihasilkan menurun, pendapatan yang diperoleh masih rendah sedangkan biaya produksi yang dikeluarkan petani dalam usahatani semakin besar. Dengan sistem yang ada apakah sudah efisien dan menguntungkan bagi petani atau pelaku pemasaran. Untuk mendapatkan keuntungan yang optimal, diperlukan adanya sistem pemasaran yang efisien yang mampu mengadakan pembagian keuntungan yang adil kepada semua pihak baik produsen maupun lembaga pemasaran cabai rawit. Berkaitan hal tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Usahatani Dan Pemasaran Cabai Rawit di Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau”.

## **BAHAN DAN METODE**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Penelitian

dilaksanakan di kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau. Pemilihan Lokasi dilakukan secara sengaja atas dasar pertimbangan bahwa di kecamatan Bandar Sekijang merupakan salah satu sentra produksi tanaman cabai rawit Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau (Kantor Kecamatan Bandar Sekijang, 2018). Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yaitu dimulai dari bulan Juni – November 2021 yang meliputi kegiatan persiapan, (seminar dan perbaikan), pelaksanaan (pengumpulan data, tabulasi data dan analisis data), perumusan hasil (draft laporan, seminar, perbaikan, perbanyak laporan).

### **Teknik Pengambilan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini adalah semua petani yang melakukan usahatani cabai rawit di Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan yang terdiri dari 527 petani cabai rawit. Pengambilan sampel dibagi atas sub populasi yang dibagi atas desa-desa yang ada di Kecamatan Bandar Sekijang. Penetapan desa dilakukan secara purposive (sengaja), yaitu 4 desa yang diantaranya: Desa Muda Setia, Desa Simpang Beringin, Desa Lubuk Ogong dan Desa Kiab Jaya dengan pertimbangan bahwa desa-desa tersebut merupakan desa yang menghasilkan produksi cabai rawit di Kecamatan Bandar Sekijang.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari petani dan pedagang yang diwawancarai langsung dengan menggunakan kuisioner yang telah dipersiapkan sebelumnya dan melakukan pengamatan langsung di lapangan. Data sekunder diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah data ini diperoleh dari Badan Pusat Statistik, bahan kepustakaan, literature, penelitian terdahulu, buku, dan lainnya. Data sekunder diperoleh dari jurnal, skripsi dan lainnya.

### **Analisis Data**

#### **Karakteristik Petani dan Profil Usahatani**

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

usaha cabai rawit meliputi modal usaha, skala usaha, bentuk usaha dan manajemen.

**Analisis Usahatani**

Analisis usahatani cabai rawit terdiri dari teknologi budidaya, biaya produksi, produksi, pendapatan, keuntungan dan efisiensi usahatani.

**Analisis Pemasaran**

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

**Saluran dan Lembaga Pemasaran**

Analisis ini dilakukan untuk mengidentifikasi lembaga dan saluran pemasaran yang ada untuk mengetahui 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.

**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.

**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 :

$$BP=B1+B2+B3+B4+B5+B6.....(1)$$

Keterangan:

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

**Margin Pemasaran**

Margin pemasaran dapat didefenisikan sebagai perbedaan antara harga yang diterima

penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir. Secara matematis margin pemasaran dihitung dengan formulasi sebagai berikut (Daniel, 2002):

$$M = Hk - Hp.....(2)$$

Keterangan:

- M = Marjin pemasaran Cabai Rawit (Rp/Kg)
- Hk = Harga yang dibayarkan konsumen akhir Cabai Rawit (Rp/Kg)
- Hp = Harga yang diterima petani Cabai Rawit (Rp/Kg)

**Keuntungan Pemasaran**

Menurut Soekartawi (1993), keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran atau dirumuskan dengan:

$$\pi = M-Bp.....(3)$$

Keterangan:

- $\pi$  =Keuntungan Pemasaran Cabai Rawit (Rp/Kg)
- M =Margin Pemasaran Cabai Rawit (Rp/Kg)
- Bp =BiayaPemasaran Cabai Rawit (Rp/Kg)

**Efisiensi Pemasaran**

Untuk menghitung efisiensi pemasaran (Ep), secara umum dapat digunakan rumus menurut Soekartawi (1993), yaitu:

$$EP = TB/TNP \times 100 .....(4)$$

Keterangan:

- EP = Efisiensi pemasaran Cabai Rawit (%)
- TB = Total Biaya Cabai Rawit (Rp/Kg)
- TNP = Total Nilai Produksi Cabai Rawit (Rp/Kg)

**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 :

$$\text{Farmer’s share} = HP/HE \times 100\% .....(5)$$

Keterangan:

- HP = Harga Jual (Rp/Kg)
- HE = Harga ditingkat konsumen akhir (Rp/Kg)

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani**

Karakteristik petani yang dibahas dalam penelitian ini adalah umur, tingkat

pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga.

### 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 berumus produktif kemampuannya dalam bekerja akan lebih baik dibandingkan dengan petani yang tidak produktif.

Umur petani cabai rawit terbanyak berkisar 30-34 tahun yaitu 11 jiwa dengan rata-rata 37 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa berdasarkan umur petani cabai rawit di Desa

Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang tergolong pada umur produktif. Kelompok umur tersebut menunjukkan bahwa semua petani dalam usia produktif.

Umur pedagang pengumpul cabai rawit terbanyak berkisar 39-42 tahun yaitu 2 jiwa dengan rata-rata 37 tahun sedangkan umur pedagang pengecer cabai rawit terbanyak berkisar 30-34 tahun dan 43-46 tahun yaitu 3 jiwa dengan rata-rata 39 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.

Tabel 1. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Berdasarkan Kelompok Umur di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan Tahun 2022

| No             | Umur (Thn) | Petani (Jiwa) | Pedagang Pengumpul (Jiwa) | Pedagang Pengecer (Jiwa) |
|----------------|------------|---------------|---------------------------|--------------------------|
| 1              | 26-29      | 9             | -                         | -                        |
| 2              | 30-34      | 11            | 1                         | 2                        |
| 3              | 35-38      | 5             | 1                         | -                        |
| 4              | 39-42      | 4             | 2                         | 1                        |
| 5              | 43-46      | 4             | -                         | 2                        |
| 6              | 47-50      | 6             | -                         | -                        |
| 7              | 51-54      | 1             | -                         | -                        |
| Umur Rata-rata |            | 37            | 37                        | 39                       |

### 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.

Tabel 2. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan Tahun 2022

| No        | Lama Pendidikan  | Petani (Jiwa) | Pedagang Pengumpul (Jiwa) | Pedagang Pengecer (Jiwa) |
|-----------|------------------|---------------|---------------------------|--------------------------|
| 1         | SD               | 7             | 1                         | 3                        |
| 2         | SMP              | 12            | 3                         | 2                        |
| 3         | SMA              | 15            | -                         | -                        |
| 4         | Perguruan Tinggi | 6             | -                         | -                        |
| Rata-rata |                  | 11            | 8                         | 7                        |

Pendidikan yang terbanyak adalah petani tamatan SMA sebanyak 15 jiwa dengan rata-rata 11 tahun, pada pedagang pengumpul tingkat pendidikan paling tinggi adalah SMP

sebanyak 3 jiwa dengan rata-rata 8 tahun sedangkan pedagang pengecer tingkat pendidikan paling tinggi adalah SD 3 jiwa dengan rata-rata adalah 7 tahun. Dengan

demikian dapat disimpulkan bahwa pendidikan penduduk di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan tergolong rendah. Tinggi rendahnya tingkat pendidikan dapat mempengaruhi pola pikir masyarakat dalam mengelola atau menjalankan usahatani.

### 3) Pengalaman Usahatani

Tabel 3. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Menurut Pengalaman Berusahatani di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan Tahun 2022

| No | Lama Berusahatani (Thn) | Petani (Jiwa) | Pedagang Pengumpul (Jiwa) | Pedagang Pengecer (Jiwa) |
|----|-------------------------|---------------|---------------------------|--------------------------|
| 1  | 2-3                     | 9             | 1                         | 3                        |
| 2  | 4-5                     | 11            | 2                         | 2                        |
| 3  | 6-7                     | 12            | 1                         | -                        |
| 4  | 8-9                     | 8             | -                         | -                        |
|    | Rata-rata               | 6             | 5                         | 4                        |

Pengalaman berusahatani di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan terbilang sudah cukup lama dan beragam, pengalaman bertani paling banyak yaitu selama 6-7 tahun sebanyak 12 jiwa dengan rata-rata 6 tahun. Lama nya pengalaman usaha pedagang cabai rawit di Desa Sekijang adalah pada rentang 2-9 tahun. Pedagang pengumpul yang paling lama menjalankan usahanya adalah pada rentang 4-5 tahun sebanyak 2 jiwa dengan rata-rata 5 tahun dan pedagang pengecer yang terbanyak pada rentang 2-3 tahun sebanyak 3 jiwa dengan rata-rata 4 tahun. Hal ini menunjukkan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer terbilang cukup lama.

Tabel 4. Karakteristik Petani dan Pedagang Cabai Rawit Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan Tahun 2022

| No | Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa) | Petani (Jiwa) | Pedagang Pengumpul (Jiwa) | Pedagang Pengecer (Jiwa) |
|----|-----------------------------------|---------------|---------------------------|--------------------------|
| 1  | 0-4                               | 31            | 4                         | 4                        |
| 2  | 5-9                               | 9             | -                         | 1                        |
|    | Rata-rata                         | 3             | 3                         | 3                        |

Jumlah tanggungan keluarga petani cabai rawit di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan adalah pada rentang 0-4 tahun sebanyak 31 jiwa dengan rata-rata 3 jiwa. 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 4 jiwa dengan rata-rata 3 jiwa pada pedagang pengecer sebanyak 4 jiwa dengan rata-rata 3 jiwa pada rentang 0-4 tahun dan

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.

### 4) Jumlah Tanggungan Keluarga

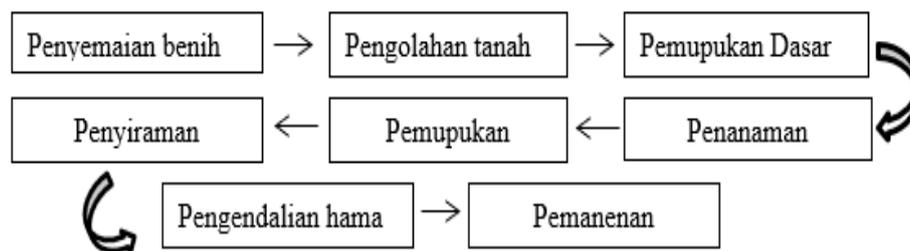
Besarnya jumlah tanggungan keluarga akan berpengaruh terhadap pendapatan karena semakin banyaknya jumlah tanggungan keluarga atau jumlah anggota keluarga yang ikut makan secara tidak langsung akan memaksa tenaga kerja tersebut untuk mencari tambahan pendapatan (Wirosuhardjo, 1996). Jumlah tanggungan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

rentang 5-9 tahun 1 jiwa. Semakin besar tanggungan keluarga maka semakin besar pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka atau sebaliknya.

### B. Analisis Usahatani

Analisis usahatani dilakukan dengan menganalisis teknik budidaya, penggunaan faktor produksi, produksi, biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani (Suratiah, 2008).

### 1) Teknik Budidaya Cabai Rawit di Desa Sekijang



Gambar 1. Teknik Budidaya Cabai Rawit di Desa Sekijang

### 2) 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, arit lipat dan sprayer.

Tabel 5. Distribusi Alat dan Mesin Pertanian Yang di Gunakan Oleh Petani Cabai Rawit di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan Per Luas MT

| No     | Uraian Alat | Jumlah (Unit) | Harga (Rp/unit) | Nilai Beli (Rp) | UE (tahun) | Penyusutan  |                    |         |
|--------|-------------|---------------|-----------------|-----------------|------------|-------------|--------------------|---------|
|        |             |               |                 |                 |            | NS (Rp) 20% | (Rp/tahun) (Rp/MT) |         |
| 1      | Cangkul     | 2             | 120.000         | 198.000         | 8,00       | 77.268      | 38.634             | 19.317  |
| 2      | Ember       | 3             | 36.000          | 118.800         | 3,00       | 23.760      | 31.680             | 15.840  |
| 3      | Gembor      | 3             | 70.000          | 231.000         | 5,00       | 46.200      | 36.960             | 18.480  |
| 4      | Parang      | 2             | 105.000         | 173.250         | 5,00       | 34.650      | 27.720             | 13.860  |
| 5      | Arit Lipat  | 2             | 65.000          | 107.250         | 5,00       | 21.450      | 17.160             | 8.580   |
| 6      | Sprayer     | 2             | 550.000         | 907.500         | 5,00       | 181.500     | 145.200            | 72.600  |
| Jumlah |             |               |                 | 1.735.800       |            | 384.828     | 297.354            | 148.677 |

### 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 seperti pada Tabel 6.

Rata-rata biaya tetap usahatani cabai rawit meliputi penyusutan yaitu Rp 148.677 Garapan/MT dengan persentase 1,30%. Rata-rata biaya variabel usahatani cabai rawit meliputi: (1) Benih yaitu Rp 31.161 Garapan/MT dengan persentase 0,27%, (2) Pupuk meliputi pupuk kandang, urea, TSP, NPK, gansasil B dan gansasil D yaitu Rp 1.943.100 Garapan/MT dengan persentase 16,97%. (3) Pestisida meliputi insektisida lannate 25 wp, insektisida wiper 50 ec, insektisida agrimec 18 ec, fungisida dithane dan herbisida gromoxon yaitu Rp 1.675.113 dengan persentase 14,63%, (4) Mulsa plastik yaitu Rp 855.225 Garapan/MT dengan persentase

7,47%, (5) Tenaga kerja meliputi TKDK yaitu Rp 6.794.214 dengan persentase 59,35.

Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat bahwa margin ditingkat pedagang pengumpul saluran I sebesar Rp 2.625 atau (5,85%) dan margin ditingkat pedagang pengecer saluran I sebesar Rp 3.300 atau (7,00%), sedangkan margin ditingkat pedagang pengecer saluran II adalah Rp 5.300 atau (11,57%). Total margin pemasaran pada saluran I sebesar Rp 5.925 /Kg dan total margin pada saluran pemasaran II sebesar Rp 5.300/Kg.

Keuntungan yang diterima pedagang pengumpul saluran I adalah Rp 1.502,98 keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer saluran I sebesar Rp 2.459,08 dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengecer saluran II sebesar Rp 4.425,48. Total keuntungan pemasaran pada saluran I sebesar Rp 3.962,06/kg dan keuntungan pemasaran pada saluran II sebesar Rp 4.425,48/kg.

Tabel 6. Rata-rata Biaya Produksi Usahatani Cabai Rawit di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan, Tahun 2022.

| No | Uraian                       | Kg/Garapan/MT | Kg/Ha       | Persentase (%) |
|----|------------------------------|---------------|-------------|----------------|
| 1  | Produksi (Kg)                | 488,70        | 4.330       |                |
| 2  | Pendapatan Kotor (Rp)        | 20.701.905    | 183.405.585 |                |
| 3  | Biaya                        |               |             |                |
|    | A. Biaya Tetap (Rp)          |               |             |                |
|    | 1. Penyusutan Alat           | 148.677       | 1.317.183   |                |
|    | Total                        | 148.677       | 1.317.183   | 1,30           |
|    | B. Biaya Variabel            |               |             |                |
|    | 1. Tenaga Kerja              | 6.794.214     | 60.192.373  | 59,35          |
|    | 2. Benih                     | 31.161        | 276.069     | 0,27           |
|    | 3. Mulsa Plastik             | 855.225       | 7.576.744   | 7,47           |
|    | 4. Pupuk                     |               |             |                |
|    | a. NPK                       | 320.851       | 2.842.532   |                |
|    | b. Urea                      | 299.751       | 2.655.604   |                |
|    | c. TSP                       | 116.168       | 1.029.169   |                |
|    | d. Kandang                   | 766.500       | 6.790.698   |                |
|    | e. Gandasil B                | 146.610       | 1.298.870   |                |
|    | f. Gandasil D                | 293.220       | 2.597.741   |                |
|    | Total                        | 1.943.100     | 17.214.614  | 16,97          |
|    | 5. Pestisida                 |               |             |                |
|    | a. Insektisida Iannate 25 WP | 596.250       | 5.282.392   |                |
|    | b. Insektisida Wiper 50 EC   | 286.191       | 2.535.471   |                |
|    | c. Fungisida Dithane         | 712.339       | 6.310.864   |                |
|    | d. Herbisida Gromoxson       | 80.333        | 711.698     |                |
|    | Total                        | 1.675.113     | 14.840.425  | 14,63          |
|    | C. Total Biaya               | 11.447.490    | 101.417.407 | 100,00         |
| 4  | Pendapatan Bersih (Rp)       | 9.254.416     | 81.988.178  |                |
| 5  | RCR                          | 1,81          |             |                |

Keterangan: \*Harga cabai rawit Rp 42.375/kg

Tabel 7. Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan, Tahun 2022.

| No | Uraian                | Saluran I     |           | Saluran II    |           |
|----|-----------------------|---------------|-----------|---------------|-----------|
|    |                       | Biaya (Rp/Kg) | Share (%) | Biaya (Rp/Kg) | Share (%) |
| 1  | Petani                |               |           |               |           |
|    | Harga Jual            | 39.000,00     | 87,05     | 40.000,00     | 88,43     |
| 2  | Pedagang Pengumpul    |               |           |               |           |
|    | Harga Beli            | 38.875,00     |           |               |           |
|    | Biaya Pemasaran       |               |           |               |           |
|    | a. Biaya Transportasi | 363,10        |           |               |           |
|    | b. Biaya Bongkar muat | 367,26        |           |               |           |
|    | c. Biaya Upah TK      | 391,67        |           |               |           |
|    | Total Biaya Pemasaran | 1.122,02      |           |               |           |
|    | Keuntungan            | 127,98        |           |               |           |
|    | Margin                | 2.625,00      | 5,85      |               |           |
|    | Harga Jual            | 41.500,00     |           |               |           |
| 3  | Pedagang Pengecer     |               |           |               |           |
|    | Harga Beli            | 41.500,00     |           | 40.500,00     |           |
|    | a. Biaya Transportasi | 473,97        |           | 479,68        |           |
|    | b. Biaya Plastik      | 177,92        |           | 194,69        |           |
|    | c. Biaya Karet Gelang | 189,04        |           | 200,16        |           |
|    | Total Biaya Pemasaran | 840,92        |           | 874,52        |           |
|    | Keuntungan            | 2.459,08      |           | 4.425,48      |           |
|    | Margin                | 3.300,00      | 7,36      | 5.300,00      | 11,57     |
|    | Harga Jual            | 44.800,00     |           | 45.800,00     |           |
| 4  | Konsumen              |               |           |               |           |
|    | Harga beli            | 44.800,00     |           | 45.800,00     |           |

| No | Uraian                   | Saluran I     |           | Saluran II    |           |
|----|--------------------------|---------------|-----------|---------------|-----------|
|    |                          | Biaya (Rp/Kg) | Share (%) | Biaya (Rp/Kg) | Share (%) |
| 1  | Petani                   |               |           |               |           |
|    | Total Biaya (Rp/Kg)      | 1.962,94      |           | 874,52        |           |
|    | Total Margin (Rp/Kg)     | 5.925,00      |           | 5.300,00      |           |
|    | Total Keuntungan (Rp/Kg) | 3.962,06      |           | 4.425,48      |           |
|    | Efisiensi pemasaran      | 4,38          |           | 1,91          |           |
|    | Farmer's share (%)       | 87,05         |           | 88,43         |           |

Hasil tabulasi menunjukkan bahwa saluran pemasaran cabai rawit pedagang pengumpul saluran I tidak efisien yakni dengan efisiensi pemasaran sebesar 4,38 sedangkan pemasaran cabai rawit pedagang pengecer saluran II pun belum efisien dengan nilai efisiensi sebesar 1,91, 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.

Farmer's share saluran I adalah 87,05% dan pada saluran II 88,43%. Nilai farmer's share pada pola pemasaran II lebih tinggi karena harga yang diterima petani lebih tinggi. Berdasarkan hasil perhitungan Tabel 7, 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.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan mengenai analisis usahatani dan pemasaran cabai rawit di Desa Sekijang Kecamatan Bandar Sekijang Kabupaten Pelalawan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa : Karakteristik umur petani rata-rata yaitu 37 tahun sedangkan pedagang pengecer dan pedagang pengumpul adalah 37 tahun dan 39 tahun, lama pendidikan paling banyak di tingkat SMA rata-rata 11 tahun, rata-rata pengalaman berusahatani petani yaitu 6 tahun sedangkan pedagang pengecer 4 tahun dan pedagang pengumpul yaitu 5 tahun dan jumlah tanggungan keluarga rata-rata 3 jiwa yaitu di tingkat petani, pedagang pengecer dan pedagang pengumpul. Berdasarkan penelitian, teknik budidaya cabai rawit di Desa Sekijang

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 488,70 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 9.254.416,- Garapan/Mt dan Usaha cabai rawit sudah efisien dan layak untuk dikembangkan. 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 5.925/Kg dan saluran II Rp 5.300/Kg, keuntungan pemasaran saluran I Rp 3.962,06/Kg dan saluran II Rp 4.425,48/Kg, nilai farmer's share pada pola pemasaran II lebih tinggi karena harga yang diterima petani lebih tinggi.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian ada beberapa saran untuk petani di Desa Sekijang:

- 1) Untuk meminimkan biaya yang keluar pada tenaga kerja, peneliti menyarankan bahwa penggunaan tenaga kerja dikurangi
- 2) Untuk meningkatkan efisiensi usahatani dapat dengan mengurangi biaya seperti menggunakan lebih pupuk organik atau pupuk kandang, pengurangan tenaga kerja dan lainnya.
- 3) 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 senta

meningkatkan harga jual petani, sebaiknya petani menggunakan saluran pemasaran II atau memasarkan cabai rawit ke konsumen akhir dan industri pengolahan cabai rawit.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Daniel, Moehar. 2002. Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi. Bumi Aksara, Jakarta.
- Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian. 2012. Pedoman Umum Pelaksanaan Pengembangan Hortikultura Tahun 2012. Jakarta: Direktorat Jenderal Hortikultura.
- Mosher. 1987. Menggerakkan dan Mengembangkan Pertanian. Yugasuna, Jakarta.
- Napitupulu. 1989. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- Purwanto, S. 2019. Analisis Faktor-Faktor Yang Memotivasi Mahasiswa Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tanjung Redeb Dalam Berwirausaha. *Change Agent For Management*, 3(2): 71-81.
- Soekartawi. 1993. Prinsip Dasar : Agribisnis Teori dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Suratijah. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.