

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Cabai rawit (*Capsicum frutescens* L.) adalah bagian dari komoditas hortikultura dengan permintaan pasar dan nilai ekonomi yang tinggi di Indonesia. Ini tidak terlepas dari kebiasaan masyarakat Indonesia yang menjadikan cabai rawit sebagai bumbu esensial, karena hampir disetiap masakan khas Indonesia menggunakannya. Cabai rawit juga sering dipakai untuk bahan baku dalam industri kesehatan dan olahan makanan.

Dalam data Badan Pusat Statistik (2023) Jawa Timur menjadi daerah dengan produksi cabai rawit terbesar di Indonesia. Jawa Timur mampu memproduksi cabai rawit 562.816 ton ditahun 2023. Sementara Kabupaten Blitar menduduki posisi ke-4 sebagai penghasil komoditas cabai rawit terbesar di Jawa Timur dengan jumlah produksi 44.191 ton. Namun dibanding tahun lalu, jumlah produksi cabai rawit di Kabupaten Blitar terjadi penurunan sejumlah 34.822 ton. Faktor cuaca yang tidak menentu menjadi penyebab mundurnya musim tanam sehingga produktivitas cabai rawit menurun (Badan Pusat Statistik Kabupaten Blitar, 2023)

Tabel 1.1 Jumlah produksi cabai rawit Kabupaten Blitar

No.	Tahun	Jumlah produksi (kwintal)
1.	2018	1.127.203
2.	2019	1.503.782
3.	2020	1.881.377
4.	2021	713.370
5.	2023	790.133
6.	2024	441.909

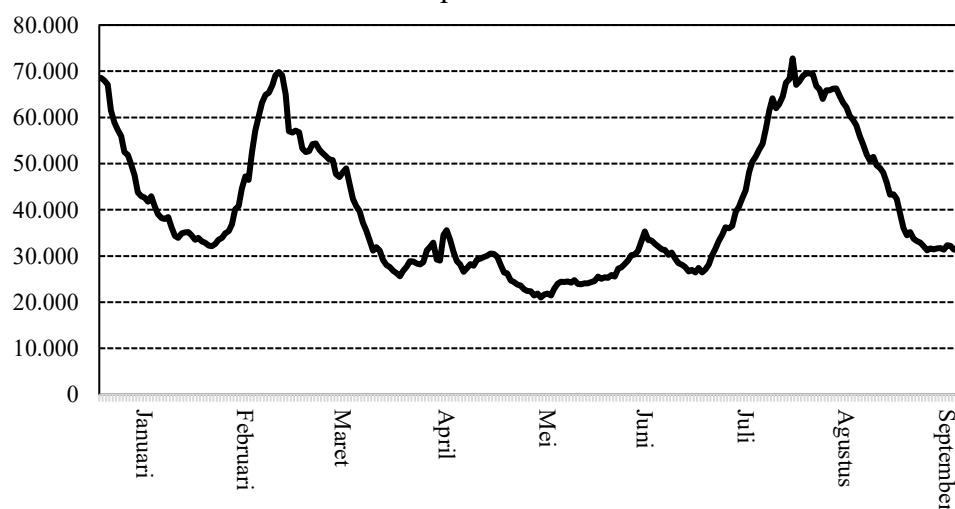
Sumber : Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur (2023), Diolah.

Kecamatan Selopuro merupakan kecamatan yang terletak di Kabupaten Blitar dengan potensi yang cukup besar disektor pertanian, termasuk cabai rawit. Kecamatan Selopuro sendiri memiliki lahan pertanian yang cukup luas serta kondisi yang mendukung untuk budidaya cabai rawit. Selain itu dari segi infrastruktur, saluran irigasi juga sudah cukup memadai untuk kegiatan budidaya. Mayoritas penduduk di Kecamatan Selopuro juga berprofesi sebagai petani. Tidak hanya itu,

kondisi serta permintaan pasar lokal terhadap cabai rawit juga cukup tinggi, sehingga memperkuat potensi berkembangnya sektor pertanian cabai rawit. Dari segi produktivitas, jumlah produksi cabai rawit di Kecamatan Selopuro mengalami fluktuasi yang tinggi, dalam data Badan Pusat Statistik secara berurutan dari tahun 2020 sampai 2023 produksi cabai rawit sejumlah 93,4 ton, 12,02 ton, 90,4 ton, dan 29 ton.

Harga cabai rawit sering kali mengalami fluktuasi yang cukup tajam, yang diakibatkan oleh faktor permintaan pasar serta faktor produksi yang tidak menentu, hal ini juga bisa berakibat terhadap pendapatan petani yang tidak stabil. Dalam data Badan Pangan Nasional (2024), pada 28 Juni 2024 rata-rata harga cabai rawit Provinsi Jawa Timur sebesar Rp. 26.470, sementara pada 25 Juli 2024 harga cabai rawit mencapai Rp. 72.760, data tersebut menunjukkan bahwa dalam waktu kurang dari satu bulan harga cabai rawit sudah mencapai hampir tiga kali lipat, ini menunjukkan bahwa cabai rawit mengalami perubahan harga yang sangat tajam.

Grafik fluktuasi harga cabai rawit di Jawa Timur periode Januari - September 2024



Sumber : Badan Pangan Nasional (2024), Diolah.

Saluran pemasaran adalah serangkaian aktivitas serta jalur yang digunakan dalam memasarkan dan mendistribusikan produk dari produsen sampai ke konsumen. Sehingga, saluran pemasaran memiliki peran penting didalam kelancaran distribusi cabai rawit dari petani hingga ke konsumen, serta memastikan ketersediaannya di pasar. Dalam proses pemasaran cabai rawit, ada berbagai

permasalahan yang sering kali muncul, seperti rendahnya harga ditingkat petani, saluran pemasaran yang terlalu panjang, besarnya margin pemasaran, serta petani yang kekurangan informasi mengenai harga pasar cabai rawit, sehingga bagian yang didapat petani akan semakin rendah.

Saluran pemasaran komoditas pertanian erat kaitannya dengan keterlibatan berbagai perantara atau pelaku pemasaran didalamnya. Sehingga semakin panjang rantai pemasarannya atau semakin banyak pelaku yang terlibat, menjadikan margin pemasaran cenderung meningkat. Kondisi ini dapat menyebabkan harga yang didapatkan oleh petani menjadi lebih kecil, sementara harga yang dibayar konsumen menjadi lebih besar. Akibatnya, selisih antara harga yang didapatkan petani dan harga yang dibayarkan konsumen akan lebih lebar. Perbedaan harga tersebut dapat dijadikan sebagai indikator dalam menilai apakah saluran pemasaran tersebut berjalan secara efisien atau tidak.

Petani sebagai pelaku usaha tani seharusnya tidak hanya berfokus dalam budidaya saja atau hanya berfokus terhadap kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan, akan tetapi pemasaran juga harus menjadi fokus petani untuk mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi. Terkadang petani sebagai produsen cabai rawit tidak memiliki nilai tawar terhadap produknya, dalam artian petani hanya menerima harga dari pihak pengepul atau pedagang tanpa adanya negosiasi harga dari pihak petani yang diakibatkan oleh kurangnya informasi petani mengenai harga pasar cabai rawit.

Mengingat pentingnya pengetahuan terhadap saluran pemasaran cabai rawit dalam memberikan pengaruh terhadap keuntungan yang didapatkan oleh petani, maka dari itu diperlukan Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum frutescens* L.) di Kecamatan Selopuro Kabupaten Blitar. Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan informasi kepada petani cabai rawit maupun lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya untuk upaya meningkatkan efisiensi saluran pemasaran cabai rawit di Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar. Sehingga baik petani, lembaga pemasaran maupun konsumen bisa mendapatkan keuntungan dan harga yang sesuai.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah adalah:

1. Bagaimana tingkatan saluran pemasaran cabai rawit di Kecamatan Selopuro?
2. Apa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran?
3. Berapa besar *farmer's share*, margin pemasaran, biaya pemasaran, dan efisiensi saluran pemasaran?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui tingkatan saluran pemasaran cabai rawit yang ada di Kecamatan Selopuro.
2. Mengetahui fungsi pemasaran yang dilakukan oleh tiap lembaga pemasaran dalam saluran pemasaran cabai rawit di Kecamatan Selopuro.
3. Menganalisis *farmer's share*, margin pemasaran, biaya pemasaran, dan efisiensi saluran pemasaran cabai rawit Kecamatan Selopuro.

1.4 Batasan Penelitian

Batasan penelitian membantu peneliti untuk fokus terhadap masalah yang spesifik, serta memudahkan pengumpulan data dan menganalisisnya dalam waktu yang singkat.

1. Penelitian ini hanya berfokus pada efisiensi saluran pemasaran cabai rawit di Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar.
2. Responden awal adalah petani cabai rawit di Kecamatan Selopuro. Responden selanjutnya adalah responden yang direkomendasikan oleh responden awal atau petani, yang mungkin tidak berada di Kecamatan Selopuro, tetapi memasok cabai rawit dari Kecamatan Selopuro.
3. Penelitian ini hanya membahas analisis efisiensi saluran pemasaran cabai rawit di Kecamatan Selopuro, yang meliputi pembahasan: Panjang saluran pemasaran atau tingkatan saluran pemasaran, fungsi saluran pemasaran, *farmer's share*, margin pemasaran, biaya pemasaran, dan efisiensi saluran pemasaran cabai rawit.

1.5 Manfaat

1. Memberikan informasi terkait saluran pemasaran yang efisien yang berada di Kecamatan Selopuro, sehingga membantu petani dalam mempertimbangkan dan memilih saluran pemasaran yang sesuai guna meningkatkan pendapatan petani, serta membantu petani dalam memperkuat posisi tawar mereka dalam negosiasi harga.
2. Saluran pemasaran yang efisien dapat menjaga kualitas cabai dan menurunkan biaya pemasaran, sehingga meminimalkan biaya yang timbul dalam distribusi, meningkatkan bagian petani, dan harga yang lebih terjangkau bagi konsumen.
3. Memberikan wawasan kepada masyarakat umum serta memberikan informasi terhadap penelitian selanjutnya yang berkaitan terhadap efisiensi saluran pemasaran.
4. Menyediakan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penyusunan kebijakan terkait pengembangan sektor pertanian, khususnya cabai rawit.