
Analisis Usahatani dan Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens. L*) di Kebon Enha Lima Sei Kijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau

Ernawati¹, Wahyudi Zikri², Hasanudin³, Adriansyah⁴, Khairudin⁵

¹²³⁴⁵Program Studi Agribisnis Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri

Correspondence: ernawati1405@gmail.com¹ wahyudizikri@gmail.com²
fp.hasanudin@yahoo.com³ adriansyahgio@yahoo.com⁴ khairudinlabib@gmail.com⁵

Submitted:

Revised: 2025/01/01;

Accepted: 2025/02/21;

Published: 2025/06/15

Abstract

Cultivating cayenne pepper is a profitable agribusiness venture that is worth developing with good production management, pest and disease control, and efficient use of resources. The main profits come from high yields and the relatively good market value of cayenne pepper. The research location is in Kebon Enha Lima, Pelalawan Regency. The objectives of the study were to examine the technical aspects of cayenne pepper cultivation, cayenne pepper farming, and cayenne pepper marketing. The results of the study showed that the total income received by farmers from red pepper farming per planting season with an average land area of 540 m² in the study area was Rp 22,400,000.00. The production cost of chili farming in Kebon Enha Lima, Pelalawan District, was IDR 13,247,740.00, resulting in a net income of IDR 9,152,260.00. Chili farming is quite profitable from an economic perspective. This can be seen from the R/C value of 1.69, which means that for every Rp 1.00 spent, a return or profit of 1.69 is obtained. The marketing channels for cayenne pepper at Kebon Enha Lima are direct and indirect marketing. The farmer's share value of all channels is said to be efficient, with the percentage of level I marketing channels at 50.00% and level II marketing channels at 100%.

Keywords

Technical Cultivation, Farming, Marketing



© 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY SA) license, <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>.

PENDAHULUAN

Hortikultura merupakan salah satu subsektor penting dalam sektor pertanian yang berperan strategis dalam pembangunan ekonomi Indonesia. (Fauzi et al., 2022) Subsektor ini mencakup budidaya tanaman sayuran, buah-buahan, tanaman hias, serta tanaman obat-obatan. Hortikultura sangat penting karena menyediakan komoditas yang kaya akan vitamin, mineral, dan serat yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan gizi

masyarakat.(Megasari et al., 2023; Wahyudi, 2020) Selain itu, hortikultura juga berkontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan petani, sehingga menjadi sumber penggerak ekonomi di pedesaan dan nasional.(Azizah, 2020) Produksi hortikultura pun semakin meningkat mengikuti pertumbuhan populasi dan kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi produk segar dan bergizi tinggi.

Cabai rawit (*Capsicum frutescens L.*) merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan penting bagi masyarakat Indonesia, terutama sebagai bahan dasar bumbu dapur dan komoditas industri makanan serta farmasi.(Olatunji & Afolayan, 2019a, 2019b) Usahatani cabai rawit memegang peranan strategis dalam menunjang pendapatan petani karena kebutuhan konsumen akan cabai rawit selalu tinggi dan produksi cabai rawit terus meningkat setiap tahunnya.

Penanaman cabai rawit akan menghasilkan hasil optimal bila dilakukan di lingkungan tumbuh yang sesuai dari segi iklim dan kondisi tanah, yaitu tanah gembur, subur, dan banyak mengandung bahan organik. Pengelolaan usahatani cabai rawit juga melibatkan pemupukan yang tepat, baik pupuk organik maupun anorganik, untuk mempercepat pertumbuhan tanaman. Pemanfaatan teknologi pertanian yang tepat guna, seperti penggunaan varietas unggul tahan hama, teknik budidaya ramah lingkungan, serta sistem irigasi yang efisien, sangat diperlukan untuk meningkatkan hasil dan keberlanjutan usahatani cabai rawit. Hal ini juga didukung oleh peran pemerintah dalam penyediaan sarana produksi dan pelatihan teknis bagi petani untuk meningkatkan kompetensi serta produktivitas mereka.

Kabupaten Pelalawan, Provinsi Riau, merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi besar di sektor pertanian, khususnya tanaman hortikultura. Wilayah ini memiliki lahan yang luas dan beragam, terdiri dari lahan sawah pasang surut, tadah hujan, dan lahan kering seperti ladang dan tegalan yang mendukung pertumbuhan berbagai komoditas hortikultura. Kebon Enha Lima secara aktif mengelola dan mengembangkan pertanian hortikultura, termasuk tanaman sayuran seperti cabai rawit, cabe besar, kacang panjang, terung, dan ketimun. Usahatani cabai rawit di Kebon Enha Lima terbilang sudah cukup lama dan sampai saat ini terus berkembang. Produsen cabai rawit dalam menjalankan usahanya mempunyai tujuan agar kegiatan usaha yang dijalankan dapat memberikan keuntungan dengan menggunakan sumberdaya yang dimiliki. Peluang usahatani cabai rawit ini memang bisa dibilang menguntungkan.

Permasalahan yang terjadi pada saat ini adalah harga yang diterima oleh petani cukup rendah meskipun produksi cabai rawit mengalami penurunan, sehingga pendapatan petani tetap tidak memadai. Di sisi lain, biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh petani dalam kegiatan usahatannya terus meningkat. Dengan kondisi sistem pemasaran yang berjalan saat ini, penting untuk mengevaluasi apakah sistem

tersebut sudah berjalan efisien dan memberikan keuntungan yang wajar baik bagi petani maupun pelaku pemasaran. Untuk memperoleh keuntungan yang maksimal, dibutuhkan sistem pemasaran yang efisien dan mampu menciptakan pembagian hasil yang adil antara semua pihak yang terlibat, baik produsen maupun lembaga pemasaran cabai rawit. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Analisis Usahatani dan Pemasaran Cabai Rawit di Kebon Enha Lima Sei Kijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau"

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada April 2025 di Kebon Enha Lima Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau. Pemilihan daerah tersebut dikarenakan karena Kebon Enha Lima salah satu kebun yang memproduksi cabai rawit di Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau. Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data primer. Data primer yaitu data yang di peroleh dari responden petani cabai rawit melalui wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner sebagai alat bantu yang telah dipersiapkan sebelumnya.

Untuk menjawab tujuan penelitian yang diajukan dalam identifikasi masalah, Data yang telah diperoleh dari lapangan diolah dan ditabulasikan ke dalam bentuk tabel sesuai dengan kebutuhan dengan menggunakan metode analisis sebagai berikut:

Analisis Usahatani

1. Analisis Total Biaya

Besar biaya total cost diperoleh dengan menjumlahkan biaya tetap (FC) dengan biaya variabel (VC) secara sistematis rumus dari biaya total yakni : (Nur Intan Lestari 2021)

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total Cost (biaya total) FC = Fixed Cost (biaya tetap)

VC = Variabel Cost (biaya variabel)

2. Analisis Penyusutan Alat

Untuk menghitung nilai penyusutan alat-alat yang di pakai pada usahatani cabeorganic menurut Hermanto (1996) digunakan metode garis lurus (straight line method).

$$D = (NB - NS) / UE$$

Dimana :

D : Nilai penyusutan (Rp/bln)

NB : Nilai beli (Rp/unit)

NS : Nilai sisa (Rp/unit)

UE : Umur ekonomis (bln)

3. Analisis Penerimaan

Analisis penerimaan digunakan untuk menentukan besarnya penerimaan yang diperoleh petani dalam kegiatan usahatani. Perhitungan sistematis penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual produk per unit (Firmana dan Nurmalina 2016), maka rumus dari penerimaan yakni :

$$TR = Y \cdot P_y$$

Keterangan :

TR = Total Revenue / total penerimaan

Y = Produksi yang diperoleh dalam usahatani P_y = Harga .

Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan (TR) dengan biaya total (TC). Maka sistematis rumus dari pendapatan yakni:

$$Pd = TR - TC$$

Pd = Pendapatan

TR = Total Revenue (penerimaan total)

TC = Total Cost (biaya total)

4. Analisis R/C Ratio

Analisis R/C merupakan perbandingan penerimaan total dengan biaya total. Usahatani dikatakan efisien jika jumlah penerimaan (revenue) > total biaya produksi (total cost) bahwa Jika R/C Ratio > 1 berarti usahatani yang dilaksanakan mendapatkan untung dan layak untuk di usahatani, jika nilai R/C Ratio nya < 1 berarti usahatani yang dilaksanakan mendapatkan rugi dan tidak layak untuk diusahatani dan apa bila nilai R/C Ratio nya = 1 berarti usaha yang dilaksanakan tidak mendapatkan untung atau impas (tidak mengalami kerugian) (Lestari, Susilowati, dan Hindarti, 2019) maka dinyatakan dengan rumus :

$$R/C = \text{Penerimaan total} / \text{Biaya total}$$

Dimana :

Revenue : Besar penerimaan yang diperoleh

Cost : Besar biaya yang dikeluarkan

Adapun kriteria sebagai berikut :

1. Apabila $R/C > 1$ maka usahatani tersebut menguntungkan.
2. Apabila $R/C = 1$ maka usahatani berada di titik impas / tidak rugi.
3. Apabila $R/C < 1$ maka usahatani tidak layak / rugi

Analisis Pemasaran

1. Margin Pemasaran

Analisis pengukuran variabel dalam menilai biaya dan margin pemasaran hasil pertanian, pengukurannya dapat menggunakan Rp/Kg/Kw atau Rp/ton. Hal ini dapat dirumuskan dalam persamaan berikut:

$$M = P_p + P_k$$

Keterangan:

M = Marjin pemasaran

Pk = Harga konsumen

Pp = Harga produsen

biaya pemasaran, Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$TC = TVC + TFC$$

Keterangan:

TC = Total Biaya (dalam Rupiah)

TVC = Total Biaya Variabel (dalam Rupiah)

TFC = Total biaya Tetap (dalam Rupiah)

farmer's share, Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$Farmer's Share (Fs): \frac{Price Farmer (Pf)}{Price Consumen (Pc)} \times 100\%$$

Keterangan:

Fs : Farmer's Share

Pf : Harga Jual pada Tingkat Petani/Produsen

Pc: Harga Beli pada Tingkat Konsumen

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kepemilikan Luas Lahan Pohon Cabai Rawit

Berdasarkan wawancara langsung dilapangan, bahwa luas lahan yang digarap oleh responden seluas 540 m², dengan jumlah tanaman sebanyak 1.400 batang cabai rawit.

Teknis Budidaya Cabai Rawit

1. Penyemaian benih cabai rawit

Penyemaian benih pada budidaya tanaman cabai rawit di Kebon Enha Lima diawali dengan pemilihan benih. Pemilihan benih dilakukan guna menghasilkan benih cabai rawit yang unggul. Benih yang digunakan yaitu Sigantung. Cara pemilihan benih yang unggul yaitu benih direndam kedalam air selama satu malam guna mematahkan dormansi benih tersebut. Benih yang tenggelam merupakan benih yang bagus untuk disemai sedangkan benih yang mengapung merupakan benih yang tidak layak disemai. Adapun alat dan bahan dari penyemaian benih yaitu tray dan media tanam berupa tanah, pupuk kandang dan sekam dengan perbandingan 3:1. Kemudian benih ditanamkan ke dalam tray satu per satu. Persemaian ini dilakukan selama 30 hari maka benih sudah siap untuk pindah tanam ke bedengan.

2. Persiapan lahan

Persiapan lahan budidaya cabai rawit di Kebon Enha Lima meliputi pembersihan lahan, perataan tanah, dan pembuatan bedengan. Sebelum melakukan kegiatan budidaya pertama-tama lahan dipersiapkan dengan baik agar dapat meminilisir kegagalan dalam

kegiatan budidaya yang akan dilaksanakan. Pembersihan lahan bertujuan membersihkan gulma atau sisa tanaman lain yang ditanam sebelumnya. Setelah pembersihan lahan, dilanjutkan dengan pengolahan tanah dengan cara pencangkulan untuk menghaluskan dan membalik tanah. Tujuan pengolahan lahan adalah agar struktur tanah dan aerasi lebih baik, akar berkembang maksimal, karena semakin gembur tanah akan mendukung pertumbuhan awal tanaman sehingga memudahkan perakaran untuk masuk ke dalam tanah dan memudahkan akar tanaman menyerap unsur hara (perkecambahan atau pertumbuhan tanaman muda). Perataan tanah dan pembuatan bedengan dilakukan menggunakan cangkul.

3. Penanaman

Tahap selanjutnya adalah bibit siap untuk ditanam pada bedengan. Sebelum dilakukan penanaman hendaknya terlebih dahulu dilakukan seleksi bibit. Pemilihan bibit yang baik dilihat dari pertumbuhannya yang seragam, tidak sakit, bebas dari serangan hama, tumbuhnya normal dan tidak cacat. Transplanting atau pemindahan bibit di lahan dilakukan apabila usia bibit sudah cukup yaitu sekitar 30 HSS. Bibit disiram terlebih dahulu, dicabut atau bibit diambil dari media persemaian dengan berhati-hati sehingga akar bibit tidak putus atau rusak. Kemudian bibit ditanam pada lubang tanam yang telah dipersiapkan. Pembuatan lubang tanam dibuat menggunakan sekop penggalian dengan kedalaman lubang tanam kira-kira 5-7 cm. Sebelum melakukan pemindahan bibit cabai rawit dilakukan penyemprotan anti layu pada pagi hari dan pada hari setelahnya pemindahan bibit cabai rawit dilakukan sore hari agar bibit ditanam tidak banyak mengalami kehilangan air (layu).

4. Pemupukan

Pemupukan susulan dilakukan pada saat tanaman cabai rawit tersebut berusia 10-30 hari. Pemupukan ini dilakukan sebanyak 3 kali yaitu pada usia 10, 20 dan 30 HST. Dilakukan dengan cara dikocorkan atau disiramkan di sekitar perakaran tanaman. Jenis pupuk yang di gunakan yaitu NPK Mutiara 16-16-16, KCL dan TSP.

5. Pemeliharaan

a. Penyiraman

Penyiraman dilakukan pada pagi dan sore hari, penyiraman sering dilakukan apabila musim kemarau karena curah hujan yang sedikit menyebabkan tanah cepat kering dan tanaman dapat mengalami kelayuan. Penyiraman dilakukan dengan melihat kondisi lahan. Pengairan pada lahan di kelompok tani bontang ini berasal dari sumur dan dibantu oleh mesin pompa air. Pada musim penghujan yang curah hujannya tinggi, jarang atau tidak dilakukan penyiraman atau pengairan. Untuk penyiraman dapat dilakukan dengan selang air dan gembor.

b. Penyiangan

Penyiangan dilakukan menggunakan sabit atau secara manual dengan cara mencabut rumput atau gulma disekitar tanaman. Penyiangan dilakukan sebelum pemupukan minimal 2 minggu sekali. Penyiangan dilakukan tergantung pertumbuhan gulmanya sehingga harus sering dilakukan atau tidak dilihat bagaimana gulmanya yang banyak akan sangat merugikan bagi tanaman. Gulma akan menyerap kebutuhan unsur tanaman yang harusnya hanya diserap oleh tanaman cabai rawit, sehingga kebutuhan cabai rawit akan unsur hara semakin berkurang dan tanaman akan terganggu pertumbuhannya.

c. Pembubuhan

Pembumbunan yaitu menutup dengan tanah lubang di sekitar tanaman. Pembumbunan dilakukan jika tanah pada lubang tanam telah banyak yang tergerus air hujan sehingga tanah yang menutupi akar tanaman tidak ada. Hal ini akan mengakibatkan tanaman dengan mudah roboh, oleh karena itu pembumbunan diperlukan untuk mengisi lubang tanam yang telah berkurang tanahnya serta menguatkan berdirinya tanaman. Pembumbunan awal dilakukan pada saat tanaman masih muda atau tanaman yang baru dipindah ke lahan, karena sifat tanaman ini sangat peka terhadap perubahan lingkungan. Untuk itu dijaga agar perakarannya tidak rusak oleh air hujan.

6. Pengendalian hama dan penyakit

Pengendalian hama dan penyakit yang dilakukan di Kelompok Tani Bontang pada saat tanaman yang terserang hama dan penyakit dilakukan dengan cara pengendalian mekanik (eradikasi) yaitu memberantas tanaman yang sakit atau terserang penyakit dengan dicabut. Pengendalian juga dilakukan dengan menggunakan insektisida dan fungisida. Penyemprotan dilakukan sebelum terjadi serangan. Untuk pencegahan, penyemprotan dilakukan pada umur tanaman sekitar 2 minggu setelah tanam. Hama dan penyakit yang ditemukan selama budidaya tanaman cabai rawit di kelompok tani bontang kabupaten Jeneponto yaitu jamur, semut, ulat maupun serangga lainnya. Hama tersebut menyerang daun dan buah cabai rawit, Daun tampak seperti terbakar, rusak, mengering dan akhirnya gugur. Cabai rawit yang terserang hama tersebut akan berbentuk tidak normal, berwarna kecoklatan dan membusuk.

7. Panen

Tanaman cabai rawit dapat dipanen pada saat tanaman telah berumur sekitar 90-100 HSS. Cara pemetikan dilakukan dengan tangan langsung atau secara manual dan tangkai buah ikut dipetik. Biasanya pemetikan dilakukan pada pagi hari untuk menjaga kesegaran buah. Kriteria panen yang dilakukan di Kelompok Tani Bontang dengan sistem melihat. Faktor yang dilihat adalah warna buahnya yang telah berwarna merah. Persentase warna merah yang siap dipanen adalah 80-90% atau warna kuning kemerahan

atau merah dengan tekstur yang masih keras. Tujuan dari memanen dengan warna dan tekstur yang baik diharapkan buah tidak cepat rusak saat dijual atau dikemas. Apabila siap panen biasanya tangkai buah akan mudah untuk dipetik. Cabai rawit yang telah selesai dipetik ditempatkan pada karung. Selesai dilakukan pemetikan selanjutnya dilakukan sortasi buah. Buah yang dipilih harus buah yang sehat, warnanya bagus, tanpa ada bekas hama dan penyakit, ukurannya sesuai dengan permintaan pasar.

Analisis Biaya Usahatani

1) Biaya Total

Biaya total yang dihitung dari awal dalam penelitian ini yang meliputi biaya tetap total ditambah dengan biaya variabel total. Dalam hal ini hasil dari perhitungan telah menunjukkan bahwa besarnya biaya total yang dikeluarkan oleh untuk produksi cabai rawit di Kebun Enha Lima yaitu sebesar Rp. 13.247.740,00/ garapan dalam satu kali musim tanam. Alokasi biaya terbesar terdapat pada biaya tenaga kerja sebesar Rp. 5.290.000,00/garapan dan biaya terkecil terdapat pada penyusutan alat sebesar Rp. 117.740,00/ garapan. Untuk lebih jelasnya analisis usahatani cabai rawit di Kebon Enha Lima Sei Kijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Biaya, Penerimaan dan Efisiensi Usahatani Cabai Rawit Kebon Enha Lima Sei Kijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau Tahun 2024

No	Uraian	Quantity	Price	Value
I	Produksi	1.120,00		
II	Price		20.000,00	
III	Total Revenue			22.400.000,00
IV	Fixed Cost			117.740,00
	A. Penyusutan Alat			
	1. Cangkul		15.400,00	
	2. Tajak		7.600,00	
	3. Parang		8.420,00	
	4. Gembor		9.820,00	
	5. Sprayer		13.000,00	
	6. Timbangan		23.000,00	
	7. Selang		12.500,00	
	8. Traktor		28.000,00	
V	Variable Cost			
	A. Benih		360.000,00	360.000,00
	B. Pupuk			5.800.000,00
	1. Mulsa		1.360.000,00	
	2. Pupuk Kompos		240.000,00	

	3. Pupuk NPK	1.700.000,00	
	4. Pupuk KCl	900.000,00	
	5. Pupuk TSP	1.100.000,00	
	6. Pupuk Daun 500ml	200.000,00	
	7. Perekat 800ml	300.000,00	
	C. Pestisida		1.680.000,00
	1. Insekt Dimolis 200ml	520.000,00	
	2. Insekt Alike 200ml	560.000,00	
	3. Fungisida AntrAcol	600.000,00	
	D. Tenaga Kerja		5.290.000,00
	1. Pengolahan Lahan	1.200.000,00	
	2. Penanaman	700.000,00	
	3. Pemupukan	700.000,00	
	4. Penyiangan	450.000,00	
	5. Pengendalian Hama	600.000,00	
	6. Pemanenan dan Pengangkutan	1.640.000,00	
VI	Total Biaya		13.247.740,00
VII	Pendapatan Bersih		9.152.260,00
VIII	R/C		1,69

1) Biaya Tetap

Biaya penyusutan alat dapat dipengaruhi oleh jenis serta banyaknya alat pertanian yang digunakan dan yang dimiliki oleh petani cabai rawit dalam usahatani. Jenis alat yang dapat digunakan dalam usahatani cabai rawit antara lain: alat mesin pertanian, cangkul, tajak, parang, gembor, sprayer, timbangan dan selang. Biaya tetap yang telah dihitung dalam penelitian ini meliputi biaya penyusutan alat. Hasil perhitungan biaya tetap dalam usahatani cabai rawit yaitu sebesar Rp. 117.740,00 dalam satu kali musim tanam. Alokasi biaya penyusutan terbanyak terdapat pada mesin traktor sebesar Rp. 28.000,00 dan terendah pada Tajak sebesar Rp. 7.600,00.

2) Biaya Variabel

Biaya variabel yang dihitung dalam penelitian ini yaitu Benih, Upah Tenaga Kerja, Mulsa, Pupuk antara lain: Pupuk Kompos, Pupuk NPK, Pupuk KCl, Pupuk TSP, Pupuk Daun 500ml, Perekat 800ml sedangkan untuk pestisida antara lain: Insekt Dimolis 200ml, Insekt Alike 200ml dan Fungisida AntrAcol. Hasil perhitungan memperlihatkan bahwa besarnya biaya pupuk dan pestisida yang dikeluarkan oleh petani cabai rawit masing-masing sebesar Rp. 5.800.000,00 dan Rp. 1.680.000,00 garapan dalam satu kali musim tanam.

Dalam melakukan kegiatan usahatani cabai rawit membutuhkan tenaga kerja, baik

yang berasal dari tenaga kerja dalam keluarga maupun dari luar keluarga petani cabai rawit. System dalam pembayaran sesuai dengan upah yang berlaku yang terdapat pada daerah penelitian yang dibayar secara tunai dengan upah yaitu sebesar Rp. 80.000 sampai 100.000/ HOK. Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh petani cabai rawit yaitu sebesar Rp. 5.290.000,00 dalam satu kali musim tanam. Alokasi biaya tenaga kerja terbanyak terdapat pada pemanenan dan pengangkutan sebesar Rp. 1.640.000,00 serta biaya tenaga kerja terkecil terdapat pada penyiangan yakni sebesar Rp. 450.000,00.

3) Analisis Pendapatan

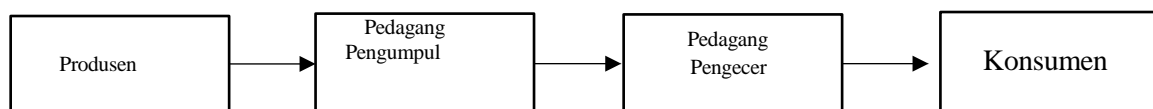
Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total yang sudah dikeluarkan, sedangkan penerimaan merupakan hasil perkalian antara harga jual cabai rawit dengan banyaknya produksi cabai rawit yang dihasilkan. Berdasarkan hasil penelitian harga jual cabai rawit pada sekarang ini di daerah penelitian yaitu sebesar Rp. 20.000,- per kilogram, sedangkan produksi cabai rawit per garapan yang dihasilkan dalam satu kali musim tanam yaitu sebesar Rp 1.120,00 kilogram, sehingga didapat penerimaan sebesar Rp 22.400.000,00 dalam satu kali musim tanam. Sedangkan pendapatan bersih petani yakni sebesar Rp. 9.152.260,00

4) Analisis R/C

R/C (*Revenue Cost Ratio*) diketahui dengan cara pembagian antara penerimaan dengan biaya total. Berdasarkan penelitian dapat diketahui dari rata-rata R/C yaitu sebesar 1,69 yang artinya pada setiap pengeluaran biaya yaitu sebesar Rp. 1,00 maka petani cabai rawit akan mendapat penerimaan yaitu sebesar Rp. 1,69.

Analisis Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, pemasaran cabai rawit kebon Enha Lima menggunakan saluran pemasaran sebagai berikut:



Gambar 1. Saluran Pemasaran Cabai Rawit Kebon Enha Lima Sei Kijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau Tahun 2025

Gambar 1 menjelaskan bahwa Produsen cabai rawit yang berada di daerah kebon Enha Lima menjual produknya kepada pedagang pengumpul yang berada di sekitaran kota Pekanbaru dan Kabupaten Pelalawan, kemudian pedagang pengumpul tersebut menjualnya kepada pedagang pengecer, lalu pedagang pengecer menjual kepada konsumen akhir.

Menurut Kotler dan Keller (2007), saluran pemasaran adalah organisasi – organisasi

yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau juga menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. (Alam & Khoerudin, 2019; Situmorang, 2020; Yusuf & Hakim, 2020) Mereka adalah perangkat jalur yang diikuti produk atau jasa setelah produksi yang berkulminasi pada pembeli dan penggunaan oleh pemakai akhir. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran atau distribusi adalah kegiatan pemasaran yang saling tergantung dalam proses mempermudah penyaluran produk dari produsen ke konsumen untuk digunakan atau dikonsumsi. Distribusi juga mampu menciptakan nilai tambahan pada produk melalui fungsi – fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan atau utilitas bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan.

Margin Pemasaran

Adapun analisis margin pemasaran cabai rawit kirani setiap saluran dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Margin Pemasaran Saluran I Komoditas Cabai Rawit Kebon Enha Lima Sei Kijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau Tahun 2025

No	Uraian	Nilai Rata-rata (Rp/ Kg)	Persenstase (%)
1	Produsen		
	Harga Jual	20.000,00	
2	Pedagang Pengumpul		5.000,00
	a. Harga Beli	20.000,00	
	b. Biaya		
	· Pengangkutan	300	
	· Retribusi	200	
	c. Keuntungan	4.500,00	
	d. Harga Jual	25.000,00	
3	Pedagang Pengecer		5.000,00
	a. Harga Beli	30.000,00	
	b. Biaya		
	· Pengangkutan	200	
	· Retribusi	150	
	c. Keuntungan	4.650,00	
	d. Harga Jual	35.000,00	
4	Konsumen Akhir		
	Harga Beli	40.000,00	
5	Margin Pemasaran	20.000,00	
6	Farmer's Share		50,00%

Tabel 2 menunjukkan bahwa Saluran pemasaran I (tidak langsung) terdiri dari

petani sebagai produsen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen akhir dengan total margin Pemasaran sebesar Rp. 20.000/Kg yang dimana Komponen biaya pemasaran keseluruhan sebesar Rp. 850/Kg. Maka dari keseluruhan biaya pemasaran tersebut dapat dihitung dari pedagang pengumpul berjumlah Rp. 500/Kg antara lain Dengan perhitungan biaya retribusi Rp. 300/Kg, dan biaya pengangkutan Rp. 200/Kg dan untuk pedagang pengecer berjumlah Rp. 350/Kg. Jadi total biaya pemasaran untuk pedagang pengecer berjumlah Rp. 350/Kg. Dengan perhitungan biaya retribusi Rp. 150/Kg dan biaya pengangkutan Rp. 200/Kg. Maka total biaya Perbedaan harga pemasaran yang dikeluarkan oleh petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan.

Tabel 3. Margin Pemasaran Saluran II Komoditas Cabai Rawit Kebon Enha Lima Sei Kijang Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau Tahun 2025

No	Uraian	Nilai Rata-rata (Rp/ Kg)	Persenstase (%)
1	Produsen		
	Harga Jual	40.000,00	
2	Konsumen Akhir		
	Harga Beli	40.000,00	
3	Farmer's Share		100,00

Pada Tabel 3 menunjukkan bahwa saluran pemasaran langsung langsung memiliki margin pemasaran karena petani sebagai produsen menjual langsung hasil produktivitasnya kepada konsumen. Sehingga petani tidak perlu mengeluarkan biaya pemasaran. Selain dapat menguntungkan bagi petani, konsumen juga diuntungkan dalam saluran ini. Konsumen memiliki kesempatan untuk mendapatkan harga yang lebih murah dibandingkan kepada pedagang lain dengan harga yang berkisaran Rp. 40,000/Kg.

Jumlah margin yang diperoleh saluran I (pemasaran tidak langsung) adalah sebesar Rp. 20.000 dimana terdiri dari margin pedagang pengumpul sebesar Rp. 5.000/Kg, dan untuk pedagang pengecer sebesar Rp. 5.000/Kg. Dengan melalui banyaknya lembaga dan biaya pemasaran yang dikeluarkan. Sehingga margin yang di dapat nilainya besar sedangkan keuntungan yang didapat lebih sedikit dibandingkan saluran II (pemasaran langsung) yang tidak mempunyai margin karena tidak melalui lembaga pemasaran atau perantara yang dimana petani menjual langsung cabai rawit pada konsumen akhir. Sehingga saluran II (pemasaran langsung) ini dapat dikatakan menguntungkan bagi petani kebun Enha Lima. Tingginya nilai margin dipengaruhi oleh rendahnya nilai biaya pemasaran yang dikeluarkan. Sehingga menjadi saluran yang paling menguntungkan produsen atau di tingkat dipetani.

Berdasarkan tabel 2 dan 3 dapat diketahui bahwa bagian yang diterima petani

(*farmer's share*) pada saluran pemasaran II yaitu sebesar 100%, saluran pemasaran I di Kebon Enha Lima, dan 50% pada saluran pemasaran I. Saluran pemasaran II memiliki nilai *farmer's share* tertinggi yakni 100% dengan harga ditingkat petani Rp. 40.000/kg dan ditingkat konsumen Rp. 40.000/kg juga, ini disebabkan karena cabai dijual langsung ke tangan konsumen sehingga minim pengeluaran biaya pemasaran, berbeda dengan saluran pemasaran I yang melibatkan lembaga pemasaran sehingga menambah biaya pemasaran yang meliputi biaya pengangkutan dan biaya retribusi. Faktor lain yang menyebabkan lebih rendahnya nilai *farmer's share* saluran I adalah jumlah pengambilan keuntungan pada tiap lembaga pemasaran. Hal tersebut selaras dengan penelitian Yunita, dkk (2020) yang menyatakan bahwa besar kecilnya *farmer's share* dipengaruhi oleh Panjang saluran dan besarnya harga jual pada pedagang pengecer. Semakin sedikit lembaga pemasaran yang terlibat maka semakin tinggi penerimaan petani.

KESIMPULAN

Total penerimaan yang diterima petani dari usahatani cabai rawit per musim tanam dengan luas lahan rata-rata 540 m² di daerah penelitian sebesar Rp 22.400.000,00. Biaya produksi usahatani cabai rawit di Kebon Enha Lima sebesar Rp 13.247.740,00, maka pendapatan bersih sebesar Rp. 9.152.260,00. Usahatani cabai rawit, apabila dilihat dari segi ekonomis cukup menguntungkan. Hal ini dapat dilihat dari nilai R/C yaitu 1,69 artinya setiap Rp. 1,00 biaya yang dikeluarkan diperoleh dan memperoleh pendapatan atau keuntungan yaitu 1,69. Bentuk saluran pemasaran cabai rawit di Kebon Enha Lima yaitu pemasaran saluran langsung dan pemasaran tidak langsung. Nilai *Farmer's share* dari semua saluran dikatakan efisien, presentase saluran pemasaran tingkat I sebesar 50,00%, saluran pemasaran II sebesar 100%.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, A. S., & Khoerudin, M. H. (2019). Analisis Usahatani Dan Pemasaran Beras Pandanwangi (Studi Kasus Di Kelompok Tani Bangkit Desa Babakan Karet Kecamatan Cianjur Kabupaten Cianjur). *Jurnal Agrosience*, 9(2), 153–166.
- Azizah, L. (2020). Strategi Pengembangan Kontribusi Usaha Pertanian Hortikultura dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi ditinjau dari Perspektif Islam (di Kecamatan Tosari, Kabupaten Pasuruan). *Airlangga Journal of Innovation Management*, 1(2), 78–96.
- Fauzi, N. A., Darsono, D., & Sutrisno, J. (2022). Analisis Kontribusi Sektor Pertanian dalam Pertumbuhan Ekonomi di Provinsi Jawa Barat. *Proceedings Series on Physical & Formal Sciences*, 4, 139–145.
- Megasari, R., Harahap, D. E., Syahadat, R. M., Wattimena, S., Angelia, I. O., Prasetyo, A., Abidin, Z., Saleh, I., Sriwahyuni, I., & Ratri, W. S. (2023). *Hortikultura*.
- Olatunji, T. L., & Afolayan, A. J. (2019a). Comparative quantitative study on phytochemical contents and antioxidant activities of *Capsicum annum* L. and

- Capsicum frutescens* L. *The Scientific World Journal*, 2019(1), 4705140.
- Olatunji, T. L., & Afolayan, A. J. (2019b). Contributions to the classification of *capsicum annum* l. and *capsicum frutescens* l. in west africa using morphological traits. *Notulae Botanicae Horti Agrobotanici Cluj-Napoca*, 47(1), 135–142.
- Situmorang, I. N. S. (2020). *Analisis Pendapatan dan Tingkat Efisiensi serta Saluran Pemasaran Kopi Arabika (coffea arabica)(Studi Kasus: Desa Sibnagun Mariah Kecamatan Silimakuta Kabupaten Simalungun)*.
- Wahyudi, T. (2020). *Pengelolaan komoditas hortikultura unggulan berbasis lingkungan*.
- Yusuf, M. N., & Hakim, D. L. (2020). Analisis Saluran Pemasaran Komoditas Padi (Studi Kasus di Desa Selasari Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 7(1), 97–111.