

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hortikultura adalah budidaya tanaman dikebun, mencakup seluruh tahapan mulai dari pembenihan, pembibitan, perawatan tanaman, pemanenan, pengemasan, hingga proses pendistribusian. Komoditas hortikultura mencakup beberapa jenis tanaman, termasuk tanaman obat, hias, buah-buahan, dan sayuran. Komoditas hortikultura adalah sumber pendapatan penting bagi petani dan pelaku usaha skala kecil, menengah, dan besar. Salah satu keunggulan hortikultura adalah nilai jualnya yang relatif tinggi dibandingkan dengan produk pertanian lainnya. Memenuhi kebutuhan pasar ekspor adalah tujuan utama pasokan hasil hortikultura. Mereka juga berusaha untuk memenuhi permintaan pelanggan dalam negeri melalui berbagai saluran pemasaran, seperti pasar tradisional, pasar kontemporer, dan jaringan distribusi internasional. Dengan potensi ekonomi dan keragaman produk yang dimiliki, pengembangan sektor hortikultura menjadi salah satu langkah strategis dalam meningkatkan kesejahteraan petani serta mendukung pertumbuhan ekonomi wilayah (Andie, 2021).

Salah satu komoditas hortikultura yang sangat penting bagi sektor pertanian Indonesia dari segi ekonomi dan ketahanan pangan adalah cabai. Karena nilai ekonominya yang cukup tinggi dan didukung oleh permintaan pasar yang cenderung stabil di pasar domestik dan internasional, tanaman ini secara luas dibudidayakan oleh petani. Petani yang bergantung pada hortikultura, terutama di sentra produksi, mengandalkan cabai sebagai salah satu sumber pendapatan karena nilai ekonominya yang tinggi. Selain memiliki nilai ekonomi yang menjanjikan, cabai juga memiliki kegunaan yang luas. Ditingkat rumah tangga, cabai umumnya digunakan sebagai bumbu masakan untuk menambah cita rasa makanan. Kandungan vitamin C yang cukup tinggi dalam cabai juga menjadikannya sebagai salah satu sumber nutrisi penting bagi masyarakat. Tidak hanya itu, cabai juga dimanfaatkan dalam industri pengolahan makanan sebagai bahan campuran dalam pembuatan saus, sambal, makanan olahan, serta produk-produk berbasis cabai lainnya.

Berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS,2024) Provinsi Jawa Timur tercatat sebagai pemasok cabai terbesar di Indonesia periode 2021 - 2023. Selama periode tersebut, permintaan terhadap cabai rawit mengalami fluktuasi. Pada tahun 2021, permintaan cabai rawit tercatat sebesar 578.883 ton. Angka ini mengalami peningkatan signifikan pada tahun 2022, yaitu mencapai 646.740 ton. Namun, pada tahun 2023 permintaan mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya, yaitu sebesar 562,816 ton.

Salah satu pusat produksi cabai utama di Jawa Timur adalah Kabupaten Blitar. Kabupaten ini menempati peringkat keempat sebagai pemasok cabai terbesar di Jawa Timur. Pada tahun 2023, total produksi cabai rawit di kabupaten Blitar mencapai 441.909 kuintal. Beberapa kecamatan yang menjadi sentra penghasil cabai rawit diantaranya adalah kecamatan kademangan, Panggungrejo, Talun, Kanigoro, dan beberapa wilayah lainnya. Kecamatan Kanigoro dianggap sebagai salah satu kecamatan terbesar di Kabupaten Blitar dalam hal produksi cabai rawit.

Meskipun hasil panen cabai rawit di Kabupaten Blitar selalu meningkat, peningkatan ini tidak selalu berdampak langsung pada pendapatan petani. Kondisi ini terjadi karena sebagian besar petani tidak menjual hasil panen mereka secara langsung kepada pembeli akhir., tetapi menggunakan perantara atau pedagang pengumpul untuk melakukannya. Proses pemasaran masih didominasi oleh keterlibatan berbagai lembaga pemasaran sebagai perantara antara petani dan konsumen. keterlibatan perantara ini menyebabkan petani kehilangan kendali terhadap penentuan harga jual, sehingga mengurangi potensi keuntungan yang bisa mereka peroleh. Kondisi ini mencerminkan adanya ketidakefisienan dalam system pemasaran. Pemasaran dikatakan efisien apabila terjadi pembagian hasil yang adil antara petani dan pelaku pemasaran lainnya, serta produk dapat disampaikan ke tangan konsumen dengan biaya serendah mungkin. Efisiensi pemasaran yang tercapai secara optimal akan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan petani dan keberlanjutan usaha tani. Sebaliknya ketidakefisienan pemasaran, seperti saluran distribusi yang terlalu panjang, tingginya biaya transportasi, dan fluktuasi harga yang tidak menentu, menjadi kendala utama yang dihadapi oleh petani cabai rawit di berbagai daerah, termasuk di kabupaten Blitar.

Efisiensi dalam pemasaran dicapai apabila memenuhi dua kriteria utama. Pertama system pemasaran harus mampu menyalurkan hasil produksi dari produsen kepada konsumen akhir dengan biaya serendah mungkin. Kedua, system tersebut harus dapat memastikan adanya pembagian keuntungan yang adil dari total harga yang dibayarkan oleh konsumen, kepada seluruh pelaku yang terlibat dalam proses produksi dan distribusi. Efisiensi dalam pemasaran ini sangat penting untuk menjamin kelangsungan usaha tani dan meningkatkan kesejahteraan petani sebagai produsen utama.

Sebelum sampai ke konsumen akhir, cabe rawit didistribusikan melalui berbagai lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran berfungsi sebagai perantara antara produsen dan konsumen akhir. Harga jual konsumen meningkat karena panjang rantai distribusi ini, sedangkan harga petani lebih rendah. Ketergantungan terhadap pelaku distribusi, tingginya biaya transportasi, serta persaingan pasar yang ketat turut menjadi faktor yang menekan nilai jual cabai di tingkat petani. Kondisi ini menegaskan pentingnya analisis terhadap efisiensi pemasaran di kecamatan Kanigoro, guna mengetahui sejauh mana setiap lembaga pemasaran memengaruhi harga jual, dan lembaga mana yang mampu memberikan nilai paling efisien dalam distribusi produk.

Berdasarkan permasalahan tersebut, peneliti ini bertujuan untuk mengidentifikasi system pemasaran cabai rawit serta mengukur tingkat efisiensinya di kecamatan Kanigoro, kabupaten Blitar.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana saluran pemasaran cabai rawit di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar?
2. Bagaimana efisiensi pemasaran cabai rawit di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui saluran pemasaran cabai rawit yang ada di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar
2. Mengetahui efisiensi pemasaran cabai rawit di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan bahwa penelitian ini akan bermanfaat untuk hal-hal berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Sebagai kemajuan ilmu pengetahuan mengenai unsur-unsur yang mempengaruhi efisiensi pemasaran cabai rawit.
2. Dengan dilakukannya penelitian ini memiliki manfaat untuk menambah wawasan dalam bidang pemasaran.
3. Temuan penelitian ini dapat dijadikan untuk pedoman penelitian di masa depan mengenai seberapa efisiensi suatu saluran pemasaran dan seberapa berpengaruh kepada pendapatan petani.

1.4.2 Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan pedoman untuk meningkatkan pemasaran cabai rawit sehingga petani dan pedagang memiliki hasil yang sama.

1.5 Batasan Penelitian

1. Ruang lingkup penelitian ini terbatas pada lokasi yang terletak di Kecamatan Kanigoro, kabupaten Blitar.
2. Studi ini hanya melihat komponen pendapatan, margin, biaya, persentase petani, dan efisiensi pemasaran.
3. Para responden dimasukkan berdasarkan tiga kriteria: jenis kelamin, usia (20-62 tahun), dan status kewarganegaraan Indonesia.