

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor krusial dalam jejaring kehidupan masyarakat Indonesia, yang keberadaannya tak tergantikan sebagai penyangga kebutuhan dasar, terutama di wilayah pedesaan. Dalam ranah pertanian, hortikultura menempati posisi penting karena perannya dalam menghasilkan komoditas dengan nilai ekonomi yang tinggi, seperti tanaman cabai. Menurut Kementerian Pertanian (2020), pengembangan hortikultura, khususnya cabai, menjadi prioritas dalam meningkatkan ketahanan pangan dan kesejahteraan petani.

Cabai rawit (*Capsicum annuum L.*) tergolong komoditas hortikultura yang bernilai ekonomi yang sangat baik dan peranan penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Sebagai bahan pangan utama dalam hampir seluruh masakan Nusantara, permintaan cabai rawit terus meningkat seiring pertumbuhan penduduk dan kesadaran konsumsi makanan yang kaya rasa. Produksi cabai rawit menjadi sumber mata pencaharian utama bagi petani (Kementerian Pertanian RI, 2023) termasuk di Desa Pucuk, Kecamatan Dawarblandong, Kabupaten Mojokerto. Namun, karakteristik komoditas hortikultura yang mudah rusak dan bersifat musiman menjadikan tata niaga dan pemasaran cabai rawit sangat krusial dalam menentukan pendapatan petani dan ketersediaan produk di tingkat konsumen (Kementerian Pertanian RI, 2023).

Hasil panen cabai rawit dari petani di Desa Pucuk tidak langsung sampai ke konsumen, melainkan melalui berbagai saluran pemasaran yang melibatkan beberapa pelaku, seperti pengepul, pedagang besar, hingga pedagang eceran.

Struktur saluran ini dapat bersifat pendek misalnya hanya melalui tengkulak lokal atau panjang dengan melibatkan lebih banyak perantara sebelum produk mencapai konsumen akhir. Setiap pelaku dalam rantai distribusi ini memiliki fungsi tertentu, mulai dari pengumpulan, penyortiran, pengangkutan, hingga penyaluran ke pasar yang lebih luas. Sayangnya, semakin panjang rantai distribusi, semakin besar pula margin yang diperoleh para perantara, sementara petani tetap menerima harga dasar yang rendah. Margin pemasaran merujuk pada perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dan harga yang diterima oleh produsen, yang mencerminkan selisih nilai jual dan beli di antara pelaku usaha, menjadi ukuran penting dalam menganalisis bagaimana nilai produk tersebut dibagi di sepanjang saluran pemasaran (Amrosi *et al*, 2015).

Biaya yang ditanggung masing-masing pelaku pemasaran cabai rawit meliputi transportasi, penyimpanan, tenaga kerja, serta risiko kerusakan. Petani, khususnya di daerah pedesaan seperti Desa Pucuk, sering kali menghadapi kendala transportasi dan akses ke pasar yang lebih luas, sehingga mereka menjual hasil dari panen mereka ke tengkulak dengan nilai jual yang cenderung merugikan petani secara ekonomis. Sementara itu, para tengkulak dan pedagang besar yang memiliki akses informasi harga dan pasar memperoleh margin yang lebih besar. Sebagai contoh, penelitian di wilayah agraris lain di Jawa Timur menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang pendek hanya menghasilkan margin sekitar Rp 350/kg, sedangkan saluran panjang dengan lebih banyak pelaku dapat menghasilkan margin hingga Rp 750/kg (Amrosi *et al*, 2015). Ketimpangan ini menunjukkan bahwa margin besar sering kali tidak sejalan dengan peningkatan kesejahteraan petani,

sehingga dapat dikatakan bahwa penjualan atau pemasaran tidak berjalan secara efisien.

Efisiensi pemasaran merupakan indikator penting dalam menilai keberhasilan saluran distribusi cabai rawit. Efisiensi ini dapat diukur melalui rasio antara biaya pemasaran terhadap total nilai produk pada tingkat konsumen. Semakin rendah biaya untuk menyalurkan produk, maka semakin tinggi tingkat efisiensinya. Saluran pemasaran yang pendek cenderung lebih efisien karena biaya rendah dan keuntungan lebih banyak mengalir ke petani. Sebaliknya, keberadaan saluran pemasaran yang panjang mengakibatkan bertambahnya komponen biaya, yang tidak hanya mendorong kenaikan harga di tingkat konsumen, tetapi juga mengurangi pendapatan yang diterima oleh petani sebagai produsen utama. Dalam kasus komoditas pertanian lain, seperti kelapa sawit, saluran dengan biaya rendah menunjukkan efisiensi yang jauh lebih tinggi dan proporsi harga yang diterima oleh petani cenderung lebih tinggi pada saluran pemasaran yang melibatkan lebih sedikit perantara dibandingkan dengan saluran distribusi yang melalui banyak tangan (Setiady, 2022).

Salah satu ukuran penting dalam mengevaluasi efektivitas pemasaran dari sisi produsen adalah nilai farmers' share, yakni porsi harga konsumen yang diterima petani. Nilai ini menunjukkan seberapa besar hasil penjualan yang benar-benar masuk ke kantong petani. Dalam situasi ideal, farmers' share mendekati harga konsumen, namun kenyataan di lapangan sering kali menunjukkan bahwa petani hanya menerima sebagian kecil dari harga jual akhir. Misalnya, pada saluran pendek petani bisa menerima hingga 87% dari harga konsumen, namun pada saluran panjang hanya sekitar 75%. Ketimpangan ini mencerminkan posisi tawar

petani yang lemah dan menunjukkan bahwa sebagian besar nilai tambah dikuasai oleh pelaku pemasaran lainnya. Oleh karena itu, memperpendek saluran pemasaran atau memperkuat kelembagaan tani menjadi solusi potensial untuk meningkatkan nilai farmers' share dan kesejahteraan petani (Herlinda, 2022).

Masalah utama yang memperparah rendahnya penerimaan petani adalah minimnya akses informasi harga pasar. Banyak petani di pedesaan tidak memiliki informasi real-time mengenai harga cabai rawit di pasar besar seperti Mojokerto kota atau Surabaya. Ketergantungan pada tengkulak yang sekaligus menjadi penentu harga membuat posisi tawar petani menjadi sangat rendah. Petani pun menjual hasil panen pada harga yang ditentukan sepihak, tanpa mengetahui nilai jual sebenarnya di pasar yang lebih luas. Fenomena ini diperparah dengan infrastruktur yang kurang memadai, keterbatasan teknologi, dan lemahnya organisasi petani di tingkat desa, sehingga menimbulkan asimetri informasi antara produsen dan pasar. Akibatnya, harga jual di tingkat petani cenderung berada pada titik terendah, bahkan saat harga pasar sedang tinggi (Erianto, 2022).

Fluktuasi harga cabai rawit selama lima tahun terakhir menggambarkan betapa dinamis dan tidak stabilnya pasar cabai di Indonesia. Berdasarkan rujukan data yang disajikan oleh Badan Pusat Statistik, harga produsen cabai rawit di Jawa Timur mengalami kenaikan dari Rp 20.130/kg pada tahun 2019 menjadi Rp 30.573/kg pada tahun 2023, meskipun sempat menurun drastis ke Rp 14.288/kg pada 2020 akibat pandemi (BPS Provinsi Jawa Timur, 2024).

Di sisi lain, harga eceran cabai rawit merah di Jawa Timur meningkat tajam dari Rp 27.538/kg pada 2020 menjadi Rp 47.270/kg pada 2023, dan sedikit menurun menjadi Rp 39.008/kg pada awal 2024 (BPS Provinsi Jawa Timur, 2024).

Selisih harga produsen dengan harga eceran yang cukup besar selama lima tahun terakhir menunjukkan bahwa masih tingginya margin di tingkat lembaga pemasaran karena dipengaruhi oleh faktor penambahan biaya dari penjualan peoduk, misalnya biaya tenaga kerja, transportasi, pengemasan, serta penyimpanan, dan menyebabkan rendahnya harga yang diterima oleh petani atau farmers' share terhadap harga beli di tingkat konsumen akhir.

Komoditas cabai, khususnya cabai rawit, memiliki potensi besar sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi daerah karena keterkaitannya dengan sektor agribisnis secara menyeluruh. Cabai tidak hanya berperan dalam industri hulu pertanian, tetapi juga dapat memberikan nilai tambah melalui aktivitas pasca panen dan membuka lapangan kerja di sektor pertanian sekunder.

Tabel 1.1 Rekapitulasi Luas Panen, Volume Produksi, dan Tingkat Produktivitas Lahan Cabai Rawit di Kecamatan Dawarblandong Periode 2020–2024

| Tahun | Luas Panen<br>(Ha) | Volume Produksi<br>(Ton) | Tingkat Produktivitas<br>(Ton/Ha) |
|-------|--------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| 2020  | 2.586              | 3.952,4                  | 1,528                             |
| 2021  | 2.691              | 3.907,0                  | 1,452                             |
| 2022  | 2.745              | 6.045,9                  | 2,202                             |
| 2023  | 2.068              | 3.935,2                  | 1,903                             |
| 2024  | 2.436              | 4.527,0                  | 1,858                             |

Sumber : Kantor Statistik Kecamatan Dawarblandong, 2024

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat pada lima tahun terakhir rekapitulasi luas panen, volume produksi, dan tingkat produktivitas lahan cabai rawit di Kecamatan Dawarblandong mengalami kenaikan dan penurunan yang disebabkan karena beberapa kelompok tani memilih untuk menanam komoditas lain seperti kangkung dan jagung, karena pada tahun sebelumnya harga cabai mengalami penurunan harga yang sangat signifikan.

Tabel 1.2 Total Hasil Panen Cabai Rawit di Kecamatan Dawarblandong 2024

| No | Desa       | Hasil Panen Cabai<br>(Ton) | Luas Panen<br>(Ha) | Produktivitas Lahan<br>(Ton/Ha) |
|----|------------|----------------------------|--------------------|---------------------------------|
| 1. | Gunungsari | 464                        | 258                | 1,798                           |
| 2. | Pucuk      | 430                        | 232                | 1,853                           |
| 3. | Madureso   | 371                        | 206                | 1,799                           |
| 4. | Temuireng  | 329                        | 183                | 1,797                           |

Sumber : Kantor Statistik Kecamatan Dawarblandong, 2024

Berdasarkan Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa Desa Pucuk menduduki posisi kedua tetapi memiliki produktivitas lahan paling tinggi dari hasil panen cabai rawit. Hal ini menunjukkan petani cabai rawit di desa Pucuk menghasilkan usahatani cabai yang efektif dan efisien berdasarkan kualitas dan kuantitas produksi serta sukses melakukan usaha tani cabai rawit sampai masa panen.

Tabel 1.3 Hasil Komoditas Cabai Rawit Desa Pucuk Tahun 2020 – 2024.

| Tahun | Luas Panen(Ha) | Produksi Cabai<br>(Ton) | Produktivitas Lahan<br>(Ton/Ha) |
|-------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
| 2020  | 150            | 315                     | 2,100                           |
| 2021  | 150            | 300                     | 2,000                           |
| 2022  | 232            | 464                     | 2,000                           |
| 2023  | 232            | 418                     | 1,801                           |
| 2024  | 232            | 430                     | 1,853                           |

Sumber : Kantor Statistik Kecamatan Dawarblandong, 2024

Berdasarkan Tabel 1.3, menunjukkan produksi cabai rawit yang ada di Desa Pucuk mengalami peningkatan dalam lima tahun terakhir. Namun, terdapat penurunan luas panen pada tahun 2020 dan 2021. Hal ini terjadi karena sebagian petani memilih untuk beralih menanam tanaman lain, seperti kangkung. Pergeseran tersebut dipicu oleh harga cabai rawit yang rendah pada tahun 2019, sehingga petani yang memiliki lahan cukup luas menjalin kerja sama dengan pedagang besar untuk membudidayakan kangkung. Namun sejak tahun 2022 hingga 2024, seiring membaiknya harga cabai rawit, banyak petani kembali menanam cabai dan luas panen pun meningkat.

Mayoritas petani di lokasi penelitian menjual hasil panennya kepada lembaga pemasaran yang sudah mereka kenal dan telah terjalin hubungan kerja cukup lama. Keputusan ini umumnya dilatarbelakangi oleh minimnya akses terhadap informasi harga pasar maupun keterbatasan dalam menjual langsung ke pasar tradisional. Akibatnya, petani menerima harga yang lebih rendah dari potensi nilai sebenarnya. Ketakutan terhadap ketidakpastian harga serta risiko produk tidak terjual juga menjadi alasan utama mengapa petani enggan menjual sendiri ke pasar. Selain itu, karena cabai rawit bersifat rentan dan tidak bisa bertahan lama, pendistribusian menjadi sangat penting untuk memastikan produk tetap sampai ke konsumen dalam kondisi baik (Kementerian Pertanian RI, 2023).

Informasi yang diperoleh dari lapangan menunjukkan bahwa pada Februari 2025, rata-rata harga cabai rawit di tingkat petani mencapai Rp 50.500 per kilogram. Sementara itu, harga di tingkat pedagang besar sekitar Rp 55.000/kg, tengkulak Rp 58.000/kg, pengecer Rp 60.500/kg, dan di tingkat konsumen akhir mencapai Rp 62.500/kg. Pada bulan berikutnya, yaitu Maret 2025, harga jual dari petani menurun menjadi sekitar Rp 46.000/kg, sedangkan harga beli konsumen berada di kisaran Rp 58.000/kg. Selisih yang besar pada harga tersebut mencerminkan tingginya margin yang dinikmati oleh para pelaku distribusi selain petani.

Kondisi ini menunjukkan pentingnya pembentukan sistem distribusi yang lebih efisien dan pendek. Perlu dilakukan penguatan kelembagaan petani agar mereka tidak lagi bergantung penuh pada tengkulak, serta mampu memperoleh harga yang lebih adil dan menguntungkan. Meskipun Desa Pucuk memiliki produktivitas lahan yang tinggi, ketidakmampuan petani untuk mengakses

informasi harga pasar secara langsung menyebabkan harga jual di tingkat petani tetap rendah. Dengan demikian, meskipun produksi tinggi, pendapatan petani tetap terbatas karena sistem pemasaran yang tidak berpihak pada produsen.

Berdasarkan masalah tersebut sehingga mendorong peneliti untuk mengadakan suatu penelitian mengenai “Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto”, untuk mengetahui bentuk saluran pemasaran, banyaknya biaya pemasaran, besarnya margin pemasaran, bagian harga yang diterima petani, serta efisiensi pemasaran cabai rawit di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas , rumusan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran pemasaran cabai rawit di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto?
2. Bagaimana biaya pemasaran dan margin pemasaran cabai rawit di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto?
3. Bagaimana efisiensi pemasaran dan farmer's share cabai rawit di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditemukan, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk :

1. Mendeskripsikan saluran pemasaran cabai rawit yang ada di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto.

2. Untuk menganalisis biaya pemasaran dan margin pemasaran cabai rawit di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto.
3. Untuk menganalisis efisiensi pemasaran dan farmer's share cabai rawit di Desa Pucuk Kecamatan Dawarblandong Kabupaten Mojokerto.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan diatas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi petani cabai dan lembaga pemasaran, hasil penelitian ini menjadikan tambahan wawasan dalam memilih dan mengevaluasi saluran pemasaran yang paling menguntungkan di Desa Pucuk, Kecamatan Dawarblandong, Mojokerto. Dengan demikian, mereka dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam memasarkan hasil panen.
2. Bagi instansi pemerintah terkait, temuan dari penelitian ini menjadikan sebagai salah satu referensi dalam merumuskan kebijakan pada sektor pertanian, khususnya dalam pengembangan tanaman hortikultura seperti cabai rawit di wilayah Desa Pucuk, Kecamatan Dawarblandong, Mojokerto.