

## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Produk hortikultura merupakan produk yang dibutuhkan secara berkelanjutan oleh masyarakat Indonesia. Banyaknya populasi penduduk Indonesia seharusnya menjadi peluang besar bagi pasar lokal jika mampu dipromosikan secara maksimal (Sofa et al, 2021). Diharapkan kesejahteraan petani mampu tercipta dengan adanya potensi produk hortikultura yang ada di Indonesia seperti sayuran, buah-buahan, tanaman hias, hingga tanaman herbal.

Cabai merupakan salah satu komoditas hortikultura yang sangat dibutuhkan bagi masyarakat terutama dalam penyedap makanan.. Cabai merah (*Capsicum Annuum* L) merupakan salah satu tanaman hortikultura yang penting (Jamilah, 2017). Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan salah satu daerah dengan potensi hortikultura yang besar. Terlebih sejak dilakukannya pemanfaatan lahan pasir untuk usahatani cabai merah. Sentra produksi cabai merah lahan pasir di Propinsi DIY berada di Kabupaten Bantul.

Tabel 1 Luas Panen dan Produksi Cabai Besar Kecamatan Sanden

Tahun	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
2018	29	3551	122,45
2019	25	1730	69,2
2020	30	342	11,4
2021	99	10186	102,89

Sumber : (BPS Kabupaten Bantul 2022, diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa produksi cabai merah di kabupaten bantul khususnya Kecamatan Sanden mengalami fluktuasi produksi dari tahun 2018 sampai 2021. Dapat diasumsikan bahwa luas panen belum tentu mempengaruhi jumlah produksi. Terbukti pada tahun 2019 dan 2020, Dengan luas panen yang lebih sedikit pada tahun 2019, mampu memproduksi cabai lebih banyak daripada tahun 2020 dengan nilai produktivitas 69,2 ton/ha pada tahun 2019 dan 11,4 pada tahun 2020. Produksi tersebut harus dipasarkan agar menghasilkan keuntungan. Pemasaran adalah sebuah fungsi organisasi dan kumpulan sebuah proses yang dirancang dalam rangka untuk merencanakan, menciptakan, mengkomunikasikan, dan mengantarkan nilai-nilai (values) kepada pelanggan (Budiyanto, 2020). Kegiatan pemasaran cabai merah di Kecamatan Sanden sendiri memiliki beragam saluran distribusi untuk sampai ke tangan konsumen. Produk cabai merah dapat didapat secara langsung dari produsen atau melalui pedagang pengepul maupun pedagang besar.

Di Kecamatan Sanden konsumen bisa membeli produk cabai merah secara langsung kepada petani. Proses pembelian dilakukan oleh konsumen dengan cara mendatangi lahan petani cabai merah ketika musim panen tiba. Harga cabai ditentukan oleh petani yang kemudian dapat ditawarkan oleh konsumen hingga tercapai kesepakatan harga cabai merah. Biasanya konsumen membeli cabai dengan mengecur. Kelebihan dari sistem pemasaran ini adalah petani tidak perlu mengeluarkan biaya pemasaran. Selain itu, konsumen juga mendapatkan produk cabai merah dengan kondisi yang lebih segar.

Petani cabai merah di Kecamatan Sanden juga menjual produknya melalui pedagang pengepul. Pedagang pengepul pada saluran pemasaran cabai merah di Kecamatan Sanden adalah lembaga pemasaran yang membeli produk cabai merah pada petani dengan harga yang ditentukan dari hasil kesepakatan pedagang pengepul dengan petani. Kelebihan dari sistem pemasaran ini adalah petani cabai merah tidak perlu

mengeluarkan biaya transportasi karena pedagang pengepul akan mendatangi petani untuk membeli produknya. Selain itu, petani cabai merah juga dapat menjual produknya dengan skala besar dalam satu waktu. Mengingat karakteristik cabai merah yang rentan rusak, petani atau produsen cabai merah banyak memilih untuk menjualnya ke tangan pedagang pengepul. Petani cabai merah menjual hasil panennya ke pedagang pengepul dipengaruhi beberapa hal. Salah satunya adalah pedagang pengepul yang memberikan pinjaman ketika proses produksi sehingga membuat petani menjual produknya ke tangan pedagang pengepul untuk membayar pinjamannya.

Lain halnya dengan pedagang besar, pedagang besar yang ada di Kecamatan Sanden merupakan pedagang yang membeli produk cabai merah milik petani melalui pasar lelang. Sistem harga ditentukan dari kesepakatan para petani dengan pedagang besar. Proses kesepakatan harga ini dimulai ketika petani menawarkan harga dasar dan para pedagang besar akan menyepakati jumlah kelipatan harga yang ada dipasar lelang. Kemudian para pedagang besar akan saling tawar-menawar harga cabai merah yang sering disebut dengan “*bid*”. Pedagang besar yang berani membeli dengan harga tertinggi akan memenangkan lelang cabai merah.

Proses distribusi pemasaran cabai merah yang terjadi di kecamatan sanden memiliki berbagai permasalahan pada setiap salurannya. Pada proses distribusi langsung antara petani dan konsumen memiliki permasalahan, yaitu, petani tidak dapat menjual dalam jumlah besar. Mengingat karakteristik cabai merah yang tidak bisa bertahan lama, maka produk tidak bisa disimpan dalam jangka waktu panjang oleh petani. Adapula petani yang menjual produknya dalam jumlah besar melalui pedagang pengepul atau pasar lelang. Kedua perantara ini memiliki perbedaan pada harga beli yang ditawarkan. Berdasarkan hasil pra survey oleh peneliti, harga ditingkat pengepul 2000 rupiah lebih rendah jika dibandingkan harga ditingkat pasar lelang yang mencapai 52.000 rupiah per kilogram pada tahun 2021. Hal tersebut terjadi karena perbedaan proses pembentukan harga jual cabai merah. Pedagang besar dipasar lelang menentukan harga dengan proses kelipatan harga atau “*bid*” dimana kelipatan harga

tertinggillah yang menjadi kesepakatan harga cabai merah. Namun pasar lelang memiliki kelemahan yaitu hanya dilaksanakan pada hari-hari tertentu dan pembayaran yang dilakukan tempo hari. Mengingat karakteristik cabai merah yang mudah membusuk maka cabai merah harus segera dijual oleh petani. Penjualan cabai merah dari petani pada beberapa saluran pemasaran yang berbeda menimbulkan biaya yang berbeda, sehingga keuntungan dan margin yang diterima lembaga pemasaran juga berbeda. Dari permasalahan itulah peneliti tertarik untuk meneliti saluran pemasaran yang terbentuk, biaya pemasaran, margin pemasaran, *farmer share*, dan efisiensi pemasaran cabai merah di Kecamatan Sanden, Kabupaten Bantul, Yogyakarta.

## **B. Tujuan**

Tujuan dari Penelitian, “Analisis Pemasaran Cabai Merah di Kecamatan Sanden” adalah:

1. Menganalisis saluran pemasaran cabai merah di Kecamatan Sanden Kabupaten Bantul.
2. Menganalisis biaya pemasaran, marjin pemasaran, dan *farmer share* cabai merah di Kecamatan Sanden Kabupaten Bantul.
3. Menganalisis efisiensi pemasaran cabai merah di Kecamatan Sanden, Kabupaten Bantul.

## **C. Kegunaan**

Bagi petani, penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan untuk memperoleh masukan khususnya untuk pemasaran cabai merah agar petani mendapatkan keuntungan yang lebih maksimal.

Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan mampu menjadi pertimbangan dalam menetapkan dan mengembangkan pertanian terkhusus cabai merah di Kecamatan Sanden.

Bagi institusi pendidikan, hasil kajian ini dapat dijadikan bahan studi kepustakaan untuk penelitian selanjutnya.

Bagi penulis, penelitian ini berguna sebagai pengalaman yang memotivasi penulis untuk melakukan sesuatu yang lebih tinggi dan sebagai media latihan dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang dipelajari di bangku kuliah.