

**POTENSI PENGEMBANGAN USAHATANI DAN TATANIAGA
CABAI RAWIT DI KELURAHAN SUMUR WELUT
KECAMATAN LAKARSANTRI KOTA SURABAYA**

TESIS

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Mencapai Gelar Magister**

**PROGRAM STUDI
MAGISTER AGRIBISNIS**



Diajukan Oleh :

DIAN AYU FITRIANI
1564020001

**PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR
SURABAYA
2019**

**POTENSI PENGEMBANGAN USAHATANI DAN TATANIAGA
CABAI RAWIT DI KELURAHAN SUMUR WELUT
KECAMATAN LAKARSANTRI KOTA SURABAYA**

Disusun Oleh :

DIAN AYU FITRIANI
NPM. 1564020001

Telah Dipertahankan Di Depan Tim Penguji
Pada Tanggal 8 Februari 2019 dan dinyatakan telah
Memenuhi syarat untuk diterima

SUSUNAN DEWAN PENGUJI :

Pembimbing I :



Dr. Ir. Pawana Nur Indah, M.Si
NIP. 19570720 198703 2001

Anggota Dewan Penguji :



Dr. Ir. Indra Tjahaja Amir, MP
NIP. 19581118 198903 1 001

Pembimbing II :



Dr. Ir. Ramdan Hidayat, MS
NIP. 19620205 198703 1005

Mengetahui :

**Dekan
Fakultas Pertanian**



Dr. Ir. R.A. Nora Augustien K.MP
NIP. 19590824 198703 2001

**Koordinator Program Studi
Magister Agribisnis**



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

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR ORISINALITAS	iii
ABSTRAK	iv
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Kegunaan Penelitian	11
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Review Penelitian Sebelumnya	12
2.2 Landasan Teori / Pustaka	21
2.2.1 Tinjauan Tentang Cabai Rawit	21
2.2.2 Usaha Tani	22
2.2.3 Sistem Pemasaran	24
2.2.4 Saluran Pemasaran.....	27
2.2.5 Lembaga Pemasaran	28
2.2.6 Fungsi Pemasaran.....	31
2.2.7 Farmer Share.....	33
2.2.8 Margin Pemasaran	34
2.2.9 Analisis Local Quotient.....	35
2.2.10 Analisis SWOT.....	36
2.3 Kerangka Pemikiran	41
III. METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis dan Desain Penelitian	46
3.2 Definisi Operasional Variabel	46
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian	49
3.4 Metode Pengambilan Data.....	49
3.5 Teknis Analisis.....	51
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Wilayah Penelitian	67
4.2 Karakteristik Responden	68

4.3 Analisis Usahatani	73
4.4 Analisis Tataniaga Pemasaran	62
4.5 Analisis Potensi Usahatani Cabai Rawit	92
4.6 Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Cabai Rawit	94
V. PENUTUP	
6.1 Kesimpulan	112
6.2 Saran	113
DAFTAR PUSTAKA	115
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Konsumsi Cabai Per Kapita dalam Rumah Tangga	3
2.	Perkembangan Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas	4
3.	Produksi Cabai Rawit di Jawa Timur	5
4.	Produksi Tanaman Sayuran Menurut Jenisnya	5
5.	Matriks IFAS	62
6.	Matriks EFAS	62
7.	Matriks Analisis SWOT	57
8.	Penentuan Strategi Prioritas	66
9.	Penggunaan Tanah di Kelurahan Sumur Welut	68
10.	Banyaknya Curah Hujan dan Hari Hujan	68
11.	Umur Petani Responden.....	69
12.	Jenis Kelamin Petani Responden.....	70
13.	Jumlah Anggota Keluarga Petani	71
14.	Tingkat Pendidikan Petani Responden	72
15.	Luas Lahan Petani Responden	73
16.	Lama Berusaha Tani Petani Responden	74
17.	Status Kepemilikan Lahan Petani Responden.....	74
18.	Biaya Variabel Usahatani.....	76
19.	Biaya Penyusutan Peralatan	78
20.	Total Biaya Produksi Usahatani	79
21.	Perhitungan Marjin Pemasaran Cabai.....	94
22.	Perhitungan Farmer's Share	96
23.	Pembobotan Faktor Internal Strategis.....	98
24.	Pembobotan Faktor Eksternal Strategis	99
25.	Matriks SWOT	102
26.	Prioritas Komponen SWOT	107
27.	Prioritas Faktor Kekuatan	108
28.	Prioritas Faktor Kelemahan.....	109

29.	Prioritas Faktor Peluang	110
30.	Prioritas Faktor Ancaman	111
31.	Strategi Prioritas Pengembangan Usahatani	112

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT	37
2.	Kerangka Pemikiran	44
3.	Tataniaga Pemasaran Cabai Rawit	85
4.	Saluran I Pemasaran Cabai Rawit.....	86
5.	Saluran II Pemasaran Cabai Rawit	87
6.	Saluran III Pemasaran Cabai Rawit	88
7.	Saluran I Pemasaran Cabai Rawit	89
8.	Diagram SWOT.....	101

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kuisisioner	119
2.	Pembobotan dan penentuan rating faktor internal	127
3.	Pembobotan dan penentuan rating faktor eksternal.....	128
4.	Data Responden.....	129

Tesis ini diperuntukkan kepada :

Kedua Orang Tua

Keluarga Besar

Orang orang terdekat dan tersayang

Semua sahabat

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanallahu wa Ta'ala atas karunia dan limpahan rahmatNya penulis dapat menyelesaikan Tesis dengan judul **POTENSI PENGEMBANGAN USAHATANI DAN TATANIAGA PEMASARAN CABAI RAWIT DI KELURAHAN SUMUR WELUT KECAMATAN LAKARSANTRI KOTA SURABAYA.**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dr. Ir. Pawana Nur Indah, MSi selaku Pembimbing Utama, Dr. Ir. Ramdan Hidayat, MS selaku pembimbing pendamping. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada :

1. Rektor Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Surabaya.
2. Kedua orang tua dan keluarga yang senantiasa mendoakan dan mendukung keberhasilan penulis.
3. Rekan-rekan Magister Agribisnis angkatan 33.
4. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu

Tesis ini belum sempurna karena keterbatasan kemampuan dan pengalaman penulis. Namun demikian penulis berharap semoga dapat memberikan manfaat dalam membangun keilmuan, masyarakat, bangsa dan negara

Surabaya, Februari 2019

Dian Ayu Fitriani

NPM : 1564020001

**POTENSI PENGEMBANGAN USAHATANI DAN TATANIAGA
CABAI RAWIT DI KELURAHAN SUMUR WELUT
KECAMATAN LAKARSANTRI KOTA SURABAYA**

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis kegiatan usahatani cabai rawit, menganalisis sistem tataniaga cabai rawit, menganalisis potensi dan pengembangan usahatani cabai rawit di Kelurahan Sumur Welut. Sampel yang digunakan untuk menganalisis usahatani adalah sebanyak 45 orang petani, Sampel lembaga pemasaran terdiri dari 2 pedagang pengumpul, 3 pedagang besar, dan 5 pedagang pengecer. Penentuan key informan yang diperlukan untuk pengisian kuisisioner faktor internal dan eksternal dipilih 10 orang petani dari 3 kelompok tani yang ada di Kelurahan Sumur Welut. Petani yang dipilih sebagai key informan adalah petani yang sudah berusaha tani lebih dari 5 tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Nilai RC ratio didapatkan hasil sebesar 2,6 dengan demikian usahatani yang dilakukan petani responden layak untuk diusahakan karena nilai RC ratio lebih dari 1. Saluran pemasaran yang terdapat pada sistem tataniaga cabai rawit adalah sebanyak 4 saluran pemasaran. Dengan total margin pemasaran sebesar Rp 7.500,00 dengan persentase Farmer's Share sebesar 77 % pada saluran pemasaran ke I,II dan IV dan 70 % pada saluran pemasaran ke III. Potensi Usahatani dengan menghitung nilai LQ untuk menjawab tujuan ketiga didapatkan hasil nilai LQ cabai rawit adalah sebesar 1,11. Dari hasil analisis SWOT didapatkan 5 stratgi prioritas untuk pengembangan usahatani cabai rawit di Kelurahan Sumur Welut.

Kata Kunci : Petani, Cabai Rawit, Usahatani, SWOT, Tataniaga

POTENTIAL DEVELOPMENT FARMING AND COMMERCE OF CAYYENE PAPPER IN SUMUR WELUT VILLAGE LAKARSANTRI DISTRICT SURABAYA

Abstract

This study discusses to describe and analyze the activities of cayenne farming, analyze the cayenne trading system, analyze the potential and development of cayenne farming in the Sumur Welut Village. The sample used to analyze farming is 45 farmers, the marketing agency sample consists of 2 collectors, 3 wholesalers, and 5 retailers. Determination of key informants needed to fill in internal and external factor questionnaires selected 10 farmers from 3 farmer groups in Sumur Welut Village. Farmers selected as key informants are farmers who have moved over 5 years. The results showed that the RC value of the ratio obtained 2.6 results, thus farming carried out by the respondent farmers was feasible to be cultivated because the RC value of the ratio was more than 1. The marketing channels needed in the cayenne trading system were as many as 4 marketing channels. With a total marketing margin of Rp 7,500.00 with a percentage of Farmer Share of 77% on marketing channels I, II and IV and 70% on marketing channels III. Farming potential by calculating the LQ value to answer the goal, obtained results, the value of LQ chili is 1,11. From the results of the SWOT analysis obtained 5 priority strategies for the development of cayenne farming in Sumur Welut Village.

Keywords: Farmers, Cayyene Papper, Farming, SWOT, Trading