

**EFISIENSI PEMASARAN CABAI MERAH BESAR DI DESA PENEHEL
KECAMATAN PENENBEL KABUPATEN TABANAN – BALI**

Yulianti Evi, S.P

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Dwijendra

Email: yuliantievi@gmail.com

Benedikta Indriani Nani

Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Dwijendra

Ni Nengah Putri Adnyani, S.P.,M.P

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Dwijendra

Abstrak

Hortikultura merupakan salah satu sektor yang berkembang pesat dalam pertanian Indonesia. Jenis tanaman yang di budidayakan dalam hortikultura meliputi buah-buahan, sayur-sayuran, bunga dan tanaman hias. Sayur-sayuran salah satu sektor yang berperan dalam mendukung perekonomian nasional karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat atau petani berskala kecil, menengah ataupun besar karena memiliki keunggulan berupa nilai jual yang tinggi, keragaman jenis, ketersediaan lahan dan pengembangan teknologi budidaya yang cukup pesat. Berdasarkan rumusan masalah penelitian yaitu: 1). Bagaimanakah saluran pemasaran cabai merah besar di Desa Penebel Kecamatan Penebel Kabupaten Tabanan? 2). Seberapa besar usahatani cabai merah besar memberikan pendapatan dan keuntungan bagi petani di Desa Penebel Kecamatan Penebel Kabupaten Tabanan?. Tujuan yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu 1). Untuk mengetahui saluran Pemasaran cabai merah besar di desa Penebel kecamatan Penebel Kabupaten Tabanan. 2). Untuk Mengetahui besarnya pendapatan dan keuntungan yang diperoleh petani dalam melakukan usahatani pemasaran cabai merah besar di Desa Penebel Kecamatan Penebel Kabupaten Tabanan.

Penelitian ini telah dilaksanakan di desa Penebel, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan. Populasi dalam penelitian ini yaitu petani yang membudidayakan cabai merah besar Desa Penebel, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, dengan jumlah keseluruhan petani 252 orang. Penentuan sampel dilakukan dengan metode acak sederhana (*simple random sampling*) dengan mengambil sampel 35 orang yaitu 10% populasi petani cabai merah besar. Jenis dan Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah 1). metode kuisisioner, 2). metode wawancara dan 3). metode dokumentasi. Metode Kuisisioner Merupakan Teknik pengambilan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan kepada responden untuk dijawabnya berdasarkan bentuk pertanyaan. Metode wawancara Merupakan proses komunikasi untuk mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab langsung antara peneliti dengan responden. Dokumentasi adalah salah satu cara yang dilakukan untuk menyediakan gambar-gambar yang terjadi pada lokasi penelitian dengan menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber- sumber. Analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah: 1). Penyusutan, 2). Biaya produksi, 3). Penerimaan, 4). Pendapatan, 5). Revenue cost ratio (R/C Ratio).

Kata Kunci : Saluran Pemasaran, Pendapatan, Cabai Mera Besar

Abstract

Horticulture is one of the fastest growing sectors in Indonesian agriculture. Types of plants that are cultivated in horticulture include fruits, vegetables, flowers and ornamental plants. Vegetables are one of the sectors that play a role in supporting the national economy because they have high economic value and can be a source of income for the community or small, medium or large scale farmers because they have advantages in the form of high selling value, diversity of species, availability of land and technology development. rapid cultivation. Based on the formulation of the research problem, namely: 1). What is the marketing channel for curly red chilies in Penebel Village, Penebel District, Tabanan Regency? 2). How much does curly red chili farming provide income and profit for farmers in Penebel Village, Penebel District, Tabanan Regency ?. The objectives of this research are 1). To find out the marketing channel of curly red chili in Penebel village, Penebel district, Tabanan regency. 2). To find out the amount of income and profits obtained by farmers in marketing curly red chili farming in Penebel Village, Penebel District, Tabanan Regency.

This research has been carried out in the village of Penebel, Penebel District, Tabanan Regency. The population in this study are farmers who cultivate curly red chilies in Penebel Village, Penebel District,

Tabanan Regency, with a total of 252 farmers. Determination of the sample is done by simple random sampling by taking a sample of 35 people, namely 10% of the population of curly red chili farmers. The types and techniques of data collection used in this study are 1). questionnaire method, 2). interview method and 3). documentation methods. Questionnaire Method Is a data collection technique that is done by giving a set of questions to respondents to answer based on the form of the question. Interview method Is a communication process to collect information by means of direct question and answer between the researcher and the respondent. Documentation is one way to provide pictures that occur at the research site by using accurate evidence from recording sources. Analysis of the data used in the study are: 1). Shrinkage, 2). Production costs, 3). Reception, 4). Income, 5). Revenue cost ratio (R/C Ratio).

Keywords: Marketing Channels, Revenue, Red Chili Pepper

1. PENDAHULUAN

Hortikultura merupakan salah satu sektor yang berkembang pesat dalam pertanian Indonesia. Jenis tanaman yang di budidayakan dalam hortikultura meliputi buah-buahan, sayur-sayuran, bunga dan tanaman hias. Sayur-sayuran salah satu sektor yang berperan dalam mendukung perekonomian nasional karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat atau petani berskala kecil, menengah ataupun besar karena memiliki keunggulan berupa nilai jual yang tinggi, keragaman jenis, ketersediaan lahan dan pengembangan teknologi budidaya yang cukup pesat.

Sayur-sayuran telah memberikan sumbangan dalam subsektor hortikultura terhadap PDB (Produk Domestik Bruto Nasional) dari tahun ke tahun. Indonesia dengan sumber daya lahan dan agroklimat yang beragam berpeluang untuk mengembangkan berbagai tanaman hortikultura tropis yang mencakup 323 jenis komoditas.

Salah satu sayuran yang termasuk dalam komoditi unggulan adalah cabai. Cabai merupakan salah satu sayuran yang permintaan cukup tinggi, baik untuk pasar domestik maupun ekspor kemancanegara. selama ini dikenal berbagai macam jenis cabai merah, yakni cabai merah besar dan cabai merah besar. sebagian besar penduduk Indonesia mengkonsumsi cabai dalam bentuk segar, kering dan olahan produksi cabai merah nasional pada tahun 2012 mencapai 935.557 ton, dimana terjadi kenaikan produksi sebesar 7,28 persen dibandingkan tahun 2011 yang produksi cabainya sebesar 888.852 ton.

Margin pemasaran dalam komoditas cabai ini sangat besar akibatnya, apabila semakin besar margin pemasaran maka harga yang diterima oleh produsen semakin kecil dan mengindikasikan bahwa sistem pemasaran yang tidak efisien. suatu kegiatan pemasaran dikatakan efisien apabila kegiatan tersebut mampu memberikan suatu balas jasa yang seimbang kepada semua pihak yang terlibat dalam saluran pemasaran, seperti, petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer serta mampu mendistribusikan hasil-hasil pertanian dengan biaya semurah-murahnya kepada konsumen (Limbong dan Sitorus,1985 dalam Ridwan 2005:4 oleh karena itu, penelitian tentang efisiensi pemasaran penting dilakukan untuk meningkatkan harga yang di terima petani sebagai produsen dan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui saluran Pemasaran cabai merah besar dan Untuk mengetahui besarnya pendapatan dan keuntungan yang diperoleh petani dalam melakukan usahatani pemasaran cabai merah besar di Desa Penebel Kecamatan Penebel Kabupaten Tabanan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yaitu Bagi petani cabai merah besar, penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dan pengambilan keputusan dalam hal pemasaran produksinya. Bagi penulis, penelitian

ini berguna untuk menambah pengetahuan dan pengalaman serta untuk melatih dalam penerapan ilmu yang telah diperoleh. Bagi pemerintah, penelitian ini dapat menjadi pertimbangan kebijakan untuk perkembangan dan kemajuan usaha tani cabai merah besar. Dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. METODE

Penelitian ini telah dilaksanakan di desa Penebel, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan. Penentuan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa di Desa Penebel Kecamatan Baturiti. Adapun alasan peneliti memilih desa Penebel, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan merupakan salah satu daerah yang ditetapkan oleh Pemerintah sebagai Kawasan pengembangan cabai merah besar yang sampai saat ini merupakan daerah yang memiliki petani yang membudidayakan cabai merah besar secara berkelanjutan. Populasi dalam penelitian ini adalah petani yang membudidayakan cabai merah besar Desa Penebel, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, dengan jumlah keseluruhan petani 252 orang. Menurut pendapat Arikunto, (2006) Penentuan sampel dilakukan dengan metode acak sederhana (*simple random sampling*) dengan mengambil sampel 35 orang yaitu 10% populasi petani cabai merah besar. Sampel dalam penelitian ini yaitu pedagang pengumpul sebanyak 15 orang, pedagang besar sebanyak 15 orang.

Jenis dan Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah 1). metode kuisisioner, 2). metode wawancara dan 3). metode dokumentasi. Metode Kuisisioner Merupakan Teknik pengambilan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan kepada responden untuk dijawabnya berdasarkan bentuk pertanyaan. Metode wawancara Merupakan proses komunikasi untuk mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab langsung antara peneliti dengan responden. Dokumentasi adalah salah satu cara yang dilakukan untuk menyediakan gambar-gambar yang terjadi pada lokasi penelitian dengan menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber- sumber. Analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah: 1). Penyusutan, 2). Biaya produksi, 3). Penerimaan, 4). Pendapatan, 5). Revenue cost ratio (R/C Ratio).

3. HASIL PEMBAHASAN

Secara administratif Desa Penebel, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali yang berjarak sejauh 23 km dari ibu Kota Provinsi yaitu Denpasar dan jarak dari Ibu Kota Kecamatan Penebel adalah sejauh 9 km, sedangkan jarak dari Ibu Kota Kabupaten Tabanan sejauh 15 km. Desa Penebel merupakan daerah beriklim sedang ketinggian 2276 m di atas permukaan laut, sehingga berhawa sejuk karena terletak di ketinggian maka view dari Desa Penebel dan sekitarnya sangat indah. Mata pencaharian penduduk dari Desa Penebel adalah petani Padi dan sayuran maka yang sangat umum dijumpai adalah tanaman padi dan sayuran salah satunya adalah Cabai merah besar.

Akses transportasi menuju Desa Penebel, Kecamatan Penebel relatif bagus karena telah dihubungkan dengan jalan aspal, dengan begitu sangat mudah ditempuh menggunakan kendaraan roda dua dan roda empat, sehingga produksi hasil pertanian lebih mudah dan efisien.

Berdasarkan data desa tahun 2022 Jumlah penduduk Desa Penebel sebanyak 4.475 jiwa, yang terdiri dari laki laki 2.232 jiwa dan perempuan berjumlah 2.243 jiwa dari total keseluruhan jumlah penduduk dengan jumlah KK: 1.482 KK secara terperinci dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	
	Orang	Persentase
Laki laki	2.232	49,88 %
Perempuan	2.243	50,12 %
Jumlah	4.475	100%

Sumber : Data diolah tahun 2022

Dari 4.475 jumlah penduduk Desa Penebel menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk Desa Penebel yaitu orang 980 (21,9%) diantaranya tercatat sebagai penduduk yang tidak atau belum sekolah. Penduduk yang belum tamat SD/MI berjumlah orang 698 (15,6%), sedangkan sebanyak orang 756 (16,8%) sudah tamat SD/Sederajat

Penduduk yang berpendidikan SLTP/Sederajat sebanyak orang 695 (15,5%), sedangkan sebanyak 509 orang lainnya (11,37%) berpendidikan SLTA/Sederajat. Selanjutnya ada 498 Orang(11,12%) yang berpendidikan Diploma I/II,dan 189 orang lainnya (4,22%) berpendidikan Akademi/Diploma III/Sarjana Muda, sedangkan yang berpendidikan diploma IV/Strata 1 berjumlah 150 orang (3,51 %).

Tabel 2. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

No	Kelompok	Jumlah	
		N	%
1	Tidak/Belum Sekolah	980	21,90%
2	Belum Tamat SD/Sederajat	698	15,60%
3	Tamat SD/Seederajat	756	16,90%
4	SLTP/Sederajat	695	15,53%
5	SLTA/Sederajat	509	11,37%
6	Diploma I/II	498	11,13%
7	Akademi/Diploma III/S.MUDA	189	4,22%
8	DIPLOMA IV/STRATA I	150	3,35%
Jumlah		4.475	100%

Sumber : Data diolah tahun 2022

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, menunjukkan bahwa dari 4.475 jumlah penduduk Desa Penebel, 569 (12,71%) diantaranya berstatus sebagai penduduk yang belum atau tidak bekerja yaitu terdiri dari 289 (6,45%) penduduk laki laki dan 280 (6,25%) penduduk perempuan. Sedangkan Penduduk yang bekerja sebagai pengurus rumah tangga berjumlah 361 orang atau (8,06 %) dari total keseluruhan jumlah penduduk, dan semuanya terdiri dari penduduk perempuan. Penduduk yang berstatus sebagai pelajar atau mahasiswa berjumlah 985 orang atau setara dengan (22,01%) dari total keseluruhan penduduk, dan 249 orang (5,56%) diantaranya adalah penduduk laki - laki dan 449 orang (10,03%) lainnya adalah penduduk perempuan. Selanjutnya Pertukangan ada 98 (2,18 %), dan Adapun penduduk yang bermata pencaharian sebagai karyawan swasta 400 orang (8,93 %)yang terdiri dari 250(5,58%) penduduk laki -laki dan 150 (3,35%) penduduk perempuan. Sedangkan penduduk yang bermata

pencaharian sebagai, Guru, dan pekerja diindustri berjumlah 154 orang yaitu terdiri 79 Guru, dan 75 pekerja Industri .

Selanjutnya ada 608 (13,58%) penduduk yang bermata pencaharian sebagai pedagang, Adapun peternak 100 orang (2,23%) dan yang menjadi Buruh tani 83 orang (1,85%), sementara itu, yang bermata pencaharian sebagai petani berjumlah 1.090 orang atau setara dengan (24,35%) dari total keseluruhan jumlah penduduk. dari 1.090 penduduk tersebut 540 (12,06%) di antaranya penduduk laki laki dan 550 (12,29%) lainnya adalah penduduk perempuan. Jadi bisa disimpulkan bahwa Sebagian besar mata pencaharian penduduk di Desa Penebel adalah petani untuk lebih jelasnya bisa dilihat data pada tabel 3

Tabel 3. Jumlah penduduk menurut mata pencaharian

No	Kelompok	Jumlah		Laki-laki		Perempuan	
		N	%	N	%	N	%
1	Belum/tidak bekerja	596	13,32%	289	6,45%	280	6,25%
2	Pengurus rumah tangga	361	8,07%	0	0,00%	361	8,07%
3	Pelajar/mahasiswa	985	22,01%	249	5,56%	449	10,03%
4	Karyawan swasta	400	8,94%	250	5,58%	150	3,35%
5	Pertukangan	98	2,19%	98	2,19%	0	0,00%
6	Guru	79	1,77%	35	0,78%	44	0,98%
7	Industri	75	1,67%	30	0,67%	45	1,00%
8	Pedagang	608	13,59%	395	8,82%	213	4,75%
9	Petani	1.090	24,36%	540	12,06%	550	12,29%
10	Peternak	100	2,23%	100	2,23%	0	0,00%
11	Buruh tani/perkebunan	83	1,85%	60	1,34%	22	0,50%
Jumlah		4.475	100%				

Sumber: Data Primer diolah tahun 2022

Kisaran umur petani responden adalah 22-57 tahun dimana petani responden laki laki yang berumur 23-30 berjumlah 5 orang dan petani responden perempuan yang berumur 23-30 berjumlah 8 orang. Disamping itu ada 15 petani responden yang umur dikisaran 31-40 tahun, yang terdiri dari 17 petani sampel dan 5 petani yang berjenis kelamin perempuan. Sedangkan untuk petani yang berumur dikisaran 40-50 tahun berjumlah 9 orang yaitu 6 petani responden laki laki dan 3 petani responden perempuan dan yang terakhir ada 1 petani sampel yang berumur lebih dari 50 tahun jadi total semua petani responden 35. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Tingkat Umur Petani Sampel

No	Umur (Tahun)	Laki laki	Perempuan	Jumlah (orang)
1	23-30	5	3	8
2	31-40	12	5	17
3	40-50	6	3	9
4	>50	1	-	1
Jumlah		24	11	35

Sumber: Data primer diolah tahun 2022

Berdasarkan Tabel No. 4 diatas dapat disimpulkan bahwa semua petani berada pada usia yang produktif mampu menghasilkan.

Dilihat dari Pendidikan formal menunjukan bahwa dari 35 petani responden yang tidak pernah sekolah ada 9 orang petani atau sekitar 30% dari jumlah keseluruhan petani, responden yang tidak tamat SD sementara 3 (10%), Sebagian besar petani responden yang tamat SD yaitu berjumlah 11 orang petani

atau 36,67%, selanjutnya yang tidak tamat SMP ada 7 orang petani atau 20%, responden yang tamat SMA sementara 4 orang petani atau 3,33%, data selengkapnya mengenai Pendidikan formal dari petani sampel dapat dilihat pada tabel 5

Tabel 5. Tingkat Pendidikan petani sampel

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah petani(orang)	Persentase
1	Tidak pernah sekolah	9	30,00%
2	Tidak tamat SD	3	10,00%
3	Tamat SD	11	36,67%
4	Tidak tamat SMP	7	20,00%
.	Tamat SMA	4	3,33%
	Jumlah	35	100

Sumber: data primer diolah tahun 2022

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan saluran pemasaran I merupakan saluran yang paling banyak dilalui oleh petani responden yaitu mencapai 24 orang (80%), hal itu di sebabkan karena petani produsen menyatakan merasa lebih banyak mendapat keuntungan, karena biaya pemasaran pada saluran I lebih rendah dibandingkan dengan biaya pemasaran pada saluran II.

Tabel 6. Produksi, harga,dan rata-rata pendapatan per petani Cabai merah besar melalui saluran I dan II.

Saluran	Produksi(kg)	Harga (RP/Kg)	Rata-rata pendapatan per petani(RP/Rata produksi)	Jumlah petani (orang)
1	7.691(84,28%)	25.000	8.011.458	24(80%)
2	1.434(15,72%)	2.500	2.500	6.(20%)
Jumlah	9.125(100%)	-	-	30(100%)

Sumber: data primer diolah tahun 2022

Tabel 7. Rata-rata harga beli, harga jual, biaya, keuntungan, dan margin pemasaran

No	Petani/ Lembaga pemasaran	Saluran	Harga beli Rp/kg	Harga jual Rp/kg	Biaya pemasaran	Keuntungan (Rp/kg)	Margin pemasaran (Rp/kg)
1	Petani/kelompok tani	I	-	24,475 (92%) 22.000	525		
		II	-	(79,85)	-		
2	Toko tani/supplier	I	25.000	27.000	525	1.475	2.000
		II	22.000	24.775	1.300	1.475	2.775
3	Pengecer	I	-	-	-	-	-
		II	24.775	27.550	1,300	1,475	2.775
Jumlah		I			1.050	1.475	2.000
		II			2.600	2.950	5.550

Sumber: data primer diolah tahun 2022

Berdasarkan tabel 7 bisa dilihat bahwa pada saluran pemasaran I kisaran harga yang diterima petani produsen adalah Rp 24.475/kg. pada saluran ini petani produsen menjual cabai merah besar kepada Toko Tani atau Supplier. Biaya pemasaran dan produksi yang ditetapkan oleh petani produsen atau kelompok tani adalah Rp 525 per kilogram cabai merah besar, sehingga harga jual kelompok tani pada saluran I adalah Rp 25.000 per kilogram cabai merah besar. sedangkan harga beli toko tani atau supplier mencapai

Rp 25.000 dengan biaya transportasi Rp 150.00 biaya pemasaran Rp 200.00 dan biaya sewa tempat Rp 175.00 Jadi total biaya pemasarannya adalah Rp 525.00 Oleh sebab itu harga pokok penjualan pada saluran I mencapai Rp 25.525. sedangkan harga yang diterima konsumen akhir adalah Rp 27.000 per kilogram Cabai merah besar. Oleh karenanya keuntungan yang diterima toko tani mencapai Rp 1.475 per kilogram (5,5%) dari harga yang dibayar konsumen akhir. Selanjutnya persentase bagian yang diterima oleh petani produsen adalah 92% dari harga yang dibayar oleh konsumen akhir.

Tabel 8. Rata-rata biaya, keuntungan, margin pemasaran dan persentase bagian yang diterima petani produsen per kilogram cabai merah besar pada masing-masing saluran pemasaran.

Saluran	Biaya pemasaran Rp/kg	Keuntungan Rp/kg	Margin Pemasaran Rp/kg	Persentase bagian yang diterima petani
I	525(1,9%)	1.475(5,5%)	2.000(7,41%)	92%
II	1.300(5,2%)	1.475(5,5%)	2.775(10,07%)	79,85%
Jumlah	1.825(7,2%)	2,950(11,5%)	4.775(17,48%)	171,85%

Sumber: data primer diolah tahun 2022

Data pada tabel 8 menunjukkan bahwa pada saluran II petani menjual Cabai merah besar ke supplier dengan harga Rp22.000, sedangkan supplier menjual ke pedagang pengecer dengan harga Rp 24.775/kg. kemudian pedagang pengecer menjualnya ke konsumen akhir dengan harga Rp 27.550,-per kg. keuntungan yang diperoleh suplayer sebesar Rp 1.475,- per kg (6%), sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan Rp 1.300,- kg (5,2%) dan margin total sebesar Rp 2.775, per kg (11,20%). dan keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer yaitu sebesar 1.475/Kg (6%), total total biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 1.300/kg (5,2%). Total margin pemasaran yang diperoleh pedagang pengecer sebesar Rp 2,775/kg (10,07).

Tabel 9. Bagian harga yang diterima petani di (farmers's share) menurut saluran

Saluran pemasaran	Farmer's share (100%)	
	Toko Tani/Suplayer	Pedagang pengecer
Saluran 1	92,6%	
Saluran 2	88,8%	89%

Sumber: Data primer diolah Tahun 2022

Berdasarkan tabel di atas dapat dinyatakan bahwa nilai *farmer's share* merupakan hitungan Panjang pendeknya saluran pemasaran. Maka dapat disimpulkan bahwa semakin Panjang saluran maka semakin kecil pula keuntungan yang dapat diperoleh oleh Lembaga pemasaran terakhir. Pada saluran pemasaran I memberikan nilai *farmers's share* sebesar 92,6% sedangkan pada saluran pemasaran II memberikan *farmers's share* sebesar 88%. Semakin besar bagian harga yang diterima petani maka saluran pemasaran tersebut sangat efisien. Dengan demikian saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran yang pertama (I).

4. PENUTUP

Penelitian di desa Penebel, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, dapat disimpulkan bahwa: 1). Saluran pemasaran Cabai merah besar yang terjadi di Desa Penebel yaitu: (I) Petani produsen-kelompok tani-super market -konsumen akhir. (II). Petani produsen -kelompok tani-suplayer-pedagang pengecer-

konsumen akhir. 2). Pada saluran pemasaran I kisaran harga yang diterima petani produsen adalah Rp 24.475/kg. Pada saluran II petani menjual Cabai merah besar ke supplier dengan harga Rp 22.000,- sedangkan supplier menjual ke pedagang pengecer dengan harga Rp 24.775/kg kemudian pedagang pengecer menjualnya ke konsumen akhir dengan harga Rp 27.550.- per kilogram.

Dari pembahasan dan kesimpulan diatas dapat ditarik saran-saran sebagai berikut (1). Untuk mengatasi anggapan petani bahwa berkelompok akan menguntungkan perseorangan disarankan untuk bisa meyakinkan petani bahwa, dengan berkelompok akan memperoleh keuntungan bersama yaitu keuntungan didalam berkelompok adalah harga relatif stabil hal ini disebabkan oleh pensuplaian barang yang kontinyu dan didukung dengan penanaman yang terjadwal. (2). Karena rendahnya tingkat pendidikan, perlu ditingkatkan penyuluhan dengan mendatangkan para penyuluh dari Dinas pertanian / pemerintah Daerah Kabupaten atau Kota.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Damayanti, L. (2021). *Bauran ikan asin di Desa Okumel Kecamatan Liang Kabupaten Banggai Kepulauan*. *Agrotekbis: E-Jurnal Ilmu Pertanian*,9(1),48-58.
- Dumasari, D. (2009). *Analisis Pemasaran Cabai Merah Kerting (Capsicum Annum) di Desa Gembong Kecamatan Belik Kabupaten Pematang*. *AgriTech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*,11(2).
- Hidayatullah, A. R. (2016). *Studi Pemasaran Jagung di Kabupaten Tulungagung*(Doctoral Dissertation, Universitas Of Muhammadiyah Malang).
- Prasetya, M. E. (2014). *Pengaruh Pupuk NPK mutiara dan Pupuk kandang Sapi. terhadap Pertumbuhan dan hasil tanaman Cabai merah besar varietas arimbi (Capsicum Annuum L.)*. *AgriFor: Jurnal Ilmu Pertanian dan Kehutanan*,13(2),191-198.
- Putriana, D. D. (2021). *Strategi Pemasaran dalam upaya menghadapi masa Pandemi Covid -19 perspektif Pemasaran Syariah* (Studi Rumah Syari Armina Kota Bengkulu).
- Wibowo, A.S. (2018). *Strategi pengembangan Agribisnis Cabai Merah Di kawasan Agropolitan kabupaten Serang*. *Jurnal Agribisnis Terpadu*,11(2), 141-151.