BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hortikultura merupakan Subsektor penting dalam memenuhi kebutuhan pokok manusia. Khususnya tanaman buah dan sayuran merupakan komoditas hortikultura yang berkembang pesat di Indonesia. Kebanyakan sayuran mempunyai nilai komersial yang cukup tinggi disebabkan produk hortikultura ini senantiasa dikonsumsi setiap saat. Komoditas unggulan nasional hortikultura adalah pisang, mangga, manggis, jeruk, durian, anggrek, rimpang, kentang, bawang merah, dan cabai (Direktorat Jenderal Hortikultura 2008).

Cabai merupakan salah satu produk hortikultura yang banyak diminati oleh masyarakat karena memiiki kandungan gizi yang bermanfaat bagi kesehatan. Cabai dapat dikonsumsi dalam keadaan mentah ataupun diolah terlebih dahulu sesuai dengan kebutuhan yang akan digunakan. Cabai juga menjadi komoditas agribisnis yang besar pengaruhnya terhadap dinamika perokonomian nasional sehingga dimasukkan dalam jajaran komoditas penyumbang inflasi yang terjadi setiap tahun.

Cabai rawit memiliki sifat mudah mengalami kerusakan setelah proses pemanenan sehingga masa simpan dari cabai relative singkat, yaitu antara 5 sampai 7 hari. Kerusakan tersebut disebabkan oleh beberapa hal, yaitu pembusukan oleh bakteri atau jamur. Perubahan-perubahan kegiatan enzim didalam cabai itu sendiri yang menyebabkan cabai susut atau keriput, serta penyimpanan dan pengangkutan (Sudaro dan Ratriningsih, 2000).

Pada umumnya, petani cabai rawit tidak menjual langsung hasil produksinya ke pasar-pasar di kota besar disebabkan oleh keterbatasan yang dimiliki petani, seperti alat transportasi, pengepakan, dan kegiatan lainnya yang berhubungan dengan pemasaran komoditi tersebut. Selain itu, adanya keterikatan petani kepada pedagang pengumpul dalam permodalan untuk pembelian benih atau bibit, pupuk, pestisida, dan lainnya, yang berjumlah cukup besar. Hal ini mendorong petani untuk menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul. Sebaliknya, bagi petani yang tidak terikat pinjaman, bebas dalam menentukan pilihan kepada siapa ia akan jual hasil produksinya seperti menjual langsung kepada konsumen pemakai melalui pasar-pasar di tingkat desa atau

pasar tingkat kecamatan. Biasanya petani yang demikian mencari pembeli dengan harga tertinggi (Hutabarat dan Rahmanto, 2004).

Fluktuasi harga yang terjadi di pasar eceran, selain disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi sisi permintaan juga disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi sisi penawaran. Dari sisi penawaran menunjukkan bahwa proses penyediaan (produksi dan distribusinya) cabai rawit belum sepenuhnya dikuasai para petani. Faktor utama yang menjadi penyebab yaitu bahwa petani cabai rawit adalah petani kecil yang proses pengambilan keputusan produksinya diduga tidak ditangani dan ditunjang dengan suatu peramalan produksi dan harga yang jelas.

Kenaikan harga cabai rawit sangat tergantung pada musim panen dan musim tanam serta pengaruh iklim dan cuaca. Disamping itu, kenaikan harga juga berkaitan dengan kegiatan pemasaran. Bila dibandingkan dengan harga di daerah konsumen, harga cabai rawit di daerah produsen lebih rendah. Pengertian harga menurut Buchari Alma (2004) harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang.

Kabupaten Gorontalo merupakan salah satu Kabupaten penghasil cabai yang ada di Provinsi Gorontalo, hal ini dapat dilihat dari jumlah produksi cabai pada tahun 2023 mencapai 60.455 kuintal (BPS Kabupaten Gorontalo, 2024). Selain Daerah Kabupaten Gorontalo didukung oleh sumber daya alam dan sumber daya manusia yang memadai dan sangat besar peranannya dalam menunjang upaya pemerintah untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, yang dapat membuka kesempatan kerja, menunjang pengembangan agribisnis, meningkatkan ekspor dan mengurangi impor serta melestarikan sumber daya alam.

Bagi masyarakat Kabupaten Gorontalo, cabai rawit merupakan salah satu komoditas penting bagi perekonomian petani dan pedagang di Kabupaten Gorontalo. Dari sisi konsumsi masyarakat Kabupaten Gorontalo, cabai mempunyai pangsa yang cukup signifikan. Melihat kebutuhan masyarakat yang dominan mengkonsumsi cabai rawit maka permintaan akan harga cabai akan tetap terus ada. Di Kabupaten Gorontalo sering ditemui bahwa harga cabai rawit kadang tinggi dan kadang rendah bahkan cenderung tidak menentu, inilah yang menjadi masalah mengapa hal itu bisa terjadi. Mungkin karena cita rasa dari cabai rawit yang cenderung pedas atau karena masyarakat Gorontalo yang

memang menyukai cabai rawit atau ada faktor lain yang berpengaruh terhadap harga cabai tersebut.

Berdasarkan hasil survei yang dilaksanakan di Kabupaten Gorontalo, rantai pemasaran cabai merah diduga sangat panjang dan banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat diduga menjadi masalah yang berpengaruh terhadap keuntungan tiap lembaga pemasaran dan bagian harga yang diterima oleh petani. Sehubungan dengan uraian diatas, maka penulis terinspirasi untuk menganalisis Pemasaran Cabai rawit Khususnya mencakup deskripsi kegiatan,Biaya dan Keuntungan tiap lembaga serta marjin pemasaran dengan tingkat Farming Share dengan perbandingan yang dibayarkan oleh konsumen dengan yang diterima oleh petani. Oleh karena penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul " Analisis Pemasaran Cabai rawit Kabupaten Gorontalo".

1.2 Rumusan Masalah

1 Bagaimana saluran pemasaran cabai rawit di Kabupaten Gorontalo?

2 Berapa besar biaya dan keuntungan tiap saluran lembaga pemasaran, dan berapa besar margin pemasaran cabai rawit di Kabupaten Gorontalo?

1.3 Tujuan

1 Untuk mengetahui saluran lembaga pemasaran cabai rawit di Kabupaten Gorontalo.

2 Untuk mengetahui biaya dan keuntungan tiap lembaga pemasaran, dan margin pemasaran cabai rawit di Kabupaten Gorontalo

1.4 Manfaat

1. Sebagai bahan masukan bagi masyarakat yang ingin berusahatani cabai merah di Kabupaten Gorontalo.
2. Sebagai bahan studi dan refrensi bagi mahasiswa yang berhubungan dengan penelitiannya khususnya mahasiswa pada Program Studi Agribisnis