



Analisis Tataniaga Cabai Merah (*Capsicum Annum L*) Di Kecamatan Ranah Pesisir, Kabupaten Pesisir Selatan

Fania Handayani¹, Rini Hakimi^{2*}, Rika Hariance³

^{1,2,3}Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian,
Universitas Andalas

*email korespondensi : rinihakimi@agr.unand.ac.id

ABSTRAK

Tataniaga komoditi pertanian yang efisien dapat meningkatkan pendapatan petani. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan saluran dan fungsi tataniaga oleh masing-masing lembaga serta menganalisis margin tataniaga, bagian yang diterima petani dan efisiensi saluran tataniaga cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif dimana dalam pengambilan datanya menggunakan metode survei. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola saluran tataniaga cabai merah menggunakan perantara, yaitu pedagang pengumpul dan pengecer. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani dan pedagang pengumpul/pengecer cabai merah terdiri dari fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Margin tataniaga pada saluran 1 lebih kecil dari margin tataniaga pada saluran 2. Persentase bagian harga yang diterima petani pada saluran 1 lebih besar dibandingkan saluran 2. Saluran 1 lebih efisien dibandingkan saluran 2. Lembaga tataniaga harus memperhatikan fungsi fisik (pengangkutan, penyimpanan dan pengemasan) dalam mendistribusikan cabai merah untuk menjaga kualitas cabai merah.

Kata Kunci : Tataniaga, Saluran, Fungsi, Margin, Efisiensi, Cabai Merah

Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

ABSTRACT

An efficient agricultural commodity trade system can increase the income of farmers. This study aims to describe the channels and functions of the trading system by each institution as well as to analyze the trading system margin, the share received by farmers, and the efficiency of the red chili marketing channel in Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency. The method used is a qualitative and quantitative descriptive method where the data collection uses a survey method. The results showed that the red chili marketing channel pattern uses intermediary traders. That are collectors and retailers. The marketing function performed by farmers and red chili collectors/retailers consists of exchange, physical, and facility functions. The trading system margin on channel one is smaller compared to channel two. The percentage share of the price farmers



Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

receive in channel one is higher than in channel two. Channel one is more efficient than channel two. Trading administration institutions must pay attention to the physical function (transportation, storage, and packaging) of distributing red chillies to maintain their quality of red chillies.

Keywords : Trading, Channel, Function, Margin, Efficiency, Red Chili

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara berkembang yang dikenal dengan negara agraris. Sektor pertanian memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Hal ini terlihat dari kontribusi sektor pertanian, perikanan dan kehutanan terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2021 yang menduduki posisi kedua setelah industri pengolahan, yaitu sebesar Rp. 1.403.710 miliar (Badan Pusat Statistik, 2022). Sektor pertanian juga berperan besar bagi pertumbuhan ekonomi di suatu wilayah (Nadzirah, 2020).

Berdasarkan keputusan kementerian pertanian, ketersediaan, akses dan konsumsi pangan merupakan salah satu dari lima program kementerian pertanian yang tertuang dalam Renstra Kementerian Pertanian Tahun 2020-2024 (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2021). Keputusan ini diiringi dengan berbagai upaya peningkatan produksi tanaman pangan, hortikultura, perkebunan dan peternakan. Produksi sektor pertanian dilakukan dengan pengembangan tanaman hortikultura di kawasan pertanian yang memiliki potensi tinggi.

Subsektor hortikultura merupakan subsektor pertanian yang memiliki prospek untuk meningkatkan pembangunan pertanian. Salah satu komoditi hortikultura yang penting di Indonesia adalah tanaman cabai. Cabai merah termasuk komoditas hortikultura yang sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Buah cabai merah sangat disukai karena memiliki rasa pedas dan dapat meningkatkan selera makan. Cabai Merah (*Capsicum annum L.*) merupakan tanaman perdu yang memiliki rasa buah pedas yang disebabkan oleh kandungan capsaicin. Pada umumnya merah mempunyai banyak kandungan gizi dan vitamin, seperti : kalori, lemak, protein, karbohidrat, kalsium, vitamin A, vitamin B1, dan vitamin C (Piay, Tyasdjaja, Ermawati, & Hantoro, 2010).

Proses pendistribusian cabai merah membutuhkan manajemen tataniaga. Tataniaga adalah salah satu kegiatan yang harus dilakukan oleh para pengusaha, termasuk pengusaha tani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk mendapatkan keuntungan, dan untuk berkembang. Berhasil atau tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya dibidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia (Firdaus, 2008). Tataniaga pertanian mencakup kegiatan memindahkan barang dari sektor produksi ke sektor konsumsi. Kegiatan ini melibatkan lembaga niaga dan fungsi-fungsi tataniaga (Sitinjau, 2023).

Salah satu wilayah penghasil cabai merah di Propinsi Sumatera Barat adalah Kabupaten Pesisir Selatan, Kecamatan Ranah Pesisir. Berdasarkan survei pendahuluan, ditemukan adanya perbedaan harga 25-50 % antara harga ditingkat petani dengan harga ditingkat konsumen. Pada bulan Mei 2021 harga ditingkat petani Rp. 10.000/kg dan ditingkat konsumen Rp. 15.000/kg, sedangkan pada bulan september 2021 harga ditingkat petani Rp. 20.000/kg dan ditingkat konsumen Rp. 25.000/kg.

Petani tidak memiliki kekuatan dalam menentukan harga cabai merah sehingga petani hanya berperan sebagai *price taker* (penerima harga), sementara jika dilihat harga ditingkat konsumen terjadi kenaikan yang cukup



Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

signifikan. Berdasarkan permasalahan yang saat ini terjadi di lapangan diduga keuntungan dari kegiatan tataniaga lebih besar dinikmati oleh pedagang dibanding petani.

Disisi lain, ada biaya tataniaga yang ditanggung oleh pedagang dan ada biaya tataniaga yang ditanggung oleh petani. Biaya tersebut adalah biaya kemasan (biaya karung dan tali) serta biaya pengangkutan. Jumlah biaya tataniaga, keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga tataniaga serta panjang pendeknya saluran pemasaran akan mempengaruhi besarnya selisih harga ditingkat petani dengan konsumen akhir. Hal ini juga akan mempengaruhi pendapatan petani cabai merah.

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah (1) mendeskripsikan saluran dan fungsi-fungsi tataniaga cabai merah yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat di Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan, (2) menganalisis margin tataniaga dan bagian yang diterima oleh petani cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan, (3) menganalisis efisiensi tataniaga cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Ranah Pesisir, Kabupaten Pesisir Selatan Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), bahwa Kecamatan Ranah Pesisir merupakan salah satu sentra cabai merah terbanyak di Kabupaten Pesisir Selatan. Dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Ranah Pesisir memiliki potensi dan mayoritas petaninya menanam cabai merah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode survei merupakan cara mengumpulkan informasi dari sejumlah individu dengan menggunakan kuesioner atau melakukan *interview* (Ibrahim et al., 2018). Metode survei dilakukan dengan cara mewawancarai petani, pedagang dan lembaga lainnya yang terlibat dalam melakukan pemasaran cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir, Kabupaten Pesisir Selatan. Jumlah sampel petani sebanyak 43 orang, pedagang pengumpul sebanyak 4 orang dan pengecer sebanyak 18 orang.

Populasi yang diamati di Kecamatan Ranah Pesisir adalah Petani yang memiliki usahatani cabai merah dan melakukan pemanenan di Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam menentukan sampel petani adalah metode pengambilan sampel secara sengaja (*purposive*) dan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Kriteria yang ditetapkan untuk penelitian ini yaitu telah selesai masa panennya dan menjual hasil produksinya ke lembaga pemasaran (pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen akhir). Metode slovin digunakan untuk menentukan jumlah sampel petani. Rumus slovin dapat digunakan apabila perilaku dari populasi tidak diketahui secara pasti (Nalendra et al., 2021). Sampel pedagang diambil berdasarkan keterlibatannya dalam pemasaran cabai dari petani sampel hingga ke konsumen akhir. Untuk pengambilan data pedagang menggunakan metode *snowball sampling*.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sampel dengan melakukan wawancara serta menggunakan kuesioner yang telah disiapkan sebelumnya. Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data pada saat

Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

periode panen minggu keempat bulan Desember 2021. Pengumpulan data primer diperoleh dari petani dan pedagang sampel melalui wawancara dengan menggunakan kuesioner dan pengamatan langsung di lapangan. Data sekunder diperoleh dari literatur yang berasal dari instansi - instansi yang terkait antara lain : Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat, Badan Pusat Statistik Kabupaten Pesisir Selatan, Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Pesisir Selatan, Balai Penyuluh Pertanian Kecamatan Ranah Pesisir, Penelitian terdahulu dan studi kepustakaan yang datanya diambil dari buku literatur.

Variabel dan aspek data yang diamati pada penelitian ini adalah : Berdasarkan tujuan penelitian maka variabel-variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah: jalur yang dilalui komoditi mulai dari produsen sampai ke konsumen (saluran pemasaran), nilai margin yang diterima setiap lembaga niaga, total margin, distribusi margin dan bagian yang diterima petani serta total biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran dalam menyalurkan cabai merah (Rp/Kg) dan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir (Rp/Kg).

Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif. Untuk tujuan pertama digunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu mendeskripsikan saluran dan fungsi-fungsi tataniaga cabai merah yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat di Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan. Untuk tujuan kedua digunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Pusat Pendidikan Pertanian, 2017) :

a. Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang diterima petani dengan yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Margin dihitung berdasarkan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap rantai pemasaran atau dengan menjumlahkan antara biaya pemasaran dengan besarnya keuntungan pada setiap lembaga pemasaran. Secara matematis margin pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf \dots\dots\dots(1)$$

Dimana **M** merupakan Margin pemasaran (tataniaga) (Rp/kg), **Pr** adalah Harga di tingkat pengecer (dibayarkan konsumen) (Rp/Kg), **Pf** adalah Harga di tingkat petani (Rp/Kg).

Oleh karena dalam proses pendistribusian produk sampai dikonsumsi para lembaga tataniaga menarik keuntungan. Untuk menghitung keuntungan digunakan rumus sebagai berikut :

$$Kp = Mp - Bp \dots\dots\dots(2)$$

Dimana **Kp** merupakan Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg), **Mp** adalah Margin Pemasaran (Rp/Kg), **Bp** adalah Biaya Pemasaran (Rp/Kg).

b. Bagian (*share*) yang diterima petani

Untuk mengetahui bagian yang diterima produsen/petani dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$Sp = Pr / Pf \times 100 \% \dots\dots\dots(3)$$



Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

Dimana **Sp** merupakan Bagian (*share*) harga yang diterima petani (%), **Pf** adalah Harga di tingkat petani (Rp/Kg), **Pr** adalah Harga di tingkat pengecer (Rp/Kg).

Untuk menjawab pertanyaan ketiga, terkait analisis efisiensi tataniaga digunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$EP = TB / TNP \times 100 \% \dots\dots\dots(4)$$

Dimana **EP** merupakan Efisiensi tataniaga (%), **TB** adalah Total biaya tataniaga (Rp/kg), **TNP** adalah Total nilai produk (Rp/Kg).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Tataniaga Cabai Merah

Kegiatan tataniaga cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir hingga sampai di tangan konsumen akhir melibatkan, pedagang pengumpul dan pengecer. Ada 2 saluran tataniaga cabai merah dari Kecamatan Ranah Pesisir, yaitu :

1. Saluran 1 sebesar 47,84% : Petani – Pengecer – Konsumen Akhir
2. Saluran 2 sebesar 52,16% : Petani – Pedagang Pengumpul – Pengecer – Konsumen Akhir

Saluran tataniaga 1 juga ditemukan di Kabupaten Marangin Provinsi Jambi (Harmoko, Napitupulu, & Yanita, 2020) dan di Kabupaten Konawe Provinsi Sulawesi Tenggara (Saleh, 2020). Saluran tataniaga 2 juga ditemukan pada tataniaga cabai merah di Kabupaten Hulu sungai Selatan Provinsi Kalimantan Selatan (Yusuf, Ferrianta, & Muzdalifah, 2021) dan di Kabupaten Tapanuli Utara, Provinsi Sumatera Utara (Riyadh, 2018). Namun di Kecamatan Ranah Pesisir tidak ditemukan adanya keterlibatan pedagang besar atau Sub Terminal Agribisnis (STA) seperti yang ditemukan di Kabupaten Agam dan Kabupaten Limapuluh Kota Provinsi Sumatera Barat (Supriadi & Sejati, 2018), Kabupaten Malang (Saptana, Muslim, & Susilowati, 2018), Kota Tasikmalaya (Kusmawati, Herdiansah, & Hardiyanto, 2017), Kabupaten Karo (Masyuliana, Tarigan, & Salmiah, 2018), Kabupaten Sidrap (Rasidin, Yusriadi, & Raman, 2018) dan Kabupaten Buton (Wardana, 2017).

Analisis Fungsi Tataniaga Cabai Merah

1. Fungsi Tataniaga Yang Dilakukan Petani

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani pada setiap saluran berbeda, fungsi- fungsi tersebut meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani berupa aktivitas penjualan. Fungsi fisik yang dilakukan petani pada pola saluran 1 adalah pengemasan dan pengangkutan. Hal ini sama dengan tataniaga cabai merah di Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton (Wardana, 2017). Sedangkan pada saluran 2 petani tidak melakukan fungsi fisik, karena untuk biaya pengemasan dan pengangkutan ditanggung oleh pedagang pengumpul. Pada proses penjualan cabai merah oleh petani, pedagang pengumpul menggunakan kuli angkut dan mobil *pick up*. Hal ini juga ditemukan pada tataniaga cabai merah di Kabupaten Batubara



Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

(Nurhidayana, Kuswardani, & Siregar, 2012). Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani pada saluran 1 berupa pembiayaan, sortasi dan informasi pasar. Sedangkan pada saluran 2, fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani berupa aktivitas sortasi dan informasi pasar.

2. Fungsi Tataniaga Yang Dilakukan Pedagang Pengumpul

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengumpul meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengumpul pada saluran 2 berupa aktivitas pengemasan, pengangkutan dan penyimpanan. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul pada saluran 2 berupa aktivitas penanggungan resiko, pembiayaan, dan informasi pasar.

3. Fungsi Tataniaga Yang Dilakukan Pedagang Pengecer

Adapun fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengecer meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Pada saluran 1 pengecer membeli cabai merah ke petani dan menjualnya langsung ke konsumen. Pada saluran 2 pengecer melakukan pembelian kepada pedagang pengumpul kemudian menjual cabai merah tersebut kepada konsumen akhir. Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengecer pada saluran 1 berupa aktivitas pengangkutan, penyimpanan, dan pengemasan. Sedangkan fungsi fisik yang dilakukan pedagang pengecer pada saluran 2 adalah aktivitas pengangkutan dan pengemasan. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer pada saluran 1 yaitu penanggungan resiko, pembiayaan, dan informasi pasar. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer pada saluran 2 adalah sortasi, penanggungan resiko, pembiayaan, dan informasi pasar.

Pedagang pengumpul dan pedagang pengecer pada tataniaga cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir hanya melakukan sortasi tidak ada yang melakukan *grading*. Hal ini juga ditemukan pada tataniaga cabai merah di Kabupaten Merangan (Harmoko et al., 2020) dan Kabupaten Hulu Sungai Selatan (Yusuf et al., 2021). Namun di Kabupaten Banyuasin, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer melakukan *grading* (Nasir, 2021).

Analisis Biaya dan Marjin Tataniaga Cabai Merah

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga berbeda satu sama lain, sesuai dengan banyaknya kegiatan yang dilakukan. Biaya pengemasan dan pengangkutan ada yang ditanggung oleh petani dan ada yang ditanggung oleh pedagang pengumpul. Dari 43 sampel petani, 19 orang (44,18%) menanggung biaya pengemasan (karung dan tali) dan biaya pengangkutan. Sedangkan 24 orang petani (55,18%) tidak menanggung biaya pengemasan dan pengangkutan karena biaya tersebut ditanggung oleh pedagang pengumpul.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian lain yang memperlihatkan bahwa semua biaya tataniaga seperti karung, tali, dan biaya angkut ditanggung oleh petani (Juliani, 2016). Namun ada juga hasil penelitian lain, dimana semua

Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

biaya tataniaga petani di tanggung oleh pedagang pengumpul (Nurhidayana et al., 2012; Yusuf et al., 2021).

Biaya tataniaga ditingkat pedagang pengecer pada saluran 1 lebih tinggi dibandingkan biaya tataniaga ditingkat pedagang pengumpul. Dimana pada saluran 1 biaya tataniaga pedagang pengumpul Rp. 290,75/kg dan biaya tataniaga pedagang pengecer Rp. 806,54/kg. Sedangkan pada saluran 2 biaya tataniaga pedagang pengumpul lebih tinggi dibandingkan biaya tataniaga pedagang pengecer, dimana biaya tataniaga pedagang pengumpul sebesar Rp. 806,54 dan biaya tataniaga pedagang pengecer sebesar Rp. 771,71.

Margin tataniaga pada saluran 1 lebih kecil dibandingkan saluran 2. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan harga jual ditingkat produsen (petani) antara saluran 1 dengan saluran 2. Harga jual petani pada saluran 1 lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual petani pada saluran 2. Perbedaan harga dikarenakan petani pada saluran 1 mengeluarkan biaya pengemasan dan pengangkutan, sedangkan petani pada saluran 2 tidak ada mengeluarkan biaya pengemasan dan pengangkutan.

Nilai margin tataniaga cabai merah pada saluran 1 sebesar Rp. 6000/kg dan saluran 2 sebesar Rp. 7050/kg. Nilai ini lebih besar jika dibandingkan dengan nilai margin tataniaga pada tipe saluran yang sama di Kabupaten Batubara (Nurhidayana et al., 2012), namun lebih kecil jika dibandingkan dengan nilai margin tataniaga di Kabupaten Tapanuli Utara (Riyadh, 2018). Adapun nilai margin pemasaran untuk setiap saluran dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1.
Margin Tataniaga Cabai Merah

No	Saluran	Total Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual Petani (Rp/Kg)	Harga Dibayarkan Konsumen (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)
1	Saluran 1	1.031,58	30.000	36.000	6.000,00
2	Saluran 2	1.578,25	28.250	36.000	7.050,94

Analisis Bagian yang Diterima Petani (*Farmer's Share*) Cabai Merah

Farmer's Share adalah perbandingan harga jual oleh petani dengan harga yang dibeli konsumen. Semakin besar bagian yang diterima petani (*Farmer's Share*), maka pemasaran dapat dikatakan efisien.

Tabel 2.
Bagian yang Diterima Petani (*Farmer's Share*) dalam Tataniaga Cabai Merah

No	Saluran	Harga Jual Petani (Rp/Kg)	Harga ditingkat Konsumen (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
1	Saluran 1	30.000	36.000	83,33
2	Saluran 2	28.250	36.000	78,47

Berdasarkan analisis *farmer's share*, terlihat bahwa saluran 1 lebih efisien dibandingkan saluran 2. Nilai *farmer's share* saluran 1 sebesar 83,33 %. Hal ini menunjukkan bahwa harga ditingkat petani sebesar 83,33 % dari harga yang dibayarkan konsumen akhir. Sedangkan saluran 2 bagian yang diterima oleh petani sebesar 78,47 %.

Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

Perbedaan nilai *farmer's share* pada setiap saluran disebabkan oleh perbedaan jumlah lembaga niaga yang terlibat dan fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani. Semakin banyak lembaga niaga yang terlibat dan semakin banyak fungsi tataniaga yang dilakukan petani, maka akan semakin kecil nilai *farmer's share*.

Farmer's share tataniaga cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir lebih besar dibandingkan *farmer's share* di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin (Nasir, 2021) dan Kecamatan Rendang Kabupaten Karangasem (Adnyasari, Dewi, & Susrusa, 2017). Namun lebih kecil jika dibandingkan *farmer's share* di Kecamatan Siborong Boring Kabupaten Tapanuli Utara (Riyadh, 2018).

Analisis Efisiensi Tataniaga Cabai Merah

Efisien atau tidaknya saluran tataniaga yang dilalui dapat dilihat dari nilai efisiensi biaya (EP). Semakin kecil EP maka semakin efisien tataniaga yang dilalui karena mampu menyalurkan produk dengan biaya kecil. Tingkat efisiensi tataniaga cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3.

Saluran pemasaran	Biaya (Rp/Kg)	Tataniaga Nilai Produk Yang Dipasarkan (Rp/Kg)	EP (%)
Saluran 1	1.031,58	36.000	2,87
Saluran 2	1.578,25	36.000	4,38

Berdasarkan Tabel 12, dapat dilihat bahwa saluran 1 merupakan saluran yang paling efisien dibanding saluran 2. Hal ini terlihat dari nilai persentase efisiensi tataniaga cabai merah pada saluran 1 lebih kecil dibandingkan saluran 2. Nilai EP pada saluran sebesar 2,87 artinya setiap 1 kg cabai merah yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 2,87 % dari nilai produk. Sedangkan nilai EP pada saluran 2 adalah sebesar 4,38 %.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa saluran 1 memiliki nilai efisiensi paling kecil, karena pada saluran 1 biaya-biaya pemasaran, fungsi-fungsi tataniaga dan aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh lembaga tataniaga cabai merah sedikit dibanding saluran 1. Nilai efisiensi tataniaga cabai di Kecamatan ranah pesisir lebih kecil jika dibandingkan dengan nilai efisiensi pemasaran di Kecamatan Banyuasin III (Nasir, 2021), Kecamatan Secanggang Kabuoaten Langkat (George, Sihombing, & Salmiah, 2019) dan Kecamatan Watang Pulu (Rasidin et al., 2018). Namun lebih tinggi jika dibandingkan dengan efisiensi pemasaran di Kecamatan Siborong Borong (Riyadh, 2018).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan tentang analisis tataniaga cabai merah di Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan, maka di peroleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Saluran tataniaga yang terbentuk dalam sistem tataniaga cabai merah ada dua saluran, yaitu : a). Petani → Pedagang Pengecer → Konsumen ; b). Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer →Konsumen
Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh setiap lembaga niaga berbeda-beda. Petani melakukan fungsi fisik berupa penjualan, fungsi fasilitas berupa

Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

pengemasan dan pengangkutan serta fungsi fasilitas berupa pembiayaan, sortasi dan in ormasi pasar. Pedagang pengumpul melakukan fungsi fisik berupa pembelian dan penjualan, fungsi fasilitas berupa pengemasan, pengangkutan dan penyimpanan serta fungsi fasilitas berupa pembiayaan, penanggungungan resiko dan informasi pasar. Pedagang pengecer melakukan fungsi fisik berupa pembelian dan penjualan, fungsi fasilitas berupa pengemasan, pengangkutan dan penyimpanan serta fungsi fasilitas berupa sortasi, pembiayaan, penanggungungan resiko dan informasi pasar.

2. Saluran 1 merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga terkecil, yaitu sebesar Rp.6.000/kg, sedangkan pada saluran 2 margin tataniaga yang diperoleh sebesar Rp.7.050,94/kg. *Farmer's share* yang paling besar terdapat pada saluran 1, yaitu sebesar 83,33 %. Hal ini menunjukkan bahwa persentase biaya yang dikeluarkan lembaga tataniaga pada saluran 1 lebih kecil dibandingkan saluran 2.
3. Saluran 1 merupakan saluran yang paling efisiensi dibandingkan saluran 2. Hal ini terlihat dari nilai persentase efisiensi tataniaga cabai merah pada saluran 1 (2,87%) lebih kecil dibandingkan saluran 2 (4,38%). Selain itu, pada saluran 1 persentase biaya yang dikeluarkan oleh kedua lembaga tataniaga lebih kecil dibandingkan saluran 2.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang diberikan sebagai berikut :

1. Sebaiknya petani mempertimbangkan untuk memilih saluran 1 dalam tataniaga cabai merah karena sedikitnya fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga tataniaga yang terlibat serta persentase biaya pada saluran 1 lebih kecil dibanding saluran 2.
2. Lembaga tataniaga harus memperhatikan fungsi fisik terkait pengemasan dan pengangkutan untuk dapat mempertahankan kualitas cabai merah.
3. Pemerintah diharapkan dapat menyebarkan informasi mengenai harga cabai merah dipasaran sehingga petani mengetahui harga yang berlaku. Dengan demikian petani dapat melakukan tawar menawar dengan pedagang pengumpul dan tidak lagi menjadi pihak yang menerima harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyasari, P. S., Dewi, R. K., & Susrusa, K. B. (2017). Analisis Sistem Tataniaga Cabai Merah di Desa Besakih, Kecamatan Rendang, Kabupaten Karangasem. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*, Vol. 6, No. 4, Oktober 2017.
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Statistik Indonesia 2022*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Firdaus, M. (2008). *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- George, V., Sihombing, L., & Salmiah, S. (2019). Analisa Pendapatan Dan Pemasaran Hasil Usahatani Cabai Merah (Kasus: Desa Telaga Jernih, Kec. Secanggang, Kab. Langkat). *Journal On Social Economic Of Agriculture And Agribusiness*, Vol. 10 No. 3 Maret 2019.
- Harmoko, E., Napitupulu, D., & Yanita, M. (2020). Analisis Rantai Pasok Cabai Besar Di Kabupaten Merangin. *Jurnal AGRIPITA* Vol. 4, No.1 Mei 2020, hlm. 15-26.
- Ibrahim, A., Alang, A. H., Madi, Baharuddin, Ahmad, M. A., & Darmawati. (2018). *Metodologi Penelitian*. Makassar: Gunadarma Ilmu.



Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

- Juliani, R. (2016). *Analisis Tataniaga Cabai Merah (Capsicum Annum) Dari Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok*. (Skripsi), Universitas Andalas, Padang.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2021). *Rencana Strategis Kementerian Pertanian Tahun 2020-2024*. Jakarta: Kementerian Pertanian.
- Kusmawati, L., Herdiansah, D., & Hardiyanto, T. (2017). Analisis Saluran Pemasaran Cabai Merah Varietas Tanjung 2. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH, Volume 4 Nomor 1, September 2017*.
- Masyuliana, M., Tarigan, K., & Salmiah, S. (2018). Hubungan Saluran Tataniaga Dengan Efisiensi Tataniaga Cabai Merah (*Capsicum Annum Sp.*) (Kasus : Desa Beganding, Kecamatan Simpang Empat, Kabupaten Karo). *Journal On Social Economic Of Agriculture And Agribusiness, Volume 9 No. 4 April 2018*.
- Nadziroh, M. R. N. (2020). Peran Sektor Pertanian Dalam Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Magetan. *Jurnal AGRISTAN, Volume 2, Nomor 1, Mei 2020*.
- Nalendra, A. R. A., Rosalinah, Y., Priadi, A., Subroto, I., Rahayuningsih, R., Lestari, R., . . . Zede, V. A. (2021). *Statistika Seri Dasar dengan SPSS*. Bandung, Jawa Barat.: CV. Media Sains Indonesia.
- Nasir. (2021). Sistem Tataniaga Cabai Merah Keriting Di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin. *Societa, X – 2 : Des 2021*, 39 – 51.
- Nurhidayana, Kuswardani, R. A., & Siregar, M. A. (2012). Analisis Efisiensi Pemasaran Cabai Merah di Kabupaten Batubara. *Agrica (Jurnal Agribisnis Sumatera Utara), Vol.5 No.1/April 2012*
- Piay, S. S., Tyasdjaja, A., Ermawati, Y., & Hantoro, F. R. P. (2010). *Budidaya dan Pasca Panen Cabai Merah (Capsicum annum L)*. . Jawa Tengah: Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Balai Pengkajian Teknologi Pertanian
- Pusat Pendidikan Pertanian. (2017). *Pemasaran Produk Agribisnis*. Jakarta: Pusat Pendidikan Pertanian, Badan Penyuluhan Dan Pengembangan Sdm Pertanian, Kementerian Pertanian.
- Rasidin, Yusriadi, & Raman. (2018). Analisis Pendapatan Dan Efisiensi Pemasaran Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*) Di Kecamatan Watangpulu Kabupaten Sidrap. *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian, Volume 4 September Suplemen (2018) : S84- S91*.
- Riyadh, M. I. (2018). Analisis Saluran Pemasaran Lima Pangan Pokok Dan Penting Di Lima Kabupaten Sumatera Utara. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik, Vol. 9, No. 2, Desember 2018* 161 - 171.
- Saleh, L. (2020). Analisis Efisiensi Saluran Tataniaga Cabai di Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe. *SURYA AGRITAMA, Volume 9 Nomor 1 Maret 2020*
- Saptana, Muslim, C., & Susilowati, S. H. (2018). Manajemen Rantai Pasok Komoditas Cabai Pada Agroekosistem Lahan Kering Di Jawa Timur *Analisis Kebijakan Pertanian, Vol. 16 No. 1, Juni 2018*, 19-41.
- Sitinjak, W., dkk. (2023). *Pemasaran dan Tataniaga Pertanian*. Bandung: Widina.
- Supriadi, H., & Sejati, W. K. (2018). Perdagangan Antarpulau Komoditas Cabai Di Indonesia: Dinamika Produksi Dan Stabilitas Harga. *Analisis Kebijakan Pertanian, Vol. 16 No. 2, Desember 2018: 109-127*.



Trade Analysis Of Red Chillies (*Capsicum Annum L*) In Ranah Pesisir District, Pesisir Selatan Regency

- Wardana. (2017). Analisis Saluran Pemasaran Pertanian Dan Cabai Merah Di Desa Pakuli Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton. *Media Agribisnis, Vol 1 No 2 (2017): November*.
- Yusuf, R. A., Ferrianta, Y., & Muzdalifah. (2021). Analisis Saluran Pemasaran Cabai Merah Keriting Di Desa Ambutun Kecamatan Telaga Langsat Kabupaten Hulu Sungai Selatan. *Frontier Agribisnis 5 (1), Maret 2021*.

