

**ANALISIS FINANSIAL DAN RANTAI PEMASARAN CABAI RAWIT
DI KECAMATAN SUKAMULIA KABUPATEN LOMBOK TIMUR**

**FINANCIAL ANALYSIS AND MARKETING CHAIN OF CAYENNE PEPPER
IN SUKAMULIA DISTRICT EAST LOMBOK REGENCY**

Muhammad Yusuf^{1*}, Dudi Septiadi²

^{1,2} Program Studi Agribisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

^{*} Email Penulis korespondensi: yusufyusufmuhammad65@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk: (1) Menganalisis biaya, pendapatan dan kelayakan usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia, Kabupaten Lombok Timur. (2) Menganalisis rantai pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur; (3) Menganalisis pelaku pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur; dan (4) Menganalisis margin pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur. Metode yang di gunakan ini adalah metode deskriptif, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan teknik survei. Data dianalisis secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Rata-rata biaya produksi usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur musim kemarau tahun 2023 sebesar Rp Rp 12.648.055/LLG atau Rp 50.592.220/ha, sedangkan pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 42.756.945/LLG atau Rp 171.027.778/ha. Usahatani cabai rawit di wilayah ini layak dikembangkan secara final yang ditunjukkan oleh nilai R/C ratio = 4,38 (R/C > 1). (2) Terdapat 3 (tiga) rantai pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur, yaitu; I: Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Pedagang Antar Pulau (PAP) – Pengecer – Konsumen Akhir; II: Petani –Pedagang Pengumpul Kecamatan (PP Kec.) – Pedagang Antar Pulau (PAP) – Pengecer – Konsumen Akhir; III: Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Pengecer – Konsumen Akhir; (3) Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing pelaku rantai pemasaran adalah: (a) petani melakukan penjualan, penyimpanan, pengangkutan, sortasi, dan penanggungungan risiko; (b) pedagang pengumpul desa (PPD) melakukan pembelian, penjualan, pengangkutan, penyimpanan, sortasi, pembiayaan, penanggungungan risiko, dan informasi pasar; (c) pedagang pengumpul kecamatan (PPKc) melakukan pembelian, penjualan, pengangkutan, penyimpanan, sortasi, pembiayaan, penanggungungan risiko, dan informasi; dan (d) pedagang antar pulau (PAP) melakukan yang sama dengan PPD dan PPKc; dan (e) pengecer melakukan hal yang sama dengan PPD, PPKc, PAP, kecuali pembiayaan; (4). Margin pemasaran pada rantai I sebesar 12,07%, lebih tinggi dibandingkan dengan margin pemasaran pada rantai II dan III yaitu masing-masing sebesar 8,62%, dan 5,95% Perbedaan margin antar rantai pemasaran disebabkan oleh faktor selisih harga konsumen dan harga petani, dan bukan oleh biaya pemasaran.

Kata kunci: biaya dan pendapatan; cabai rawit; pemasaran.

ABSTRACT

The aims of this research are to: (1) Analyze the costs, income and feasibility of cayenne pepper cultivation in Sukamulia District, East Lombok Regency. (2) Analyze the marketing chain of cayenne pepper in Sukamulia district, East Lombok Regency; (3) Analyze the actors of cayenne pepper marketing in Sukamulia District, East Lombok Regency; and (4) Analyze the marketing margin of cayenne pepper in Sukamulia District, East Lombok Regency. The method used is a descriptive method, while data collection is carried out through survey techniques. The data were analyzed descriptively. The research results show that: (1) The average production cost of cayenne pepper cultivation in Sukamulia District, East Lombok Regency for the dry season in 2023 is IDR 12,648,055/LLG or IDR 50,592,220/ha, while the income earned is IDR 42,756,945/LLG. or IDR 171,027,778/ha. The cultivation of cayenne pepper in this area is worthy of final development as indicated by the ratio R/C = 4.38 (R/C > 1).(2) There are 3 (three) cayenne pepper marketing chains in Sukamulia District, East Lombok Regency, namely; I: Farmers – Village collector traders (PPD) – Inter-island traders (PAP) – Retailers – Final consumers; II: Farmers – Subdistrict collector merchants (PP Kec.) – Anatar Island merchants (PAP) – Retailers – Final consumers; III: Farmers – Village collector traders (PPD) – Retailers – Final consumers; (3) The marketing functions carried out by each actor in the marketing chain are: (a) farmers sell, store, transport, classify and assume risks; b) village collector

traders (PPD) carry out purchasing, sales, transportation, storage, sorting, financing, risk-taking and market information; c) subdistrict collector merchants (PPKc) carry out purchases, sales, transportation, storage, classification, financing, risk assumption and information; and d) inter-island traders (PAP) do the same as PPD and PPKc; and (e) retailers do the same as PPD, PPKc, PAP, except financing; (4). The marketing margin in chain I is 12.07%, higher than the marketing margin in chains II and III, that is, 8.62% and 5.95% respectively. The difference in margin between marketing chains is due to the difference in consumer prices and farmer prices, and not for marketing costs.

Keywords: cayenne pepper; costs and income; marketing.

PENDAHULUAN

Cabai rawit memiliki peran signifikan dalam memenuhi kebutuhan pangan domestik serta sebagai komoditas bernilai ekonomi tinggi yang mampu memberikan kontribusi terhadap pendapatan petani. Produksi cabai rawit di Provinsi NTB tahun 2022 sebanyak 50.854 ton yang tersebar di seluruh kabupaten/kota (Badan Pusat Statistik Provinsi NTB, 2019). Lombok Timur merupakan salah satu kabupaten penghasil cabai rawit terbanyak di Provinsi NTB dengan produksi sebanyak 38.185 ton (Badan Pusat Statistik Provinsi NTB, 2018). Selain itu, luas panen tanaman cabai rawit di Kabupaten Lombok Timur sebesar 6.207 hektar (BPS Kabupaten Lombok Timur, 2023), dibandingkan tanaman hortikultura yang lain, luas panen cabai rawit merupakan luas panen tertinggi di Kabupaten Lombok Timur.

Kecamatan Sukamulia dikenal sebagai salah satu sentra produksi cabai rawit yang cukup potensial di Kabupaten Lombok Timur. Kecamatan Sukamulia memiliki kondisi agronomis yang mendukung pertumbuhan tanaman cabai rawit, dengan lahan pertanian yang subur dan iklim yang sesuai. Produksi cabai rawit di daerah ini berperan penting dalam perekonomian lokal, baik sebagai sumber pendapatan utama bagi petani maupun dalam menyuplai kebutuhan pasar regional. Hasil survei pendahuluan menunjukkan bahwa potensi areal, luas areal panen, produksi di wilayah ini masih memungkinkan untuk ditingkatkan produksinya, jika penggunaan sumberdaya termasuk di dalamnya input produksi dilakukan secara efisien.

Namun demikian, potensi besar ini belum dimanfaatkan secara optimal karena berbagai tantangan yang dihadapi, terutama dalam aspek finansial dan rantai pemasaran. Aspek finansial merupakan salah satu faktor kunci yang menentukan keberhasilan budidaya cabai rawit (Elisya et al., 2021). Pengelolaan keuangan yang baik diperlukan untuk memastikan bahwa usaha tani dapat berjalan secara berkelanjutan dan menguntungkan. Tantangan finansial yang sering dihadapi oleh petani cabai rawit meliputi akses terhadap modal, manajemen biaya produksi, dan risiko fluktuasi harga (Ayesha et al., 2023). Kurangnya akses terhadap modal usaha seringkali menjadi hambatan bagi petani dalam mengembangkan usaha taninya (Yasrizal, 2020), sementara biaya produksi yang tinggi dan harga jual yang tidak stabil dapat mengancam keuntungan yang diperoleh.

Selain itu, rantai pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia juga menjadi aspek yang krusial untuk dikaji. Rantai pemasaran yang efisien akan memastikan bahwa produk cabai rawit dapat sampai ke konsumen dengan harga yang wajar, sekaligus memberikan keuntungan yang layak bagi petani. Namun, dalam praktiknya, petani cabai rawit tidak menjual langsung hasil produksinya ke pasar yang ada di Kota. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan yang dimiliki petani, seperti alat transportasi, pengepakan, dan kegiatan lainnya yang berhubungan dengan pemasaran komoditi tersebut. Selain itu,

adanya keterikatan petani kepada pedagang pengumpul dalam permodalan untuk pembelian benih atau bibit, pupuk, pestisida, dan lainnya, yang berjumlah cukup besar. Hal ini mendorong petani untuk menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul, baik pedagang pengumpul desa maupun pedagang pengumpul kecamatan (Rosmilawati et al., 2018).

Seiring dengan kondisi tersebut petani menjadi pihak yang seringkali dirugikan akibat adanya fluktuasi harga dan para pedagang yang mendapatkan akses lebih untuk memperoleh harga yang lebih tinggi. Sebagai produsen, petani tidak memiliki posisi tawar yang tinggi dalam hal penentuan harga dipasar sehingga petani hanya berperan sebagai *price taker*. Panjangnya jalur distribusi, dominasi tengkulak, dan kurangnya akses langsung ke pasar yang lebih menguntungkan. Kondisi ini seringkali membuat harga yang diterima petani jauh lebih rendah dibandingkan harga di tingkat konsumen akhir. Oleh karena itu, perlu adanya perbaikan pada sistem usahatani dan pemasaran, sehingga para petani cabai rawit merah diharapkan dapat memperoleh bagian harga yang memadai bagi peningkatan usahatannya.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis biaya dan pendapatan, dan kelayakan usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia, Kabupaten Lombok Timur. (2) menganalisis rantai pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur; (3) menganalisis pelaku pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur; dan (4) menganalisis margin pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan dengan menggunakan metode deskriptif, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan teknik survei (Putri et al., 2020). Unit analisis dalam penelitian ini adalah petani yang berusahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur. Kecamatan Sukamulia terdiri atas 9 desa dan dari 9 desa tersebut ditetapkan Desa Paok Pampang dan Desa Sukamulia Timur sebagai lokasi penelitian secara purposive sampling atas pertimbangan desa tersebut memiliki jumlah petani terbanyak yang mengembangkan usahatani cabai rawit. Penentuan responden dilakukan secara sensus sebanyak 30 responden, sedangkan penentuan lembaga pemasaran dilakukan dengan teknik snowball. Jenis data yang digunakan meliputi data kuantitatif dan kualitatif, sedangkan sumber data meliputi data primer dan data sekunder. Data dianalisis secara deskriptif (Creswell, 2002). Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

1. Untuk menghitung biaya dan penerimaan menggunakan rumus (Soekartawi, 2003);

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total Cost

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

Selanjutnya, perhitungan penerimaan sebagai berikut :

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan

Y = Produksi Usahatani

Py = Harga Output

Kemudian, analisis pendapatan sebagai berikut ;

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan Usahatani

TR = Total Penerimaan

TC = Biaya Total

- Untuk menghitung kelayakan finansial menggunakan rumus (Septiadi et al., 2021):

R/C Ratio, di mana rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\frac{R}{C} \text{ ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Kriteria kelayakan finansial:

- Apabila nilai R/C Ratio > 1 berarti usahatani cabai rawit menguntungkan secara finansial dan layak untuk diusahakan.
 - Apabila nilai R/C Ratio < 1 berarti usahatani cabai rawit tidak menguntungkan secara finansial dan tidak layak untuk diusahakan.
 - Apabila nilai R/C Ratio = 1 berarti usahatani cabai rawit *Break Even Point*.
- Untuk menganalisis rantai dan pelaku pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Lombok Timur dilakukan dengan teknik snowball sampling (Suryadewi et al., 2018), yaitu dengan cara menelusuri menelusuri secara langsung kegiatan pemasaran cabai rawit dari petani/produsen sampai ke konsumen akhir.
 - Untuk menganalisis margin pemasaran menggunakan rumus (Simorangkir & Rosiana, 2022):

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

M = Margin pemasaran (Rp)

Pr = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)

Pf = Harga ditingkat produsen (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani Cabai Rawit

Analisis Biaya Produksi Usahatani Cabai Rawit

Biaya produksi usahatani cabai rawit meliputi biaya variabel dan biaya tetap. Rinciannya disajikan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Biaya Produksi Usahatani Cabai Rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur, Musim Kemarau Tahun 2023

No.	Uraian	Satuan	Usahatani Cabai Rawit	
			Per LLG	Per Ha
1	Luas Garapan	(ha)	0,25	1
2	Sarana Produksi			
	a. Bibit	(Rp)	701.500	2.806.000
	b. Pupuk :			
	Urea	(Rp)	94.305	377.220
	NPK	(Rp)	220.450	881.800
	SP-36	(Rp)	180.300	721.200
	Total Pupuk	(Rp)	495.055	1.980.220

No.	Uraian	Satuan	Usahatani Cabai Rawit	
			Per LLG	Per Ha
	c. Obat-obatan			
	Gromoxone	(Rp)	12.500	50.000
	Antracol	(Rp)	43.450	173.800
	Abacel	(Rp)	30.200	120.800
	Wisatox	(kg)	18.500	74.000
	Total obat-obatan	(Rp)	104.650	418.600
	d. Plastik Mulsa	(Rp)	1.560.250	6.241.000
	Total Biaya Sarana Produksi	(Rp)	2.861.455	11.445.820
3	Biaya Tenaga Kerja :	(Rp)	5.650.450	22.601.800
4	Biaya Lain-Lain	(Rp)		
	Bambu Ajir	(Rp)	85.500	342.000
	Tali ajir	(Rp)	54.000	216.000
	Tali raffia	(Rp)	47.000	188.000
	Penjepit Mulsa	(Rp)	8.500	34.000
	Total biaya lain-lain		195.000	780.000
	Total Biaya Variabel	(Rp)	8.706.905	34.827.620
5	Biaya Tetap dan Lain-lain:			
	a. Pajak Tanah	(Rp)	25.000	100.000
	b. Penyusutan Alat	(Rp)	60.300	241.200
	c. Iuran Irigasi	(Rp)	105.600	422.400
	d. Sewa Lahan	(Rp)	3.750.250	15.001.000
	Total Biaya Tetap		3.941.150	15.764.600
7	Total Biaya Produksi	(Rp)	12.648.055	50.592.220

Sumber: Data Primer Diolah (2023)

Tabel 1. menunjukkan bahwa rata-rata biaya produksi usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur musim kemarau tahun 2023 sebesar Rp 12.648.055/LLG atau Rp 50.592.220/ha. Uraian masing-masing komponen biaya produksi sebagai berikut.

1. Biaya Variabel.

Rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan petani pada usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur sebesar Rp 8.706.905/LLG atau Rp 34.827.620/ha yang meliputi biaya sarana produksi, biaya tenaga kerja, dan biaya lain-lainnya. Rata-rata biaya sarana produksi cabai rawit yang dikeluarkan oleh petani pada musim kemarau sebanyak Rp 2.861.455/LLG atau Rp 11.445.820/ha. Biaya sarana produksi tersebut meliputi biaya bibit Rp 701.500/LLG atau Rp 2.806.000/ha, biaya untuk pupuk Rp 495.055/LLG atau Rp 1.980.220/ha, yang meliputi pupuk Urea sebanyak Rp 94.305/LLG atau Rp 377.220/ha, pupuk NPK Rp220.450 /LLG atau Rp 881.800/ha, dan pupuk SP-36 sebanyak Rp 180.300/LLG atau Rp 721.200/ha.

Sementara itu rata-rata biaya obat-obatan yang dikeluarkan sebesar 104.650/LLG atau Rp 418.600/ha, yang meliputi: Gramoxone Rp 12.500/LLG atau Rp 50.000/ha, Antracol Rp 43.450/LLG atau Rp 173.800/ha, Abacel Rp 30.200/LLG atau Rp 120.800/ha, dan Wisatox sebanyak Rp 18.500/LLG atau Rp 74.000/ha. Sementara itu rata-rata biaya plastik mulsa yang dikeluarkan petani pada musim kemarau Rp 1.560.250/LLG atau Rp 6.241.000/ha.

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi sebesar Rp 5.650.450/LLG atau Rp 11.445.820/ha. Jenis kegiatan menggunakan tenaga kerja terbanyak adalah panen yaitu sebesar Rp 4.635.400/LLG atau Rp 18.541.600/ha (80%), diikuti kegiatan pembedengan (5,95%), pengolahan lahan (4,83%), pemupukan (3,71%), penanaman (2,11%), penyiangan (0,74%), dan terkecil adalah kegiatan pengendalian hama dan penyakit (0,62%). Banyaknya tenaga kerja yang digunakan pada kegiatan disebabkan karena jumlah hari panen rata-rata sebanyak 15 kali. Upah tenaga di lokasi penelitian sebesar Rp 70.000/HOK.

Selain itu petani juga mengeluarkan biaya lain-lain yaitu rata-rata sebesar Rp 342.000/LLG atau Rp 780.000/ha, dengan rincian biaya bambu ajir Rp 85.500/LLG atau Rp 336.074/ha, biaya tali ajir Rp 54.000/LLG atau Rp 216.000/ha, biaya tali raffia Rp 47.000/LLG atau Rp 188.000/ha, dan biaya penjepit mulsa sebanyak Rp 8.500/LLG atau Rp 34.000/ha.

2. Biaya Tetap

Biaya Tetap. Biaya tetap yang dikeluarkan pada usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Lombok Timur rata-rata Rp 3.941.150/LLG atau Rp 15.764.600/ha. Komponen biaya tetap terbesar berasal dari sewa lahan yaitu sebesar Rp 3.750.250/LLG atau Rp 15.0001.000/ha/ha (95,20 %), diikuti iuran irigasi Rp 105.500/LLG atau Rp 422.400/ha (2,63%), penyusutan alat Rp 60.300/LLG atau 241.200/ha (1,53%), dan pajak lahan Rp 25.000/LLG atau Rp 100.000/ha (0,63%).

Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit

Analisis pendapatan usahatani cabai rawit di Kabupaten Lombok Timur tahun 2023 pada musim kemarau dan musim hujan disajikan pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit di Kecamatan Sukamulia, Kabupaten Lombok Timur Musim Kemarau Tahun 2023

No.	Uraian	Musim Kemarau	
		per LLG	per Ha
1	Produksi (kg)	1.583	6.332
2	Harga (Rp)	35.000	35.000
3	Nilai Produksi (Rp)	55.405.000	221.620.000
4	Biaya Produksi (Rp)	12.648.055	50.592.220
5	Pendapatan (Rp)	42.756.945	171.027.778
	R/c ratio	4,38	4,38

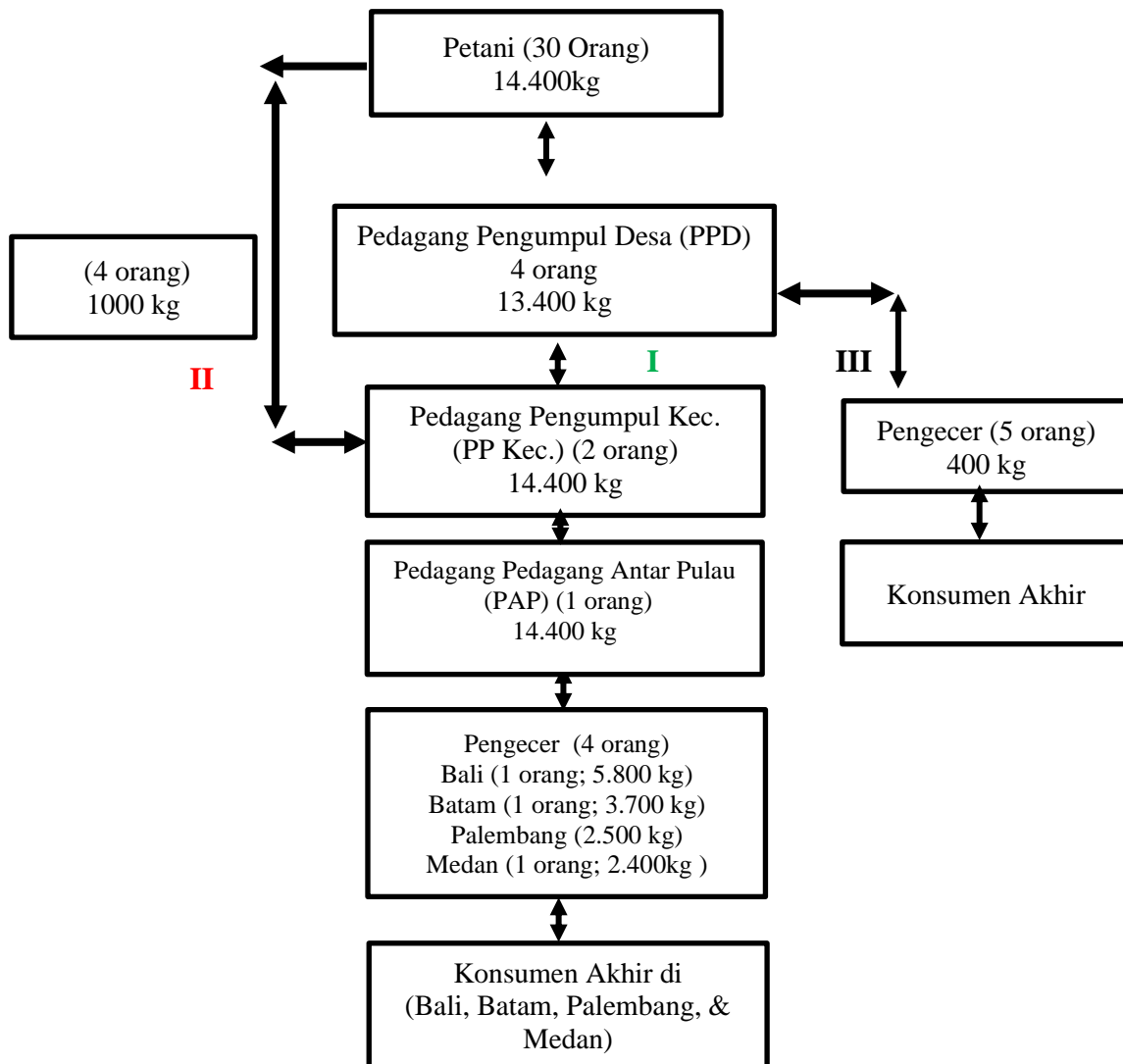
Sumber: Data Primer Diolah (2023)

Tabel 2. menunjukkan produksi rata-rata cabai rawit di Kecamatan Sukamulia, Lombok Timur pada musim kemarau sebanyak 1.583 kg/LLG atau 6.332 kg/ha dengan harga Rp 55.000/kg, maka diperoleh nilai produksi sebesar Rp 55.405.000/LLG atau Rp 221.620.000/ha. Nilai produksi tersebut setelah dikurangi biaya produksi Rp 12.648.055/LLG atau Rp 50.592.220/ha, diperoleh nilai pendapatan sebesar Rp 42.756.945/LLG atau Rp 171.027.778/ha. Nilai ini jauh lebih besar dari hasil penelitian (Siddik et al., 2022) yang menunjukkan pendapatan usahatani cabai rawit di dataran rendah di Pulau Lombok hanya mencapai Rp. 92,8 juta/ha. R/C ratio usahatani cabai rawit sebesar 4,38. Nilai tersebut mengandung makna bahwa setiap penggunaan biaya produksi sebesar Rp 1.000, akan mengakibatkan meningkatnya nilai penerimaan sebesar Rp 4.380. Dengan demikian usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur layak dikembangkan karena nilai R/C (> 1). Nilai R/C ratio pada penelitian ini lebih besar dibandingkan nilai kelayakan usahatani cabai rawit di Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi yang hanya mencapai 2,69 (Agnes & Antara, 2017).

Analisis Rantai Pemasaran

Rantai pemasaran yang dianalisis merupakan merupakan rangkaian kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh sejumlah lembaga pemasaran yang terlibat dan saling berkaitan dalam proses mengalirkan produk, mulai dari produsen (petani) sampai ke konsumen akhir. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 3 (tiga) rantai pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur yaitu: I: Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Pedagang Antar Pulau (PAP) – Pengecer – Konsumen Akhir; II: Petani –Pedagang Pengumpul Kecamatan (PP Kec.) – Pedagang Antar Pulau (PAP) – Pengecer – Konsumen Akhir; III: Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Pengecer – Konsumen Akhir.

Proporsi volume produksi cabai rawit petani menurut rantai pemasaran yang dilalui adalah 60% rantai I, 33,33% rantai II, dan 6,67% rantai III. Ini berarti bahwa lebih 90% jumlah cabai rawit yang diproduksi petani di Kecamatan Sukamulia di jual di luar wilayah Kecamatan Sukamulia, yakni 96,67% ke pasar di luar wilayah Pulau Lombok, yaitu Bali, Batam, Palembang, dan Medan. Aliran tiga rantai pemasaran cabai rawit tersebut tersebut disajikan Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Aliran Produk dan Rantai Cabai Rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur

Menarik dikemukakan bahwa pedagang pengumpul desa (PPD) memiliki peran strategis sebagai gerbang utama bagi pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur. Hal ini dikemukakan oleh petani dengan tiga alasan, yaitu: *Pertama*, petani tidak harus repot mencari pembeli karena PPD yang mendatangi petani; *Kedua*, sistem pembayaran PPD adalah tunai sehingga petani dapat langsung menerima dan menggunakannya bila ada kebutuhan; *Ketiga*, Petani tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi untuk menjual produksinya. Jika menjual langsung ke pedagang pengumpul kecamatan (PPKc), maka petani harus menanggung sendiri biaya transportasinya.

Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Para Pelaku

Fungsi pemasaran yang dilakukan para pelaku yang terlibat dalam rantai pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur diringkas pada Tabel 3. Petani di samping sebagai produsen, juga melakukan fungsi pemasaran, yakni pengangkutan, penyimpanan, sortasi, penjualan, dan penanggungungan risiko. Fungsi pengangkutan yang dilakukan petani adalah pengangkutan dari usahatani ke rumah/tempat pengeringan dan penyimpanan. Fungsi penyortiran yang dilakukan petani adalah memisahkan cabai rawit kering yang rusak dari yang baik. Fungsi penjualan yang dilakukan petani adalah melakukan proses penjualan ke PPD. Sementara fungsi penanggungungan risiko yang dilakukan petani adalah berkenaan dengan risiko rusak, kehilangan, dan harga.

Tabel 2. Fungsi-fungsi Pemasaran Pelaku Rantai Pemasaran Cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur

No.	Fungsi Pemasaran	Pelaku Pemasaran				
		Petani	PPD	PP Kec.	Pedagang Antar Pulau (PAP)	Pengecer
1.	Fungsi Pertukaran					
	a. Pembelian	-	√	√	√	√
	b. Penjualan	√	√	√	√	√
2.	Fungsi Fisik					
	a. Penyimpanan	√	√	√	√	√
	b. Pengangkutan	√	√	√	√	√
3.	Fungsi Fasilitas					
	a. Sortasi	√	√	√	√	√
	b. Standarisasi	-	-	-	-	-
	c. Pembiayaan	-	√	√	√	-
	d. Penanggungungan risiko	√	√	√	√	√
	e. Informasi Pasar	-	√	√	√	√

Sumber: Data Primer Diolah (2023)

Berbeda dengan petani yang hanya melakukan 5 dari 9 fungsi pemasaran diamati dalam penelitian ini, PPD, PP Kec. dan PAP melakukan semuanya, kecuali standarisasi (Tabel 2). Volume cabai rawit yang ditangani PPD adalah lebih kecil daripada yang ditangani PP Kec. dan PAP. PPD membeli dari petani dan kemudian menjual sebagian besar ke PP Kec. dan sebagian kecil ke pedagang pengecer yang ada di sekitar kecamatan yang ada di Kabupaten Lombok Timur. Sementara Pkec. membeli dari PPD dan menjual semua produk cabai rawit ke pedagang Antar Pulau (PAP) di Lombok Timur. Fungsi pembiayaan yang dilakukan PPD, PP Kec. dan PAP adalah pembiayaan terkait dagang. PPD member pinjaman kepada petani yang kemudian mengembalikan bentuk cabai rawit, sesuai harga kesepakatan saat membeli. Demikian juga halnya dengan pembiayaan

yang diberikan pedagang besar (PB) ke PPD. Sementara itu, fungsi pembiayaan dan fungsi standarisasi tidak dilakukan pedagang pengecer.

Standarisasi tidak dilakukan oleh semua pelaku karena standar yang berlaku di pasar adalah sangat sederhana, yaitu: rusak dan baik. Parameter lain, seperti ukuran, warna, dan rasa, tidak menjadi penentu kualitas ataupun harga. Sebaliknya fungsi sortasi dilakukan oleh semua pelaku untuk memisahkann cabai rawit yang rusak dari yang baik. Hal ini dapat dipahami karena produk cabai rawit memiliki kandungan air yang relatif tinggi (segar) sehingga memiliki risiko rusak yang tinggi (Zam et al., 2019), baik akibat perjalanan, waktu maupun karena penanganan dalam proses pergerakan dari satu pelaku (mata rantai) ke mata rantai berikutnya.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran yang dianalisis dalam penelitian ini adalah nilai rata-rata margin bersih pada tingkat pelaku dan rantai pemasaran. Hasil analisisnya disajikan pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Margin Pemasaran pada Tingkat Rantai dan Pelaku Pemasaran Cabai Rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur. (Rp/Kg)

Rantai/Pelaku pemasaran	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)	Biaya (Rp)	Margin (Rp)
Rantai I				7.000
PPD	37.000	39.000	1.000	1.000
PPKC	39.000	42.000	1.500	1.500
PAP	42.000	55.000	5.000	2.000
Pengecer	55.000	58.000	1.500	1.500
Rantai II				5.000
PPKc	39.000	42.000	1.500	1.500
PAP	42.000	55.000	5.000	2.000
Pengecer	55.000	58.000	1.500	1.500
Rantai III				2.500
PPD	37.000	39.000	1.000	1.000
Pengecer	39.000	42.000	1.500	1.500

Sumber: Data Primer Diolah (2021)

Tabel 3 menunjukkan bahwa rantai pemasaran tidak berpengaruh terhadap harga yang diterima petani. Harga cabai rawit yang diterima petani dari PPD sebesar Rp 37.000/kg. Margin pemasaran pada rantai I adalah Rp 7.000/kg atau 12,07% dari rata-rata harga yang dibayarkan konsumen kepada pedagang pengecer. Keadaan ini lebih tinggi dibandingkan dengan margin pemasaran pada rantai II yaitu sebesar Rp 5.000 atau 8,62% dari harga yang dibayarkan konsumen kepada pedagang pengecer. Margin rantai pemasaran III yaitu sebesar Rp 2.500 (5,95%) juga juga lebih rendah dibandingkan dengan rantai pemasaran I dan pemasaran II. Perbedaan margin pemasaran antar rantai pemasaran tersebut terutama disebabkan oleh faktor selisih antara harga yang dibayarkan konsumen kepada pedagang pengecer (harga konsumen) dan harga yang diterima petani dari pedagang pengumpul desa (harga petani). Selisih harga konsumen – petani per kilogram cabai rawit pada rantai pemasaran I adalah Rp 21.000 lebih tinggi dari selisih harga konsumen – petani pada rantai pemasaran II dan III yaitu masing-masing sebesar Rp 19.000 per kilogram dan Rp 5.000 per kilogram. Besarnya harga selisih konsumen – petani melampaui besaran selisih biaya pemasaran (biaya yang dikeluarkan para pelaku untuk melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran) antara rantai I (Rp 9.000), rantai II (Rp 8.000), dan rantai II (Rp 2.500).

Pada tingkat pelaku, proporsi margin pemasaran terhadap harga jual yang diterima oleh masing-masing jenis pelaku pedagang bervariasi antara rantai I dan lainnya. PPD pada rantai I dan II sama memperoleh margin yaitu sebesar 2,54 %. Pedagang kecamatan (PPKc) pada rantai pemasaran I dan II memperoleh margin masing-masing sebesar 3,57%. Sementara itu pedagang antar pulau (PAP) pada rantai I dan II memperoleh margin masing-masing sebesar 3,64%. Pengecer pada rantai pemasaran I dan II masing-masing memperoleh margin sebesar 2,59, lebih rendah dari rantai pemasaran III yaitu sebesar 3,57% . Rata-rata lintas rantai, margin tertinggi diterima PAP sebesar 3,64%, kemudian diikuti pengecer 3,59%, PPKc 3,57%, dan PPD 3,56%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Rata-rata biaya produksi usahatani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur musim kemarau tahun 2023 sebesar Rp Rp 12.648.055/LLG atau Rp 50.592.220/ha, sedangkan pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 42.756.945/LLG atau Rp 171.027.778/ha. Usahatani cabai rawit di wilayah ini layak dikembangkan ditunjukkan oleh nilai R/C ratio = 4,38 ($R/C > 1$). Terdapat 3 (tiga) rantai pemasaran cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur, yaitu; I : Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Pengecer – Konsumen Akhir; II : Petani – PPD – Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPKc) – Pengecer – Konsumen Akhir; III: Petani – PPD – Pedagang Besar (PB) -Pengecer – Konsumen Akhir. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing pelaku rantai pemasaran adalah: (a) petani melakukan penjualan, penyimpanan, pengangkutan, sortasi, dan penanggungungan risiko; (b) pedagang pengumpul desa (PPD) melakukan pembelian, penjualan, pengangkutan, penyimpanan, sortasi, pembiayaan, penanggungungan risiko, dan informasi pasar; (c) pedagang pengumpul kecamatan (PPKc) melakukan pembelian, penjualan, pengangkutan, penyimpanan, sortasi, pembiayaan, penanggungungan risiko, dan informasi; dan (d) pedagang antar pulau (PAP) melakukan yang sama dengan PPD dan PPKc; dan (e) pengecer melakukan hal yang sama dengan PPD, PPKc, PAP, kecuali pembiayaan. Margin pemasaran pada rantai I sebesar 12,07%, lebih tinggi dibandingkan dengan margin pemasaran pada rantai II dan III yaitu masing-masing sebesar 8,62%, dan 5,95% Perbedaan margin antar rantai pemasaran disebabkan oleh faktor selisih harga konsumen dan harga petani, dan bukan oleh biaya pemasaran.

Saran

Disarankan kepada petani cabai rawit untuk melakukan efisiensi penggunaan sarana produksi (terutama pupuk, obat-obatan), dan tenaga kerja; kepada pemerintah diharapkan dapat memberikan perhatian yang lebih, terutama terkait dengan subsidi sarana produksi, informasi pasar, dan pemasaran agar dapat mendukung peningkatan kesejahteraan petani cabai rawit; disarankan pula penerapan manajemen rantai pemasaran untuk menurunkan beban biaya yang ditanggung oleh para pelaku pemasaran dan untuk meningkatkan pendapatan petani cabai rawit di Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur. Hal dapat diupayakan melalui: koordinasi vertikal untuk meminimalisasi repetisi fungsi pemasaran lintas pelaku, dan koordinasi horizontal (kelompok) petani untuk meraih manfaat dari skala ekonomi bersama.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes, A., & Antara, M. (2017). Analysis of Income and Expenditure of Cayenne Farming System in Sunju Village Marawola District Sigi. *E-J. Agrotekbis*, 5(1), 86–91.
- Aysha, I., Pakarbudi, A., Elizabeth, R., & Septiadi, D. (2023). *Risiko Agribisnis*. GET Press. https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=_w2qEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=pemilihan+suatu+produk+menggunakan+game+theory&ots=ROGZ4qRJWa&sig=HFL6hfw_wN-CbaiR2FuU_aR1Fgk
- Badan Pusat Statistik Provinsi NTB. (2018). *Provinsi Nusa Tenggara Barat Dalam Angka*.
- Badan Pusat Statistik Provinsi NTB. (2019). *Statistik Produksi Tanaman Hortikultura Provinsi Nusa Tenggara Barat Tahun 2019*. <https://ntb.bps.go.id/publication/2022/02/25/81b407c481be37affd75d6f5/provinsi-nusa-tenggara-barat-dalam-angka-2022.html>
- BPS Kabupaten Lombok Timur, B. P. S. (2023). *Luas Panen Tanaman Hortikultura*. <https://lomboktimurkab.bps.go.id/indicator/55/184/1/luas-panen.html>
- Creswell, J. W. (2002). *Educational research: Planning, conducting, and evaluating quantitative* (1st ed.). Prentice Hall.
- Elisya, M. ., Fatah, L., & Husaini, M. (2021). Financial Analysis Of Cayenne Pepper Farming in Liang Anggang District Banjarbaru City. *Frontier Agribisnis*, 5(1), 276–284. <https://doi.org/v5i1.6034>
- Putri, N. A., Efendy, E., & Tajidan, T. (2020). Analisis Daya Saing Usahatani Bawang Merah Di Kabupaten Bima. *Agroteksos*, 30(2), 67. <https://doi.org/10.29303/agroteksos.v30i2.566>
- Rosmilawati, Supartiningsih, S., Maryati, S., & Wuryantoro. (2018). *Analisis Rantai Nilai dan Kinerja Pemasaran Jagung di Kabupaten Lombok Utara*. 19(1), 23–35.
- Septiadi, D., Rosmilawati, R., Usman, A., & Hidayati, A. (2021). Kelayakan Finansial Usaha Tani dan Persepsi Petani Terhadap Kebijakan Kenaikan Tarif Cukai Hasil Tembakau (Studi Kasus di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur). *Jurnal Agrotek Ummat*, 8(2), 91–98.
- Siddik, M., Dipokusumo, B., Sudjatmiko, D. ., & Anwar. (2022). *Analisis risiko, produktivitas dan pendapatan usahatani cabai rawit pada berbagai ketinggian tempat di pulau lombok*. 4(November 2021), 23–24.
- Simorangkir, N. C., & Rosiana, N. (2022). Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Robusta. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(1), 113–125. <https://doi.org/10.29244/jai.2022.10.1.113-125>
- Soekartawi, A. (2003). *Agribisnis; Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Suryadewi, A. D., Rahayu, E. S., & Setyowati. (2018). Efisiensi Pemasaran Jagung di Kabupaten Sragen. *Jurnal Agrista*, 6(1), 17–25.
- Yasrizal, Y. (2020). Peningkatan Kesejahteraan Rumah Tangga Nelayan Melalui Pengelolaan Dan Pengembangan Hasil Perikanan Di Meulaboh Provinsi Aceh. *Jurnal Marine Kreatif*, 2(2), 25–32. <https://doi.org/10.35308/jmk.v2i2.2279>
- Zam, W., Ilyas, & Syatrawati. (2019). Penerapan Teknologi Pascapanen Untuk Meningkatkan Nilai Jual Cabai di Tanatoraja. *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, 2(2), 92–100.