

ABSTRAK

Raju Tirawhida Sektiana, EFISIENSI PEMASARAN CABAI RAWIT (*Capsicum Frutescens* L) (Studi Kasus di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar). Raju Tirawhida Sektiana 21102220019, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Islam Balitar, Blitar dengan bimbingan Ir. Tri Kurniastuti, M.MA

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi saluran pemasaran cabai rawit serta mengukur tingkat efisiensinya yang berlokasi di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dan kuantitatif. Data dikumpulkan melalui kuisioner kepada 51 responden. Penelitian ini menganalisis tiga saluran pemasaran hasil pertanian di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. Saluran I (petani – konsumen langsung) merupakan saluran terpendek dan paling efisien dengan rata-rata 14,76%, serta memberikan keuntungan tertinggi bagi petani. Saluran II (petani – pedagang pengecer – konsumen) melibatkan satu perantara, dengan rata-rata efisiensi 7,13% dan keuntungan petani relatif sama dengan saluran I, meskipun margin lembaga pemasaran kecil. Saluran III (petani – tengkulak – pedagang pengecer – konsumen) merupakan saluran terpanjang, memiliki rata-rata efisiensi 7,31%, namun margin lembaga pemasaran sangat kecil, sehingga kurang menarik secara ekonomi meskipun tetap efisien. Semakin banyak perantara dalam suatu saluran pemasaran, maka margin yang diterima lembaga pemasaran semakin tipis, biaya operasional meningkat, dan pendapatan petani cenderung menurun. Oleh karena itu, saluran langsung dari petani ke konsumen (saluran I) merupakan saluran paling efisien menguntungkan bagi produsen di bandingkan saluran pemasaran 2 dan saluran pemasaran 3.

Kata kunci : Efisiensi, Pemasaran, Saluran pemasaran, Cabai Rawit