

**SALURAN PEMASARAN DAN PROFITABILITAS USAHATANI CABAI
RAWIT DI DESA PUCUK KECAMATAN DAWARBLANDONG
KABUPATEN MOJOKERTO**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Program Studi Agribisnis



Oleh :
PUTRI AMBARWATI
NPM : 18024010041

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
SURABAYA
2023**

**SALURAN PEMASARAN DAN PROFITABILITAS USAHATANI CABAI
RAWIT DI DESA PUCUK KECAMATAN DAWARBLANDONG
KABUPATEN MOJOKERTO**

Oleh :

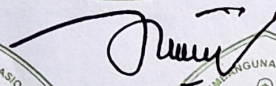
PUTRI AMBARWATI
NPM: 18024010041


Telah diterima pada tanggal
20 Maret 2023

Telah Disetujui Oleh :

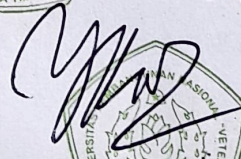
Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama


Dr. Ir. Hamidah Hendrarini, M.Si.
NIP. 19601227 199103 2001


Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP.
NIP. 19620712 199103 2001

Mengetahui,
Koordinator Program Studi Agribisnis


Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP.
NIP. 19620712 199103 2001

**SALURAN PEMASARAN DAN PROFITABILITAS USAHATANI CABAI
RAWIT DI DESA PUCUK KECAMATAN DAWARBLANDONG
KABUPATEN MOJOKERTO**

Oleh :

PUTRI AMBARWATI
NPM : 18024010041


Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur


Pada hari Rabu, 1 Maret 2023

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama


Dr. Ir. Hamidah Hendrarini, M.Si.
NIP. 19601227 199103 2001



Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP.
NIP. 19620712 199103 2001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

**Koordinator Program Studi
Agribisnis**


Dr. Ir. Wanti Mindari, MP.
NIP. 19631208 199003 2001


Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP.
NIP. 19620712 199103 2001

SURAT PERNYATAAN

Berdasarkan Undang – Undang No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta dan Permendiknas No. 17 Tahun 2010, Pasal 1 Ayat 1 tentang plagiarisme. Maka, saya sebagai Penulis Skripsi dengan Judul : **SALURAN PEMASARAN DAN PROFITABILITAS USAHATANI CABAI RAWIT DI DESA PUCUK KECAMATAN DAWARBLANDONG KABUPATEN MOJOKERTO.**

Menyatakan bahwa Skripsi tersebut di atas bebas dari plagiarisme.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya.

Surabaya, Maret 2023

Yang Membuat Pernyataan,



Putri Ambarwati
NPM. 18024010041

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Saluran Pemasaran dan Profitabilitas Usahatani Cabai Rawit Di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto”. Skripsi ini diajukan sebagai syarat meraih gelar sarjana Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari banyak pihak yang membantu memberikan arahan serta dukungan. Khususnya Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP selaku dosen pembimbing utama dan Dr. Ir. Hamidah Hendrarini, M.Si selaku dosen pembimbing pendamping, terima kasih atas bimbingannya yang telah diberikan. Tidak lupa penulis juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Ir. Wanti Mindari, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Prof. Dr. Ir. Syarif Imam Hidayat, M.M selaku Ketua Jurusan Agribisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP selaku Koordinator Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Segenap dosen pengajar Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur atas ilmu yang telah diberikan selama penulis menjalani perkuliahan di Jurusan Agribisnis.
5. Balai Penyuluh Pertanian (BPP) Kecamatan Dawarblandong yang telah membantu dalam memberikan data yang dibutuhkan oleh penulis.

6. Orang tua, adik, nenek, dan saudara – saudara yang sudah memberikan dukungan sepenuhnya kepada saya.
7. Teman – teman Agribisnis 2018 terutama sahabat saya yang selalu mendukung, memberikan kritik dan saran kepada penulis.

Skripsi ini telah disusun dengan sebaik – baiknya, namun penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca.

Surabaya, Maret 2023

Penulis

SALURAN PEMASARAN DAN PROFITABILITAS USAHATANI CABAI RAWIT DI DESA PUCUK, KECAMATAN DAWARBLANDONG, KABUPATEN MOJOKERTO

Putri Ambarwati, Nuriah Yuliati, Hamidah Hendrarini

Abstrak

Cabai rawit merupakan komoditas unggulan hortikultura, karena cabai rawit sering digunakan untuk sehari – hari dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Desa Pucuk merupakan desa penghasil cabai rawit terbesar di Kecamatan Dawarblandong. Akan tetapi, petani tidak dapat menjual hasil panen ke pasar secara langsung hal ini dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh petani. Tujuan dari penelitian ini yaitu 1) mendeskripsikan saluran pemasaran dan fungsi – fungsi pemasaran cabai rawit di Desa Pucuk, Kecamatan Dawarblandong, Kabupaten Mojokerto, 2) menganalisis margin dan biaya pemasaran setiap saluran pemasaran yang ada, 3) menganalisis profitabilitas usahatani cabai rawit dari saluran pemasaran yang ada di Desa Pucuk. Populasi dari penelitian ini yaitu petani cabai rawit yang berjumlah 595 petani, kemudian untuk sampel 10% dari jumlah sampel yaitu sebanyak 60 petani yang diambil secara *accidental sampling*. Sedangkan untuk lembaga pemasaran menggunakan metode *snowball sampling* sehingga diperoleh responden pedagang pengumpul 18 orang, pedagang besar 6 orang, dan pedagang pengecer 20 orang. Metode analisis dari penelitian ini yaitu analisis deskriptif, analisis margin, analisis pendapatan, dan analisis profitabilitas usahatani. Hasil dari penelitian ini yaitu 1) Terdapat dua saluran pemasaran yang ada di Desa Pucuk. Masing – masing lembaga pemasaran yang terlibat melakukan fungsi – fungsi pemasaran sesuai dengan kebutuhan lembaga pemasaran. 2) Margin pemasaran pada saluran pemasaran I dan II sebesar Rp. 31.500/kg dan Rp. 24.000/kg, biaya pemasaran pada saluran pemasaran I sebesar Rp. 6.186,17/kg dan saluran pemasaran II sebesar Rp. 4.552,05/kg. 3) Profitabilitas usahatani cabai rawit pada saluran pemasaran II lebih menguntungkan bagi petani yaitu sebesar 7,91%.

Kata kunci : Cabai Rawit, Saluran Pemasaran, Profitablitas Usahatani

**MARKETING CHANNELS AND PROFITABILITY OF CAYENNE
PEPPER FARMING IN PUCUK VILLAGE, DAWARBLANDONG SUB-
DISTRICT, MOJOKERTO DISTRICT**

Putri Ambarwati, Nuriah Yuliati, Hamidah Hendrarini

Abstract

Cayenne pepper is a leading horticultural commodity, because cayenne pepper is often used for daily use and has a high economic value. Pucuk Village is the largest cayenne pepper producing village in Dawarblandong District. However, farmers cannot sell their crops to the market directly, which can affect the income earned by farmers. The objectives of this study are 1) to describe the marketing channels and marketing functions of cayenne pepper in Pucuk Village, Dawarblandong District, Mojokerto Regency, 2) to analyze the margins and marketing costs of each existing marketing channel, 3) to analyze the profitability of cayenne pepper farming from existing marketing channels in Pucuk Village. The population of this study is cayenne pepper farmers totaling 595 farmers, then for a sample of 10% of the total sample of 60 farmers taken by accidental sampling. As for marketing institutions using the snowball sampling method so that the respondents obtained 18 collecting traders, 6 large traders, and 20 retailers. The analysis method of this research is descriptive analysis, margin analysis, income analysis, and farm profitability analysis. The results of this study are 1) There are two marketing channels in Pucuk Village. Each marketing institution involved performs marketing functions according to the needs of the marketing institution. 2) Marketing margins on marketing channels I and II amounted to Rp. 31.500/kg and Rp. 24.000/kg, marketing costs on marketing channel I amounted to Rp. 6.186,17/kg and marketing channel II amounted to Rp. 4.552,05/kg. 3) The profitability of cayenne pepper farming in marketing channel II is more profitable for farmers at 7,91%.

Keywords: Cayenne Pepper, Marketing Channels, Farm Profitability

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian	8
1.4. Manfaat Penelitian	9
II. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1. Penelitian Terdahulu	10
2.2. Tanaman Cabai Rawit (<i>Capsicum frutescens</i> L)	17
2.2.1. Klasifikasi Cabai Rawit (<i>Capsicum frutescens</i> L)....	17
2.2.2. Morfologi Cabai Rawit (<i>Capsicum frutescens</i> L)...	18
2.2.3. Syarat Tumbuh Cabai Rawit (<i>Capsicum frutescens</i> L)	20
2.3. Definisi Usahatani	22

2.4. Pemasaran	23
2.4.1. Definisi Pemasaran	23
2.4.2. Konsep Pemasaran	24
2.5. Fungsi – Fungsi Pemasaran	26
2.6. Lembaga Pemasaran	28
2.7. Saluran Pemasaran	30
2.8. Profitabilitas	33
2.9. Kerangka Pemikiran	35
III. METODE PENELITIAN	37
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	37
3.2. Populasi dan Sampel	37
3.3. Jenis dan Sumber Data	37
3.4. Teknik Pengumpulan Data	38
3.5. Teknik Analisis Data	39
3.6. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	42
IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	47
4.1. Gambaran Umum	47
4.1.1. Kondisi Geografis Desa Pucuk	47
4.1.2. Karakteristik Responden Petani	49
4.1.3. Karakteristik Lembaga Pemasaran	54
4.2. Saluran Pemasaran dan Fungsi – Fungsi Pemasaran Cabai Rawit	59
4.2.1. Saluran Pemasaran Cabai Rawit	59
4.2.2. Fungsi – Fungsi Pemasaran Cabai Rawit	61
4.3. Margin dan Biaya Pemasaran Cabai Rawit	71

4.3.1. Margin Pemasaran Cabai Rawit	71
4.3.2. Biaya Pemasaran Cabai Rawit	73
4.4. Profitabilitas Usahatani Cabai Rawit	81
4.4.1. Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit	81
4.4.2. Analisis Profitabilitas	89
V. KESIMPULAN DAN SARAN	92
5.1. Kesimpulan	92
5.2. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN	97

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
1.1.	Hasil Produksi Tanaman Buah – Buah dan Sayuran Semusim Kabupaten Mojokerto 2017 – 2021	4
1.2.	Luas Panen dan Produksi Cabai Rawit Menurut Desa pada Tahun 2021	5
1.3.	Hasil Komoditas Cabai Rawit Desa Pucuk 2016 – 2021	6
4.1.	Perincian Penggunaan Lahan di Desa Pucuk	47
4.2.	Umur Responden Petani Cabai Rawit	49
4.3.	Tingkat Pendidikan Responden Petani Cabai Rawit	50
4.4.	Jumlah Tanggungan Keluarga Responden Petani Cabai Rawit....	51
4.5.	Pengalaman Berusahatani Responden Petani Cabai Rawit	52
4.6.	Luas Lahan Responden Petani Cabai Rawit	53
4.7.	Karakteristik Pedagang Pengumpul di Desa Pucuk	54
4.8.	Karakteristik Pedagang Besar di Desa Pucuk	57
4.9.	Karakteristik Pedagang Pengecer di Desa Pucuk	58
4.10.	Fungsi – Fungsi Pemasaran Cabai Rawit Setiap Saluran Pemasaran	61
4.11.	Margin Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pucuk	71
4.12.	Biaya Pemasaran Cabai Rawit pada Saluran Pemasaran I dan II	73
4.13.	Pendapatan Usahatani Cabai Rawit pada Saluran Pemasaran I Persekali Panen	82
4.14.	Pendapatan Usahatani Cabai Rawit pada Saluran Pemasaran II Persekali Panen	84
4.15.	Profitabilitas Saluran Pemasaran Cabai Rawit	89

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
2.1.	Kerangka Pemikiran Saluran dan Profitabilitas Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pucuk	35
4.1.	Batas Wilayah Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong	48
4.2.	Saluran Pemasaran I Cabai Rawit	60
4.3.	Saluran Pemasaran II Cabai Rawit	60

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian untuk Petani	97
2.	Kuesioner Penelitian untuk Pedagang Pengumpul	100
3.	Kuesioner Penelitian untuk Pedagang Besar	102
4.	Kuesioner Penelitian untuk Pedagang Pengecer	104
5.	Karakteristik Responden Petani Cabai Rawit di Desa Pucuk	106
6.	Karakteristik Pedagang Pengumpul	108
7.	Karakteristik Pedagang Besar	109
8.	Karakteristik Pedagang Pengecer	110
9.	Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pucuk	111
10.	Biaya Pemasaran pada Pedagang Pengumpul	112
11.	Biaya Pemasaran pada Pedagang Besar	113
12.	Biaya Pemasaran pada Pedagang Pengecer	114
13.	Perhitungan Margin Pemasaran	115
14.	Perhitungan <i>Farmer's Share</i> Setiap Responden Petani	116
15.	Perhitungan Keuntungan Lembaga Pemasaran pada Saluran Pemasaran I	118
16.	Perhitungan Keuntungan Lembaga Pemasaran pada Saluran Pemasaran II	120
17.	Biaya Produksi (Biaya Variabel) Usahatani Cabai Rawit	121
18.	Penjabaran Biaya Pestisida	123
19.	Biaya Produksi (Biaya Tetap) Usahatani Cabai Rawit	125
20.	Penerimaan Usahatani Cabai Rawit Persekali Panen (pada Bulan April)	127