

**ANALISIS RANTAI PASOK KOMODITAS CABAI RAWIT DI  
DESA PABUMBUNGAN KECAMATAN EREMERASA  
KABUPATEN BANTAENG**

**EVI SULFIANA  
105961115717**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2021**

**ANALISIS RANTAI PASOK KOMODITAS CABAI RAWIT  
DI DESA PABUMBUNGAN KECAMATAN EREMERASA  
KABUPATEN BANTAENG**

**EVI SULFIANA  
105961115717**



Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Serjana Pertanian  
Strata Satu ( S-1)

03/09/2021

-  
1 exp.  
smb. Alumni

-  
R/ 0096 / AGB/ 21CD  
SUL  
a'

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit  
di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa  
Kabupaten Bantaeng

Nama : Evi Sulfiana

Stambuk : 105961115717

Fakultas : Pertanian

Disetujui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



Dr. Jumiati, S.P., M.M  
NIDN : 0912087504



Ardi Rumallang, S.P., M.M  
NIDN : 0910088702

Diketahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Program Studi Agribisnis



Dr. Ir. Andi Khaeriyah, M.Pd  
NIDN : 0926036803



Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P  
NIDN : 092103703

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit  
di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa  
Kabupaten Bantaeng

Nama : Evi Sulfiana

Stambuk : 105961115717

Fakultas : Pertanian

Nama	Tanda Tangan
1. <u>Dr. Jumiati, S.P., M.M.</u> Ketua Sidang	
2. <u>Ardi Rumallang, S.P., M.M.</u> Sekretaris	
3. <u>Ir. Hj. Nailah, M.Si.</u> Anggota	
4. <u>Akbar, S.P., M.Si.</u> Anggota	

Tanggal Lulus : 27 Agustus 2021

## **PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Makassar, 08 Juli 2021

Evi Sulfiana

105961115717

## ABSTRAK

**Evi Sulfiana.105961115717.** Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng. Dibimbing oleh JUMIATI dan ARDI RUMALLANG.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi dan margin pemasaran rantai pasok komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

Penentuan sampel dilakukan secara acak sederhana (*random sampling*). Sampel di ambil yaitu 10 orang dari 103 orang populasi atau (10%). Untuk penentuan responden pedagang menggunakan metode *snowball sampling*. Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis rantai pasok komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng terdapat tiga aliran yaitu aliran produk yang mengalir dari produsen sampai ke konsumen yang melalui lembaga pemasaran, dan aliran keuangan dari konsumen sampai ke produsen yang juga melibatkan lembaga pemasaran kemudian terakhir aliran informasi yang mengalir dari dua arah baik dari produsen ke konsumen ataupun sebaliknya. Aliran informasi menggunakan alat telekomunikasi berupa telepon yang juga melibatkan beberapa pihak lembaga pemasaran antara lain pedagang pengepul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Saluran pemasaran cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng terjadi 5 saluran. Margin pemasaran tertinggi terdapat pada saluran IV dan V yang melalui produsen ke pedagang pengepul dan pedagang pengepul ke pedagang besar, pedagang besar ke pedagang pengecer luar daerah kemudian pedagang pengepul luar daerah menjual ke konsumen akhir dengan margin pemasaran sebesar Rp29.000/Kg.

**Kata Kunci :** Rantai Pasok, Aliran Produk, Aliran Keuangan, Aliran Informasi, Margin Pemasaran

## ABSTRACT

**Evi Sulfiana.105961115717.** Rawit Chili Commodity Supply Chain Analysis in Pabumbungan Village, Eremerasa District, Bantaeng Regency. Supervised by JUMIATI and ARDI RUMLANG.

This study aims to determine product flow, financial flow, information flow and marketing margins of the supply chain of cayenne pepper in Pabumbungan Village, Eremerasaka District, Bantaeng Regency.

Determination of the sample is done by simple(*randomrandom sampling*). Samples were taken, namely 10 people from 103 people in the population or (10%). To determine the respondents, traders use the *snowball sampling method*. The data analysis used is qualitative.

The results showed that the analysis of the supply chain of cayenne pepper in Pabumbungan Village, Eremerasa District, Bantaeng Regency discussed three streams, namely the flow of products that flowed from producers to consumers through marketing institutions, and financial flows from consumers to producers which also involved marketing agencies and then finally flow of information that flows from both directions from producer to consumer or vice versa. Using telecommunications equipment in the form of mobile phones which also involves several marketing agencies. The members involved include collectors, wholesalers and retailers. Meanwhile, the marketing channel for cayenne pepper in Pabumbungan Village, Eremerasa District, Bantaeng Regency only occurs in 1 channel. The marketing margin of cayenne pepper in Pabumbungan Village, Eremerasa District, Bantaeng Regency is quite high, which through producers to collectors and collectors to wholesalers and wholesalers sells to final consumers with a marketing margin of Rp29,000/Kg. The larger the marketing margin of cayenne pepper, the lower the price received by the cayenne pepper producers.

**Keywords: Supply Chain, Product Flow, Financial Flow, Information Flow, Marketing Margin**

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Jumiati, S.P., M.M selaku pembimbing I dan Ardi Rumallang, S.P., M.M selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikan.
2. Ibu Dr. Ir. Andi Khaeriyah, M.Pd selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Kedua orang tua ayahanda Abu Bakar dan Ibunda Jumriani, kedua saudariku Eka Sulfiani dan Sri Ulfa Handayani, beserta segenap keluarga yang senantiasa



memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

5. Seluruh Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan segudang ilmu kepada penulis.

Akhir kata penulis banyak terimakasih kepada semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini, semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membacanya, semoga kebahagiaan dan karunia Allah senantiasa tercurah KEPADANYA. Amin.

Makassar, Juli 2021

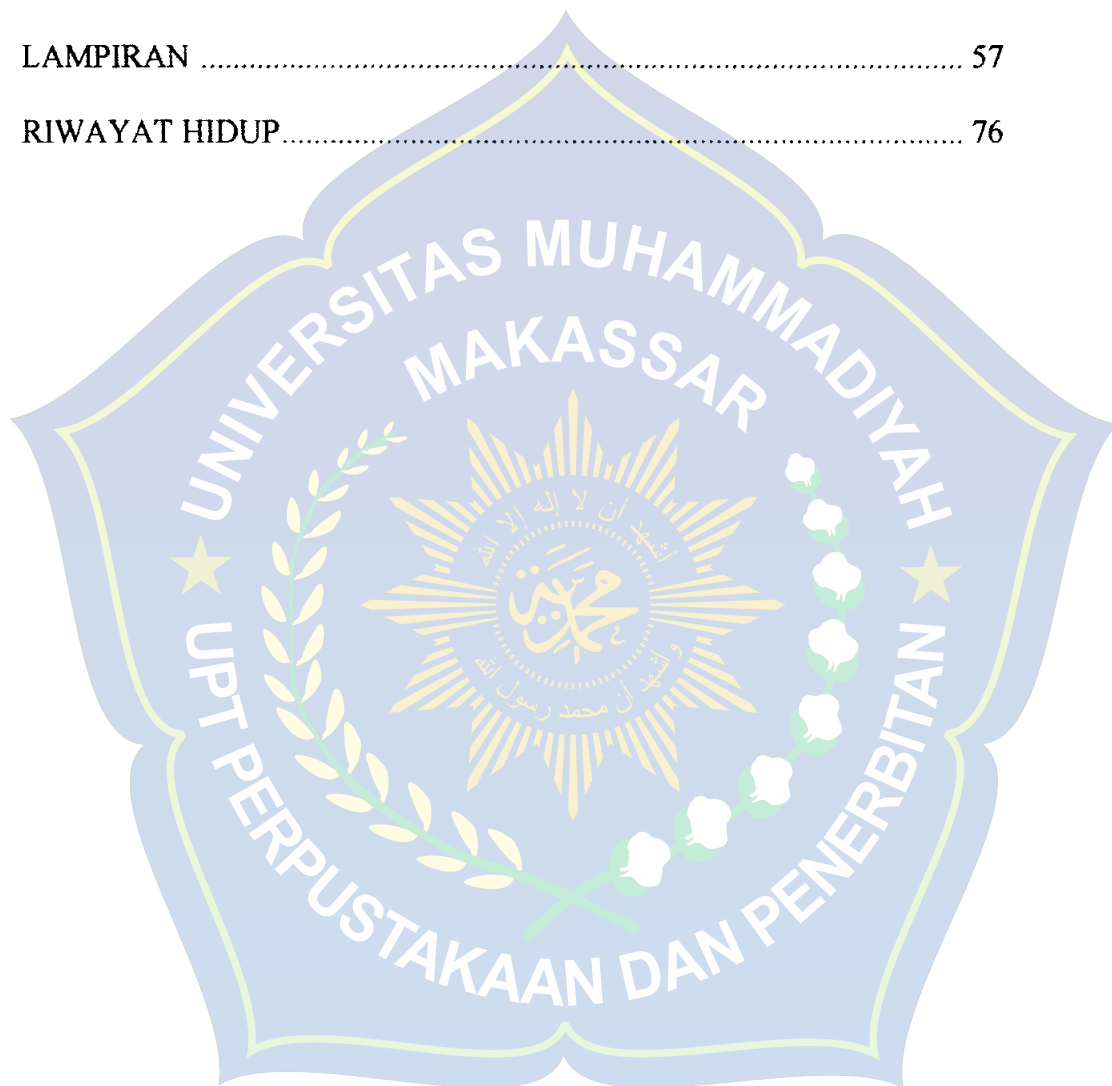
Evi Sulfiana

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI .....	iv
PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI .....	v
ABSTRAK .....	vi
ABSTRACT .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
I. PENDAHULUAN .....	
1.1 latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	4
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	
2.1 Rantai Pasok .....	6
2.2 Pemasok dan Peranannya .....	8
2.3 Pemain Utama Dalam Rantai Pasok .....	9
2.4 Saluran Pemasaran .....	10

2.5 Margin Pemasaran.....	12
2.6 Komoditas Cabai.....	14
2.7 Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	17
2.8 Kerangka Pemikiran.....	20
III. METODE PENELITIAN.....	
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	21
3.2 Teknik Penentuan Sampel.....	21
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	22
3.4 Teknik pengumpulan Data.....	23
3.5 Teknik Analisis Data.....	24
3.6 Definisi Operasional.....	25
VI. GAMBARAN UMUM WILAYAH PENELITIAN.....	
4.1 Gambaran Wilayah.....	27
4.2 Keadaan Geografis.....	27
4.3 Keadaan Demografis.....	29
4.4 Keadaan Sarana dan Prasarana.....	29
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	
5.1 Identitas Responden.....	31
5.2 Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi Dalam Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan.....	40
5.3 Saluran Distribusi Pada Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit.....	45
5.4 Margin Pemasaran.....	49
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	

6.1 Kesimpulan .....	52
6.2 Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA .....	54
LAMPIRAN .....	57
RIWAYAT HIDUP.....	76



## DAFTAR TABEL

No	Teks	Hal
1.	Penelitian terdahulu yang relevan.....	17
2.	Jumlah dan jenis sarana di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	30
3.	Umur responden di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	32
4.	Identitas responden berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	33
5.	Identitas responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	34
6.	Identitas responden berdasarkan luas lahan di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	35
7.	Identitas responden berdasarkan pengalaman usahatani di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	36
8.	Identitas pedagang pengepul dan pedagang besar.....	37
9.	Margin pemasaran pada rantai pasok komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	50

## DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Hal
1.	Gambar skema aliran barang .....	8
2.	Kerangka pemikiran penelitian .....	20
3.	Aliran Produk .....	40
4.	Saluran I pada rantai pasok cabai rawit .....	46
5.	Saluran II pada rantai pasok cabai rawit .....	47
6.	Saluran III pada rantai pasok cabai rawit .....	47
7.	Saluran IV pada rantai pasok cabai rawit .....	48
8.	Saluran V pada rantai pasok cabai rawit .....	49

## DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Hal
1.	Kuesioner Penelitian untuk petani cabai rawit .....	57
2.	Kuisisioner penelitian untuk pedagang cabai rawit .....	58
3.	Identitas Responden Petani cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng .....	60
4.	Sistem Pemasaran petani cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng .....	60
5.	Identitas responden pedagang pengepul cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.....	61
6.	Identitas responden pedagang besar cabai rawit .....	61
7.	Biaya pemasaran pedagang pengepul dan pedagang besar.....	61
8.	Peta lokasi penelitian .....	62
9.	Dokumentasi penelitian .....	63
10.	Surat izin penelitian .....	71
11.	Kartu kontrol pembimbing utama .....	72
12.	Kartu kontrol pembimbing pendamping .....	73
13.	Uji turnitin .....	74

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara agraris yang mayoritas masyarakatnya adalah petani, sektor pertanian memegang peranan yang penting dan strategis dalam perekonomian Nasional. Hal tersebut dapat dilihat dari kontribusi sektor pertanian dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional, penyerapan tenaga kerja, sumber devisa negara dari ekspor hasil pertanian, dan lain-lain (Kementan,2015).

Cabai adalah salah satu komoditas yang termasuk kedalam berbagai skala usahatani. Tujuan akhir dari usahatani cabai tersebut adalah pasar dalam negeri dan ekspor (Santika, 2001). Cabai sendiri adalah tanaman hortikultura jenis sayuran yang juga merupakan tumbuhan anggota *Genus Capsicum*. Menurut Tjahjadi (1991), hingga kini telah dikenal 12 jenis cabai. Namun, yang paling banyak dibudidayakan oleh para petani hanya beberapa jenis saja, yakni: cabai rawit, cabai merah besar, paprika dan cabai hias. Tanaman cabai banyak di budidayakan di Indonesia karena Indonesia merupakan iklim tropis. Cabai dapat ditanam di dataran ringgi maupun rendah sehingga cabai di Indonesia sangat berlimpah. Cabai adalah rempah-rempah bernilai tinggi sejak masa silam hingga sekarang.

Rantai pasok merupakan semua kegiatan yang terkait dengan arus dan transportasi barang hingga sampai pengguna akhir, serta seluruh arus informasi terkait, atau jalan penciptaan nilai dari produsen dasar ke konsumen, termasuk



semua transportasi dan layanan logistik yang terhubung di dalamnya (Andrews,2015). Pelaku rantai pasok dari hulu ke hilir bertindak atas informasi yang diperoleh sesuai dengan kondisi di pasar. Setiap pelaku rantai pasok memiliki tujuan, karakter dan strategi yang berbeda, pelaku rantai pasok bekerja sama dalam proses pembelian, produksi dan penjualan. Peran dan kontribusi berbagai aktor dalam masyarakat merupakan substansi yang penting dalam rantai pasok (Noemi, 2012).

Kegiatan yang dilakukan oleh petani dan lembaga-lembaga lainnya memunculkan pola rantai pasok yang didalamnya juga terdapat aliran produk, aliran informasi dan aliran finansial (Pujawan, 2005). Kegiatan rantai pasokan ini tidak lepas dari keberadaan mata rantai didalamnya. Kegiatan yang dilakukan dapat berupa penyaluran barang, pengolahan barang, maupun pengaturan-pengaturan lainnya yang berupa pengaturan harga dan komunikasi. Kegiatan tersebut dilakukan agar keuntungan dan tujuan yang diinginkan pelaku rantai pasok dapat tercapai. Coughlan,*dkk.* (2006) juga menjelaskan bahwa saluran yang tepat dapat dibangun dalam beberapa metode untuk membangun saluran pemasaran yang efektif dan efisien. Petani harus memilih pembeli yang paling menguntungkan untuk memaksimalkan aktivitas perdagangan mereka.

Pabumbungan merupakan salah satu Desa di Kecamatan Eremerasa, Kabupaten Bantaeng. Desa Pabumbungan merupakan salah satu daerah yang berpotensi besar untuk pengembangan tanaman cabai di Kabupaten Bantaeng, tanaman cabai ini cukup berpotensi dikalangan masyarakat khususnya di Desa Pabumbungan sebagai tambahan penghasilan bagi masyarakat desa setempat,

dimana budidaya tanaman cabai rawit ini sudah lama di kembangkan di Desa tersebut karena nilai jual yang relatif tinggi.

Komponen harga komoditas cabai rawit merupakan salah satu penentu terjadi inflasi tingkat konsumsi masyarakat, sehingga apabila terjadi gejala fluktuasi harga yang tidak stabil akan mempengaruhi tingkat inflasi dan daya beli masyarakat. Harga cabai yang fluktuatif ini diakibatkan oleh pengaturan rantai pasok yang tidak efisien. Bentuk pengaturan rantai pasok sangat perlu mendapat perhatian khusus. Adanya pendekatan rantai pasok komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan di harapkan dapat memberikan gambaran ketersediaan pasokan cabai rawit sebagai pertimbangan pengelolaan rantai pasok cabai rawit bagi konsumen maupun industri pengolah.

Komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan, Kecamatan Eremerasa, Kabupaten Bantaeng, perlu diimbangi dengan sistem distribusi yang baik, mengingat pemasaran memegang peranan dalam menghasilkan pendapatan yang maksimal, naik turunnya harga cabai rawit dapat mempengaruhi pendapatan petani dan tinggi rendahnya harga cabai rawit tergantung pada situasi dan kondisi sosial ekonomi. Melihat kondisi tersebut, maka peran pemasaran sangat penting untuk keberlangsungan usahatani cabai rawit agar harga yang layak dapat diterima petani sebagai produsen. Hal ini membuat proses penentuan harga lebih banyak dikuasai oleh pedagang sehingga kekuatan tawar menawar antara produsen dan pedagang hampir tidak ada.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari latar belakang di atas maka rumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng?
2. Bagaimana saluran pemasaran dan margin pemasaran komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.
2. Untuk mengetahui saluran pemasaran dan margin pemasaran abai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini adalah :

### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memperbanyak kajian-kajian dalam rangka pengembangan agribisnis serta dapat menjadi rujukan bagi mahasiswa yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut khususnya pada pembahasan rantai pasok komoditas cabai rawit.

#### 1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Hasil penelitian proposal ini memberi pelajaran kepada para pembaca, baik bagi rekan akademisi maupun masyarakat yang berkecimpung dibidang pertanian.
2. Hasil penelitian memberi informasi bagi pemerintah dalam menerapkan kebijakan, untuk pengembangan sistem distribusi komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Rantai Pasok

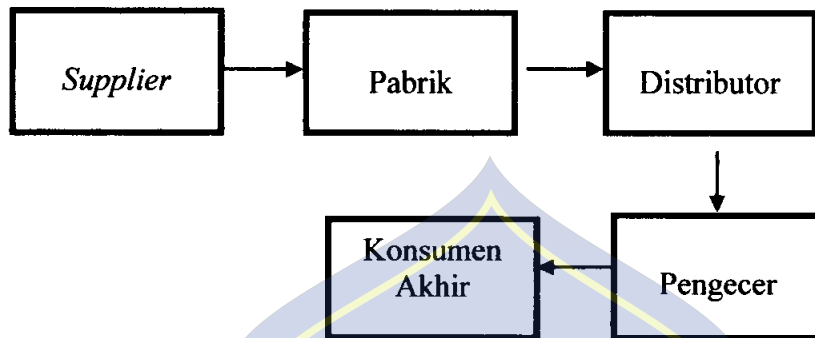
Rantai pasok adalah suatu aktivitas penyaluran pasokan barang atau jasa dari tempat asal produksi sampe ke tempat pembeli atau pelanggan (Assauri, 2011). Rantai pasok merupakan sekumpulan rangkaian aktivitas dan keputusan yang saling terkait untuk mengintegrasikan pemasok, gudang, jasa transportasi, manufaktur, pengecer dan konsumen secara efisien. Dengan demikian barang dan jasa dapat didistribusi dalam jumlah, waktu dan lokasi yang tepat untuk meminimumkan biaya demi memenuhi kebutuhan konsumen yang didalamnya terdapat aliran dan transformasi barang mulai dari bahan baku sampai ke konsumen akhir dan disertai dengan aliran informasi dan uang. Selanjutnya rantai pasokan adalah sistem organisasi orang, teknologi, aktifitas, informasi, dan sumber daya yang terlibat dalam proses penyampaian produk/jasa dari pemasok ke konsumen. Kegiatan dalam rantai pasokan mengubah sumber daya alam, bahan baku, dan komponen-komponen hingga menjadi produksi yang akan dipasarkan ke konsumen akhir (Li, 2007).

Rantai pasok merupakan segala aktivitas yang terintegrasi termasuk didalamnya juga aliran informasi yang berkaitan dengan tiga aspek yaitu : sumber, proses produksi dan proses penghantaran produk. Terdapat tiga komponen dalam rantai pasokan yaitu :

1. Rantai pasokan hulu (*upstream supply chain*), meliputi berbagai aktivitas perusahaan dengan para penyalur antara lain berupa pengadaan bahan baku dan bahan pendamping.
2. Rantai pasokan internal (*internal supply chain*), meliputi semua proses pemasukan barang ke gudang yang digunakan sampai pada proses produksi. Aktivitas utamanya antara lain produksi dan pengendalian persediaan.
3. Rantai pasokan hilir (*downstream supply chain*), meliputi semua aktivitas yang melibatkan pengiriman produk kepada pelanggan. Fokus utama kegiatannya adalah distribusi, pergudangan, transportasi dan pelayanan.

Aktivitas-aktivitas dalam rantai pasok mengubah sumber daya alam, bahan baku, dan komponen-komponen dalam menjadi produk-produk jadi akan disalurkan ke konsumen akhir. Kemudian pada rantai pasok ada tiga macam aliran yang harus di kelolah (Rokhmah, 2017):

1. Aliran barang/produk, aliran ini akan bergerak mengalir mulai dari hulu (*sisi upstream*) hingga ke hilir (*sisi downstream*). Salah satu contoh bentuk aliran barang adalah aliran bahan baku yang dikirim dari *supplier* kepada pabrik pengolahan. Selanjutnya, setelah melalui proses produksi barang akan dikirim kepada para distributor yang diteruskan dengan pengiriman barang kepada para pengecer dan terakhir barang akan bergerak dari tangan pengecer kepada konsumen akhir. Aliran barang dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Gambar Skema Aliran Barang

2. Aliran uang/finansial, berbeda dengan aliran barang, aliran uang akan bergerak mengalir dari sisi hilir ke sisi hulu maksudnya adalah aliran uang yang mengalir dari konsumen ke sisi produsen. Aliran uang dapat berbentuk *invoice*, perjanjian pembayaran, cek dan lainnya.
3. Aliran informasi, bergerak mengalir baik dari hulu ke hilir maupun hilir ke hulu, maksudnya adalah aliran yang mengalir baik dari produsen ke konsumen ataupun dari konsumen ke produsen. Aliran informasi yang dibutuhkan dari produsen ke konsumen sebagai contoh adalah informasi persediaan barang di sejumlah distributor atau supermarket sedangkan pihak yang membutuhkan informasi adalah pabrik. Informasi dari produsen ke konsumen (hulu ke hilir) sebagai contoh adalah suatu distributor yang ingin memperoleh informasi terkait kapasitas produksi pabrik.

## 2.2 Pemasok dan Perannya

Seorang penjual atau pemasok adalah istilah Manajemen Rantai Pasok yang berarti menyediakan barang atau jasa kepada perusahaan. Pemasok merupakan sumber dari adanya suatu produk, karena pemasok adalah masukan

(*input*) dari proses operasional suatu unit usaha atau perusahaan. Pemasok dapat merujuk pada :

1. Produsen, menggunakan alat dan tenaga untuk membuat barang yang bisa dijual.
2. *Processor* (manufaktur), mengubah satu produk dari satu bentuk ke bentuk yang lain.
3. *Packager* (manufaktur), menyiapkan produk untuk distribusi, penyimpanan, penjualan, dan penggunaan.
4. Distributor, (bisnis) perantara antara produsen dan pengecer.
5. Grosir, menjual barang-barang atau dagangan ke pengecer.
6. Pedagang, seorang profesional berhubungan dengan perdagangan.

### **2.3 Pemain Utama Dalam Rantai Pasok**

#### **1. Chain 1: Suppliers**

Sumber yang menyediakan bahan pertama. Bahan pertama ini bisa dalam bentuk bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan, *subassemblies*, suku cadang, dan sebagainya.

#### **2. Chain 1-2 : Suppliers – Manufacturer**

*Manufacturer* atau bentuk lain yang melakukan pekerjaan membuat, merakit, dan menyelesaikan barang (*finishing*). Hubungan kedua rantai tersebut sudah mempunyai potensi untuk melakukan penghematan. Penghematan dapat diperoleh dari *inventories*, *manufacturer* dan tempat transit merupakan target untuk penghematan.



### 3. Chain 1-2-3 : *Supplier – Manufacturer – Distribution*

Barang sudah jadi yang dihasilkan oleh *manufacturer* sudah mulai harus disalurkan kepada pelanggan. Penyaluran barang dilakukan melalui distributor. Barang dari pabrik melalui gudangnya disalurkan ke gudang distributor atau *wholesaler* atau pedagang besar dalam jumlah besar, dan pedagang besar menyalurkan dalam jumlah yang lebih kecil kepada *retailer* atau pengecer.

### 4. Chain 1-2-3-4 : *Supplier – Manufacturer – Distribution – Retail Outlets*

Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri yang digunakan untuk menimbun barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer.

### 5. Chain 1-2-3-4-5 : *Supplier – Manufacturer – Distributor – Retailer Outlets – Customers*

*Customers* merupakan rantai terakhir yang dilalui dalam *supply chain*. Para pengecer atau *retailers* ini menawarkan barangnya langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang tersebut (Indrajit dan Djokopranoto, 2002).

## 2.4 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi (Stern dan El-Ansary dalam Kotler, 1997).

Basu Swastha (2002), dengan memberikan penekanan sesuatu yang disalurkan adalah barang, menyebut juga saluran pemasaran sebagai *saluran distribusi*. Menurutnya, saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang

digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri.

Rohmad Dwi Jatmiko (2005) menyamakan saluran distribusi dengan perantara dagang. Menurutnya, proses yang dilalui untuk menggerakkan atau memindahkan produk dari produsen kepada konsumen disebut saluran distribusi atau biasanya juga disebut perantara dagang (*middlemen*).

Perantara, menurut Basu Swastha (2002), adalah individu lembaga bisnis yang beroperasi di antara produsen dan konsumen atau pembeli industri. Perusahaan-perusahaan seperti itu melaksanakan beberapa fungsi pemasaran (penjualan, pengangkutan, dan penyimpanan) dan membantu dalam kegiatan saluran. Adapun macam-macam perantara yang ada adalah :

1. Pedagang besar yang menjual barang kepada pengecer, pedagang besar lain, atau pemakai industri.
2. Pengecer yang menjual barang kepada konsumen atau pembeli akhir.
3. Agen yang mempunyai fungsi hampir sama dengan pedagang besar meskipun tidak berhak memiliki barang yang dipasarkan.

Dari berbagai definisi diatas dapat disimpulkan bahwa definisi *saluran pemasaran* adalah organisasi atau serangkaian organisasi yang saling tergantung yang digunakan oleh produsen dalam proses untuk menjadikan suatu produk siap untuk digunakan oleh konsumen atau pemakai industri.

## 2.5 Margin Pemasaran

Istilah pasar mengandung pengertian yang beraneka ragam. Dalam kehidupan sehari-hari seseorang mendefinisikan pasar, tidak terlepas dari peran orang tersebut dalam pasar. Definisi pasar sebagai produsen adalah sebagai tempat untuk menjual barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan. Konsumen mendefinisikan pasar sebagai tempat membeli barang-barang atau jasa-jasa sehingga konsumen tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Sedangkan bagi lembaga pemasaran, pasar merupakan tempat untuk melakukan aktifitas usaha dengan melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran tertentu sehingga lembaga pemasaran dapat keuntungan. Mempelajari margin pemasaran menyangkut penentuan bagian yang diterima oleh produsen atau petani dari harga yang dibayar oleh konsumen akhir, ongkos distribusi termasuk ongkos transport dan ongkos bongkar muat, dan lain-lain.

Pengertian margin pemasaran menurut Saifuddin (1982) adalah perbedaan harga suatu barang yang diterima produsen dengan harga yang di bayar konsumen terdiri dari biaya-biaya untuk menyalurkan atau memasarkan dan keuntungan lembaga pemasaran atau margin itu adalah perbedaan harga pada suatu tingkat pasar dari harga yang dibayar dengan harga yang diterima. Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen (Napitupulu, 1986).

Menurut Zulkifli (1982) margin adalah perbedaan harga yang dibayar konsumen akhir untuk suatu produk dan harga yang diterima petani produsen untuk produk yang sama (rupiah per kilogram). Margin pemasaran termasuk

semua ongkos yang menggerakkan produk tersebut mulai dipintu gerbang petani sampai ketangan konsumen akhir.

Menurut Sudyono (2002) margin dapat di definisikan dengan dua cara yaitu :

1. Margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani.
2. Margin pemasaran merupakan biaya dari jasa-jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran dari jasa-jasa pemasaran.

Berdasarkan pendapat diatas margin pemasaran dapat diartikan sebagai perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani/produsen atau penjumlahan semua biaya pemasaran yang harus dikeluarkan selama proses penyaluran suatu barang dari produsen kepada konsumen, disamping keuntungan yang diperoleh dari komoditi yang diusahakan. Besar margin pemasaran berbeda untuk setiap jenis barang, karena jumlah pelayanan pemasaran yang diberikan tidak sama untuk setiap jenis barang. Jika penyaluran komoditi melalui banyak lembaga, maka margin pemasaran ini merupakan jumlah margin diantara lembaga-lembaga yang bersangkutan. Misalnya antara pedagang pengepul dengan pedagang pengecer. Jadi nilai margin pemasaran adalah hasil kali antara perbedaan harga ditingkat pengecer dengan harga ditingkat petani dengan jumlah yang ditransaksikan.

## 2.6 Komoditas Cabai

Cabai merupakan tanaman perdu dari famili terong-terongan yang memiliki nama ilmiah *Capsicum sp.* Cabai berasal dari benua Amerika dan Asia termasuk negara Indonesia. Tanaman cabai banyak ragam tipe pertumbuhan dan bentuk buahnya. Diperkirakan terdapat 20 spesies yang sebagian besar hidup di negara asalnya. Masyarakat pada umumnya hanya mengenal beberapa jenis saja, yakni cabai besar, cabai keriting, cabai rawit dan paprika. Tanaman cabai merupakan salah satu sayuran buah yang memiliki peluang bisnis yang baik. (Santika, 2001).

Besarnya kebutuhan dalam negeri maupun luar negeri menjadikan cabai sebagai komoditas menjanjikan. Permintaan cabai yang tinggi untuk kebutuhan bumbu masakan, industri makanan dan obat-obatan merupakan potensi untuk meraup keuntungan. Tidak heran jika cabai merupakan komoditas hortikultura yang mengalami fluktuasi harga paling tinggi di Indonesia. Harga cabai yang tinggi memerikan keuntungan yang tinggi pula bagi petani. Keuntungan yang diperoleh dari budidaya cabai umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan budidaya sayuran lain. Cabai pun kini menjadi komoditas ekspor yang menjanjikan. Namun, banyak kendala yang dihadapi petani dalam berbudidaya cabai. Salah satunya adalah hama dan penyakit seperti kutu kebul, antraknosa, dan busuk buah yang menyebabkan gagal panen. Selain itu, produktivitas buah yang rendah dan waktu panen yang lama tentunya akan memperkecil rasio keuntungan petani cabai.

Secara umum cabai memiliki banyak kandungan gizi dan vitamin. Diantaranya Kalori, Protein, Lemak, Karbohidrat, Kalsium, Vitamin A, B1 dan Vitamin C. Selain digunakan untuk keperluan rumah tangga, cabai juga dapat digunakan untuk keperluan industri diantaranya, industri bumbu masakan, industri makanan dan industri obat-obatan atau jamu. Cabai termasuk komoditas sayuran yang hemat lahan karena untuk peningkatan produksinya lebih mengutamakan perbaikan teknologi budidaya. Penanaman dan pemeliharaan cabai yang intensif dan dilanjutkan dengan penggunaan teknologi pasca panen akan membuka lapangan pekerjaan baru. Oleh karena itu, dibutuhkan tenaga kerja yang menguasai teknologi dalam usaha tani cabai yang berwawasan agribisnis dan agroindustri. Menurut (Dermawan, 2010), salah satu sifat tanaman cabai yang disukai oleh petani adalah tidak mengenal musim. Artinya, tanaman cabai dapat ditanam kapanpun tanpa tergantung musim. Cabai juga mampu tumbuh di rendengan maupun labuhan, itulah sebabnya cabai dapat ditemukan kapanpun di pasar atau di swalayan. Penanaman cabai pada musim hujan mengandung risiko.

Cabai (*Capsicum annum L*) merupakan salah satu komoditi hortikultura yang mempunyai peranan penting dalam kehidupan manusia, karena selain sebagai penghasil gizi, juga sebagai bahan campuran makanan an obat-obatan. Di Indonesia tanaman cabai mempunyai nilai ekonomi penting dan menduduki tempat kedua setelah kacang-kacangan (Rompas, 2001).

Cabai merupakan salah satu komoditas hortikultura yang banyak dibudidayakan oleh petani di Indonesia, karena memiliki harga jual yang tinggi dan memiliki beberapa manfaat kesehatan. Salah satunya berfugsi dalam

mengendalikan kanker karena mengandung *lasparaginase* dan *capcaicin*. Selain itu kandungan vitamin C yang cukup tinggi pada cabai dapat memenuhi kebutuhan harian setiap orang, namun harus dikonsumsi secukupnya untuk menghindari nyeri lambung (Prajnanta, 2001). Selain sebagai bumbu masak, buah cabai juga digunakan sebagai bahan campuran industri makanan dan untuk peternakan (Setiadi, 2000).

Tanaman cabai yang merupakan komoditas unggulan hortikultura ini memiliki produktivitas yang masih sangat rendah. Rendahnya produktivitas tanaman cabai tersebut disebabkan oleh banyaknya faktor yang mempengaruhi. Rendahnya produksi cabai di lapangan disebabkan oleh berbagai faktor, diantaranya adalah: teknik budidaya, kandungan hara dalam tanah, serangan hama dan penyakit. Kendala biologis yang diakibatkan oleh serangan potogen virus pada cabai masih merupakan penyebab utama kegagalan panen (Suryaningsih., 1996).

Menurut Semangun (2000) salah satu faktor yang mempengaruhi rendahnya produktivitas tanaman cabai adalah infeksi oleh virus. Jenis virus yang dilaporkan dapat menginfeksi tanaman cabai di Indonesia, diantaranya adalah *cucumber mosaic virus* (CMV), *chilli veinal mottle virus* (ChiVMV), *tobacco mosaic virus* (TMV), *tomato mosaic virus* (ToMV), *tobacco etch virus* (TEV), *pepper mottle virus* (PeMV), *tomato spotted wilt virus* (TSWV), dan *potato virus Y* (PVY).

## 2.7 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian membuat ringkasannya baik penelitian yang sudah dipublikasikan atau belum terpublikasikan. Dengan melakukan langkah ini maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian akan dilaksanakan.

Berikut ini adalah Tabel penelitian yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
Analisis Efisiensi Rantai Pasok Bawang Merah di Kabupaten Bantul	Analisis Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga saluran rantai pasok bawang merah dikabupaten bantul, Saluran I (petani-pedagang besar lokal-pengecer lokal-konsumen), saluran II (petani-pedagang pengepul-pedagang besar lokal-pengecer lokal-konsumen), saluran III (petani-pedagang pengepul-pedagang besar non lokal-pengecer non lokal-konsumen). Berdasarkan analisis AHP, dalam membentuk manajemen rantai pasokan bawang merah yang efisien, kriteria meningkatkan kemitraan atau bekerjasama semua pihak menjadi prioritas yang paling berperan penting

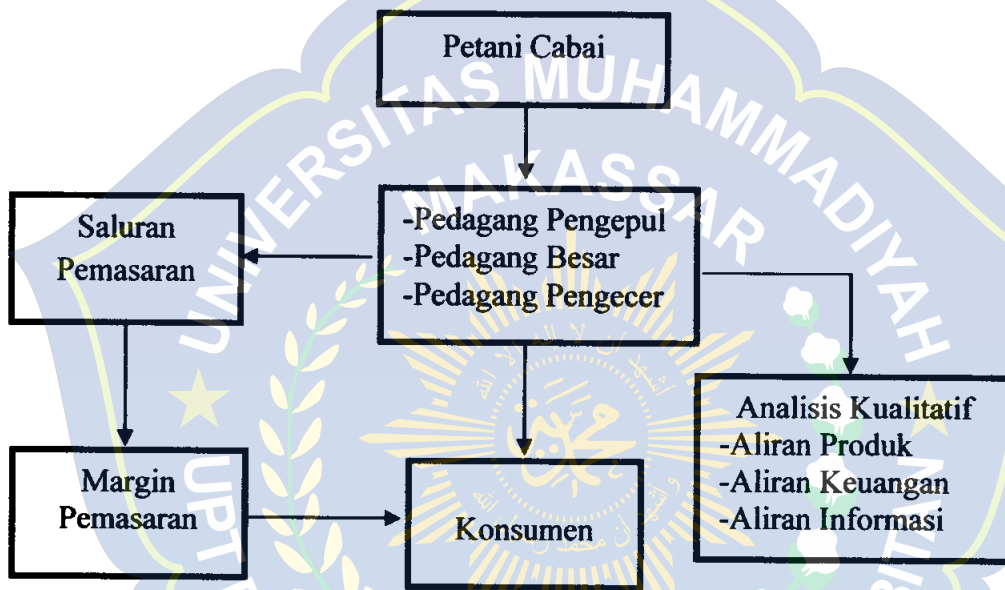


<p>Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Komoditas Cabai Rawit di Kelurahan Kumelembuai Kota Tomohon</p>	<p>Metode Penelitian Kualitatif</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) rantai pasokan komoditas cabai rawit di Kelurahan Kumelembuai sudah efisiensi jika dilihat dari share keuntungan pada setiap saluran; (2) aliran prodak dalam rantai pasokan komoditas cabai rawit di Kelurahan Kumelembuai berupa buah cabai rawit yang segar; (3) aliran informasi pada rantai pasok komoditas cabai rawit adalah aliran informasi dari petani dengan setiap mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan cabai rawit di Kelurahan Kumelembuai; (4) aliran keuangan dalam rantai pasokan komoditas cabai rawit di Kelurahan Kumelembuai dibedakana menjadi 7 macam aliran dimana dalam aliran keuangan tersebut, sistem transaksi pembayaran yang digunakan selama proses distribusi sangat mempengaruhi kinerja dari setiap mata rantai. Diharapkan sistem manajemen rantai pasokan komoditas cabai rawit di Kelurahan Kumelembuai Kota Tomohon akan terus berjalan secara efisien agar setiap mata rantai yang terlibat tidak mengalami kerugian baik secara fisik maupun materi.</p>
---	-------------------------------------	---

		<p>Konsumen dan Saluran II terdiri dari Produsen – Pedagang Besar – Konsumen. Aliran Produk mengalir dari hulu ke hilir memiliki 2 sistem, diantar dan mengantar. Aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu memiliki 2 sistem, transaksi dan transfer via bank. Aliran informasi mengalir dari dua arah meliputi permintaan dan penawaran.</p>
<p>Analisis Rantai Pasok Jagung (Studi Kasus Pada Rantai Pasok Jagung Hibrida (<i>Zea Mays</i>) Di Kelurahan Cicurug Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka)</p>	<p>Metode Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi rantai pasok jagung di Kelurahan Cicurug belum berjalan dengan baik. Sasaran pasar memiliki target yang jelas namun terdapat permasalahan dalam optimalisasi sasaran rantai pasok, yaitu petani tidak ditunjang dengan pengetahuan mengenai kualitas jagung yang baik. Pengukuran kinerja rantai pasok yang dilakukan dengan pendekatan efisiensi pemasaran menunjukkan bahwa rantai pasok masih belum mencapai kinerja optimal, satu dari dua saluran pemasaran memiliki nilai rasio biaya dan keuntungan rendah walaupun margin dan <i>farmer's share</i> bernilai tinggi.</p>

## 2.8 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah pola pikir yang dikonsepsi untuk mendapatkan gambaran dalam penelitian. Berdasarkan uraian sebelumnya maka dalam kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Kerangka Pemikiran Penelitian

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni sampai Juli 2021 di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng dengan pertimbangan bahwa di lokasi tersebut adalah salah satu penghasil cabai rawit yang ada di Kabupaten Bantaeng.

#### 3.2 Teknik Penentuan Sampel

Populasi adalah jumlah keseluruhan dari individu-individu yang karakteristiknya ingin diteliti. Dan individu tersebut dinamakan unit analisis, dan dapat juga disebut orang-orang, institut-institut, benda-benda (Djawranto 1994). Populasi pada penelitian ini adalah petani cabai rawit yang berada di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *random sampling* (secara acak sederhana), untuk menentukan besarnya sampel penelitian berpedoman pada pendapat (Arikunto 2006), yaitu apabila subyek kurang dari 100, lebih baik diambil semuanya sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya, jika jumlah subjeknya besar dapat diambil 10-15% atau 20-25% atau lebih. Berdasarkan pendapat tersebut, maka sampel petani yang diambil sebanyak 10 orang diambil dari 10% berdasarkan populasi sebanyak 103 orang.

Penentuan responden pedagang menggunakan metode *snowball sampling* untuk mengikuti arah pergerakan komoditas. Teknik *snowball sampling* atau bola salju digunakan dalam menentukan sampel yang diawali dengan jumlah sampel yang kecil kemudian membesar (Sugiyono 2010). Teknik *snowball sampling* yang dilakukan yaitu dengan melakukan wawancara secara mendalam kepada lembaga-lembaga pemasaran yaitu kepada satu orang pedagang pengepul dan satu orang pedagang besar yang berada di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kualitatif. Jenis data kualitatif adalah data yang berbentuk kalimat, kata atau gambar (Sugiyono, 2016). Data kualitatif dapat diperoleh dengan metode pengamatan secara langsung untuk melakukan observasi dan wawancara dengan responden.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua yaitu:

1. Sumber data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui observasi maupun wawancara dengan pihak petani dan lembaga pemasaran yang terkait dengan masalah yang akan diteliti dengan menggunakan kuesioner.
2. Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari laporan atau dokumen serta diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung, yang berupa buku catatan bukti yang telah ada atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.

2. Menggunakan rumus Margin Pemasaran dimana Margin Pemasaran adalah selisih antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dan dinyatakan dalam satuan rupiah perkilogram (Rp/Kg) (Sutarno 2014). Rumus margin pemasaran secara matematis di jelaskan sebagai berikut :

$$H_j - H_b$$

Keterangan :

H<sub>j</sub> : Harga jual produk ditingkat lembaga pemasaran

H<sub>b</sub> : Harga beli produk di tingkat petani

$$M_p = P_r - P_f$$

Keterangan :

M<sub>p</sub> = Margin Pemasaran

P<sub>r</sub> = Harga jual pada tingkat pedagang (Rp Kg)

P<sub>f</sub> = Harga beli pada tingkat petani produsen (Rp/Kg)

### 3.6 Definisi Operasional

1. Rantai pasok adalah aktifitas penyaluran pasokan barang yang meliputi aliran material, aliran keuangan, aliran informasi komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.
2. Petani cabai rawit adalah orang yang memproduksi cabai rawit dari proses penanaman hingga penjualan.
3. Saluran pemasaran adalah cabai rawit yang dihasilkan dari produsen ke konsumen akhir melalui pemasaran yang saling memiliki keterkaitan.

4. Margin pemasaran adalah selisih antara harga yang diterima petani dengan harga yang di bayarkan oleh konsumen.
5. Pedagang pengepul adalah pedagang yang datang secara langsung ke petani dan berhubungan secara langsung dengan petani.
6. Pedagang besar adalah pedagang yang membeli cabai rawit dalam jumlah besar dari pedagang pengepul, posisi pedagang besar berada di luar Kabupaten Bantaeng yang tepatnya berada di pasar Somba Opu Sungguminasa Kabupaten Gowa.
7. Konsumen adalah pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk di perdagangkan.
8. Aliran produk adalah aliran barang dari produsen hingga ke konsumen yang mengalir dari petani sampai ke konsumen.
9. Aliran keuangan adalah aliran yang mengalir dari konsumen ke petani, terkait dengan laporan yang berisi segala macam transaksi yang melibatkan uang, baik transaksi pembelian maupun penjualan.
10. Aliran informasi mengalir dari dua sisi, aliran informasi ini yang berkaitan dengan penyediaan produk cabai rawit, penawaran dan permintaan.

Iklm di Desa pabumbungan dikenal dengan 2 musim seperti halnya di daerah lain yaitu musim hujan dan musim kemarau.

Biasanya musim kemarau dimulai pada bulan Juni hingga bulan September, sedangkan musim hujan dimulai pada bulan Desember hingga bulan Maret. Keadaan seperti ini berganti setiap setengah tahun melewati masa peralihan yaitu bulan April hingga Mei dan bulan Oktober hingga November setiap tahun.

#### **4.3 Keadaan Demografis**

Berdasarkan data yang diperoleh Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng memiliki jumlah penduduk sebanyak 1891 jiwa yang terdiri dari laki-laki 1000 jiwa dan perempuan 891 jiwa dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 488 KK. Mata pencaharian penduduk di Desa Pabumbungan pada umumnya adalah petani, Khususnya petani Cengkeh, Kopi dan berbagai macam Sayuran. Hal ini sesuai dengan potensi lokal didominasi oleh lahan pertanian dan hutan lindung di sepanjang wilayah Desa Pabumbungan. Selain itu, masyarakat di Desa Pabumbungan juga bermata pencaharian sebagai Peternak, PNS, Anggota TNI/POLRI, Pedagang dan Wiraswasta.

#### **4.4 Keadaan Sarana dan Prasarana**

Sarana merupakan alat atau fasilitas yang dapat menunjang setiap bentuk kegiatan manusia. Untuk menambah ilmu dan pengetahuan, kita butuh sarana pendidikan. Untuk beribadah, membutuhkan sarana untuk peribadatan. Untuk memperlancar kegiatan ekonomi, kita butuh sarana perekonomian. Untuk memudahkan berhubungan dari satu tempat ketempat yang lain, kita butuh saran



## **V. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **5.1 Identitas Responden**

Penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode observasi digunakan oleh peneliti untuk mengamati kondisi di Desa Pabumbungan meliputi penduduk dan produksi pertanian yang ada di Desa Pabumbungan. Metode wawancara digunakan untuk memperoleh data dari para karakteristik responden dan proses pendistribusian Cabai Rawit. Sedangkan metode dokumentasi digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data-data dari Desa Pabumbungan selama turun langsung ke lapangan.

Identitas responden dalam penelitian ini adalah petani cabai rawit dan lembaga pemasaran yang terkait yaitu pedagang kecil dan pedagang besar. Metode pengumpulan data di ambil dari kuesioner yang diperoleh dari responden, dimana karakteristik responden diantaranya yaitu umur, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, luas lahan dan pengalaman usahatani responden dan dapat kita lihat pada keterangan berikut ini:

#### **5.1.1 Responden Petani Cabai Rawit**

Petani yang dimaksud disini, yang memanfaatkan sumber daya alam dalam menghasilkan bahan pangan, bahan baku maupun sumber energi, serta mengelolah lingkungannya untuk memenuhi kebutuhan hidup yang menggunakan peralatan konvensional dan moderen. 10 responden petani adalah produsen atau penghasil cabai rawit yang menjual kepedagang pengepul maupun pedagang besar yang ada di Desa pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

a. Umur

Usia atau biasa juga disebut umur merupakan satuan waktu untuk mengukur keberadaan suatu benda atau makhluk berdasarkan waktu, baik yang hidup maupun yang sudah mati. Umur mulai dihitung sejak lahir atau ada sampai dengan sekarang. Penentuan umur dilakukan dengan menggunakan hitungan tahun. Karakteristik responden berdasarkan umur dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

Tabel 3. Umur responden di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Petani (Orang)	Persentase (%)
1	20-32	2	20,00
2	33-45	4	40,00
3	46-58	1	10,00
4	59-71	3	30,00
	Jumlah	10	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2021

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa umur petani cabai rawit jika berdasarkan tingkat umur di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng tergolong kedalam usia produktif di mana dapat disimpulkan bahwa usia responden petani cabai rawit berada di kelompok usia 20-32 sebanyak 2 orang dengan persentase 20,00%, kelompok usia 33-45 sebanyak 4 orang dengan persentase 40,00%, kelompok usia 46-58 sebanyak 1 orang dengan persentase 10,00%, kelompok usia 59-71 sebanyak 3 orang dengan persentase 30,00%. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata petani cabai rawit masih di dominasi pada usia yang produktif.

## b. Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor keberhasilan petani cabai. Pendidikan merupakan suatu proses pembelajaran, pengetahuan, keterampilan dan kebiasaan sekelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran, pelatihan, atau penelitian. Adapun karakteristik responden berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 4. Identitas responden berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	SD	6	60,00
2	SMP	2	20,00
3	SMA	1	10,00
4	S1	1	10,00
	Jumlah	10	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2021

Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat bahwa pendidikan responden paling banyak berdasarkan tingkat pendidikan adalah pendidikan SD di mana responden berjumlah 6 orang dengan persentase 60,00% di tingkat pendidikan SMP sebanyak 2 orang dengan jumlah persentase 20,00% di tingkat pendidikan SMA hanya ada 1 orang dengan persentase 10,00% dan juga pada tingkat S1 hanya terdapat 1 orang dengan jumlah persentase 10,00%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan petani relatif rendah, sehingga kemampuan pola dan fikir petani masih tergolong kurang.

## c. Jumlah tanggungan keluarga

Jumlah tanggungan keluarga akan berpengaruh dalam penjualan cabai rawit. Semakin banyak jumlah tanggungan keluarga akan menuntut petani untuk mendapatkan uang yang lebih banyak untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Jumlah tanggungan keluarga terdiri dari bapak, ibu dan anak. Jumlah dan persentase responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 5. Identitas responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng,

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1	3	30,00
2	2	4	40,00
3	3	2	20,00
4	4	1	10,00
	Jumlah	10	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2021

Berdasarkan Tabel 5 menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga responden terdapat 3 petani dengan jumlah tanggungan 1 orang dengan persentase 30,00%. 4 petani dengan jumlah tanggungan 2 orang dengan persentase 40,00%. 2 petani dengan jumlah tanggungan 3 orang dengan persentase 20,00% dan satu petani yang memiliki tanggungan 4 orang dengan jumlah persentase 10,00%. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga dapat menunjang responden dalam melakukan usahatani. Mereka akan saling berinteraksi satu sama lain dan memiliki peran masing-masing dan dapat menambah motivasi dalam pemasaran cabai rawit. Keadaan tersebut dapat mempengaruhi tingkat kesejahteraan keluarga untuk meningkatkan produksi cabai rawit untuk memenuhi kebutuhannya, sehingga responden berusaha menambah pendapatan keluarga melalui usahatani yang dilakukan bersama keluarga.

#### e. Pengalaman Usahatani

Lama berusahatani dihitung sejak seseorang yang terlibat dalam melakukan kegiatan usahatani. Pada umumnya lama usahatani berperan penting dalam pengambilan keputusan dalam mengelolah usahatani. Petani senantiasa berpedoman pada pengalaman terdahulu. Semakin lama pengalaman usahatani seseorang maka semakin kecil risiko kegagalan yang akan dialaminya. Lama usahatani responden dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 7. Identitas responden berdasarkan pengalaman usahatani di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

No.	Pengalaman Usahatani	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	8-18	6	60,00
2	19-29	1	10,00
3	30-40	0	0,00
4	41-51	3	30,00
	Jumlah	10	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2021

Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat bahwa pengalaman usahatani cabai rawit selama 8-18 tahun sebanyak 6 orang dengan persentase 60,00%, selanjutnya pengalaman usahatani selama 19-29 tahun hanya ada 1 orang dengan persentase 10,00, dan pengalaman usahatani selama 30-40 tahun tidak terdapat petani dengan persentase 0,00%, dan terakhir pengalaman usahatani selama 48-55 ada 3 orang dengan persentase 30,00%. Pengalaman usahatani mempunyai pengaruh dalam melakukan pemeliharaan lingkungan, petani yang sudah lama dalam berusahatani akan lebih cepat menerapkan teknologi dan lebih responsive terhadap inovasi, karena itu pengalaman usahatani responden memberikan manfaat yang sangat baik untuk petani dan usahanya.

### 5.1.2 Identitas Pedagang

Pedagang yang terlibat dalam proses pemasaran komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa adalah pedagang pengepul dan pedagang besar. Pendidikan serta umur sangat mempengaruhi keberhasilan dalam berdagang terutama dalam perhitungan pendapatan serta penyerapan teknologi baru yang dapat menunjang usahanya dan mempengaruhi pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pedagang dalam memasarkan cabai rawit. Kegiatan pendistribusian suatu barang dari tangan produsen ke konsumen memerlukan peran pedagang perantara atau disebut juga sebagai lembaga pemasaran. Identitas responden pedagang pengepul dan pedagang besar komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 8. Identitas responden pedagang pengepul dan pedagang besar komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Lama Berdagang (Tahun)	Jenis Pedagang
1.	Ida	P	41	SD	10	Pengepul
2.	Junardi	L	22	SMK	4	Besar
3.	Hasnah	P	52	SMA	12	Pengecer di Pasar
4.	Basri	L	40	SD	7	Pengecer II
5.	Imam	L	37	SMP	5	Pengecer Luar Daerah

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2021

Pedagang pengepul adalah pelaku rantai pasok yang melakukan pembelian cabai rawit langsung dari petani. Pedagang pengepul melakukan kegiatan

pembelian cabai rawit dengan mendatangi rumah petani. Identitas responden pedagang pengepul cabai rawit dapat dilihat pada tabel 8.

Berdasarkan Tabel 8 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan pedagang pengepul adalah SD. Tingkat pendidikan pada pedagang pengepul akan berdampak besar terhadap cara pandang dalam menganalisis kebutuhan pasar. Tingkat pendidikan pedagang diharapkan dapat menjadi modal bagi pedagang untuk memperhatikan keadaan pasar dan memperlancar usahanya.

Responden pedagang pengepul telah menjalankan usaha jual beli cabai rawit selama 10 tahun. Pengalaman berdagang merupakan faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam menjalankan usahanya. Pada umumnya semakin lama menjalankan usaha maka semakin banyak pula pengetahuan dalam berdagang yang dapat meningkatkan produktivitas dan kemampuan mengenai masalah yang dihadapi dalam menjalankan usahanya.

Umur pedagang pengepul masih tergolong kedalam usia yang masih produktif yaitu 41 tahun. Usia pedagang pengepul ini masih mampu bekerja dengan baik didukung dengan fisik yang kuat dalam menjalankan usahanya sebagai penyalur pemasaran dari petani ke konsumen.

Pedagang besar merupakan pelaku rantai pasok yang melakukan kegiatan pembelian cabai rawit dengan jumlah yang besar. Identitas responden pedagang besar cabai rawit dapat dilihat pada Tabel 8.

Berdasarkan Tabel 8 dapat diketahui bahwa umur pedagang besar cabai rawit yaitu 22 tahun, usia pedagang besar ini tergolong masih sangat produktif, dan di usia yang masih produktif ini pedagang mampu bekerja dengan baik di

dukung dengan fisik yang kuat serta mental dalam melaksanakan peran sebagai pelaku rantai pasok komoditas cabai rawit. Tingkat pendidikan pedagang besar adalah SMK, tingkat pendidikan akan mempengaruhi pedagang besar dalam membaca informasi harga cabai rawit, karena hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya volume dalam pembelian cabai rawit dari pedagang pengepul.

Pedagang besar telah menjalankan usahanya selama 4 tahun. Pedagang membeli cabai rawit yang relatif banyak, biasanya jumlah volume pembelian rata-rata 1.200 kg dalam tiga hari sekali (pada saat musim panen cabai rawit). Tergantung dari banyaknya cabai rawit dari petani (Produsen) maupun dari pedagang pengepul. Pedagang besar ini menjual cabai rawit dengan cara pembongkaran di pasar tradisional di mana yang mengambil cabai rawit-rata-rata telah menjadi pelanggan tetap.

Pedagang pengecer di pasar adalah pelaku rantai pasok yang melakukan pembelian produk cabai rawit langsung ke pedagang besar yang nantinya akan di jual kembali ke pedagang pengecer II, industri rumah makan dan rumah tangga. Identitas responden pedagang pengecer di pasar dapat dilihat pada tabel 8.

Berdasarkan Tabel 8 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan pedagang pengecer di pasar adalah SMA. Tingkat pendidikan pedagang dapat berpengaruh besar terhadap cara menganalisa keadaan pasar yang terjadi, karena kondisi pasar yang mempengaruhi besar kecilnya volume dalam pembelian produk cabai rawit. Umur pedagang pengecer di pasar yaitu 52 tahun, usia pedagang pengecer di pasar ini masih mampu bekerja dengan baik karena fisik yang masih kuat dalam menjalankan usahanya sebagai penyalur pemasaran dari petani sampai ke



konsumen. Pedagang pengecer di pasar telah menjalankan usahanya selama 12 tahun, pengalaman berdagang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam menjalankan usahanya.

Pedagang pengecer II merupakan pelaku rantai pasok selanjutnya dimana pedagang pengecer II membeli produk cabai rawit dari pedagang pengecer yang berada di pasar kemudian menjualnya ke rumah tangga. Identitas pedagang pengecer II dapat di lihat pada Tabel 8.

Berdasarkan Tabel 8 dapat diketahui bahwa umur pedagang pengecer II terbilang masih produktif yaitu 40 tahun, di umur ini pedagang pengecer II masih mampu bekerja dengan baik. Tingkat pendidikan pedagang pengecer II adalah SD terbilang rendah namun di dukung oleh pengalaman dalam melakukan usahanya selama 7 tahun sehingga mampu membaca kondisi dan keadaan pasar yang sedang terjadi.

Pedagang pengecer luar daerah adalah pelaku rantai pasok yang membeli produk cabai rawit dari pedagang besar dan menjual kembali produk cabai rawitnya di luar daerah. Identitas pedagang pengecer luar daerah dapat dilihat pada Tabel 8.

Berdasarkan Tabel 8 dapat dilihat bahwa usia pedagang pengecer luar daerah adalah produktif karena masih berusia 37 tahun, di usia ini pedagang pengecer luar daerah masih mampu bekerja dengan baik di dukung dengan fisik yang masih kuat dalam menjalankan peran sebagai pelaku rantai pasok. Tingkat pendidikan pedagang pengecer luar daerah adalah SMP, pendidikan juga membawah pengaruh dalam usaha ini dikarenakan tingkat persaingan yang sangat besar dikalangan para pedagang. Pedagang pengecer luar daerah telah

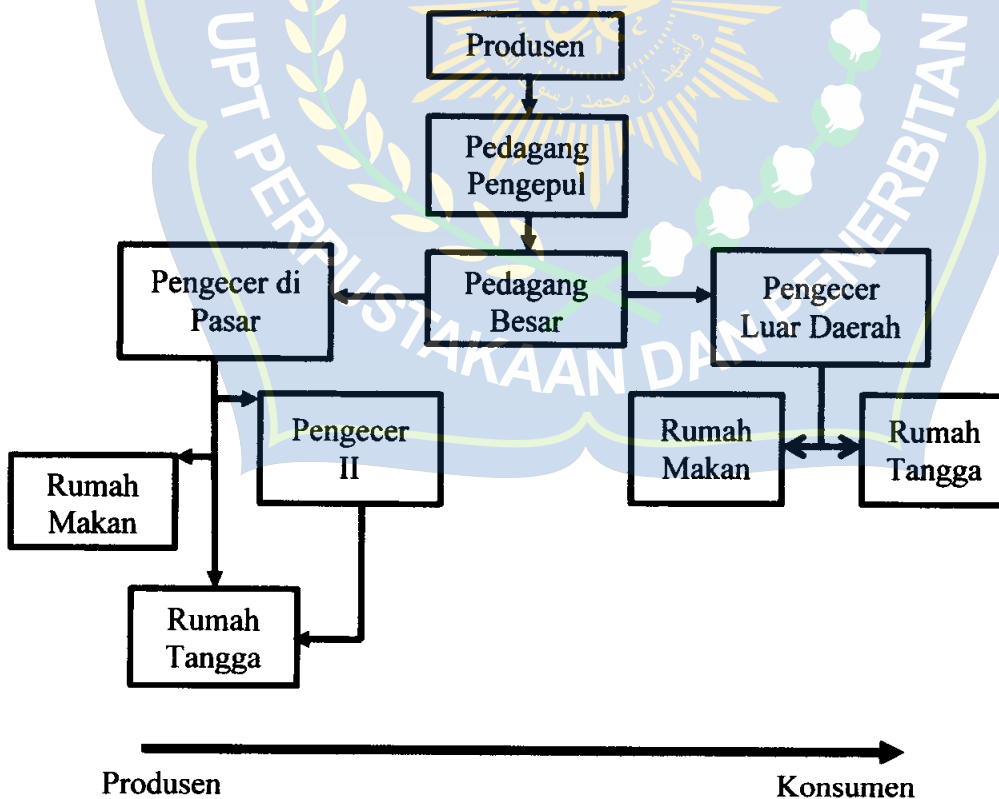
menjalankan usahanya selama 5 tahun, tergolong waktu yang sudah lama untuk mampu membaca kondisi dan keadaan pasar.

## 5.2 Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi dalam Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan

Saluran distribusi pada Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa menggambarkan aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi yang terjadi antar anggota rantai. Dalam rantai pasok cabai rawit terdapat 3 aliran sebagai berikut:

### 1. Aliran Produk

Aliran produk yang terjadi di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng dapat di Gambarkan Sebagai Berikut :



Gambar 3 : Aliran produk cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

Aliran produk yang terjadi dalam rantai pasok komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng terjadi dari :

a. Produsen – Pedagang Pengepul

Aliran produk cabai rawit yang terjadi dari petani cabai rawit (produsen) ke pedagang pengepul selaku lembaga pemasaran adalah, petani cabai rawit memanen produk cabai rawitnya kemudian menjualnya ke pedagang pengepul, di karenakan di lokasi Desa Pabumbungan hanya ada satu pedagang saja yaitu pedagang pengepul sehingga tidak ada pilihan lain bagi para petani cabai rawit untuk menjual produk cabai rawitnya ke cuali ke pedagang pengepul tersebut.

b. Pedagang Pengepul – Pedagang Besar

Aliran produk cabai rawit yang terjadi dari pedagang pengepul ke pedagang besar selaku lembaga pemasaran selanjutnya adalah, pedagang pengepul setelah mendapatkan produk cabai rawit dari petani selaku produsen. Pedagang pengepul kemudian menyalurkan produk cabai rawit ke pedagang besar yang berada di luar lokasi Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng dimana pedagang besar tersebut berlokasi di Pasar Tradisional Minasamaupa Sungguminasa Kabupaten Gowa. Pedagang pengepul menyalurkan produk cabai rawitnya menggunakan transportasi mobil pickup di mana produk cabai rawitnya telah di kemas di dalam kantong plastik lalu di kirim ke lokai pedagang besar.

c. Pedagang Besar - Pedagang Pengecer

Aliran produk cabai rawit yang terjadi dari pedagang besar ke pedagang pengecer di mana pedagang besar menjual produk cabai rawitnya ke 25 orang

pedagang pengecer langganannya. Pedagang pengecer tersebut ada yang berlokasi di dalam pasar dan ada pedagang pengecer yang berlokasi di luar daerah, pedagang pengecer di dalam pasar sebanyak 15 orang dan pedagang pengecer di luar daerah yang lokasinya berada di Kabupaten Pangkajene Kepulauan (Pangkep) sebanyak 10 orang. Pedagang besar menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengecer dengan cara melakukan pembongkaran produk cabai rawit di Pasar Tradisional Minasamaupa Sungguminasa Kabupaten Gowa di mana setelah melakukan pembongkaran produk cabai rawit maka pedagang besar di datangi oleh pedagang pengecer yang akan membeli produk cabai rawitnya di mana pedagang pengecer ini bertindak sebagai pelaku lembaga pemasaran selanjutnya.

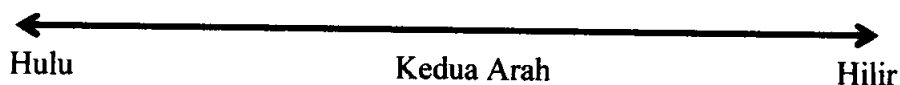
#### d. Pedagang Pengecer – Pedagang Pengecer II

Aliran produk cabai rawit yang terjadi dari pedagang pengecer ke pedagang pengecer II yaitu pedagang pengecer menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengecer II dengan cara pedagang pengecer II mendatangi pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer memberikan sedikit keuntungan harga ke pedagang pengecer II dikarenakan pedagang pengecer II akan kembali menyalurkan produk ke konsumen yaitu rumah tangga di mana konsumen berperan sebagai pelaku rantai pasok terakhir.

#### e. Pedagang Pengecer – Konsumen

Aliran produk cabai rawit yang terjadi dari pedagang pengecer ke konsumen dimana pedagang pengecer menjual produk cabai rawitnya ke lembaga pemasaran selanjutnya yaitu konsumen di mana konsumen ini selaku lembaga pemasaran terakhir pada rantai pasok, konsumen terdiri dari dua yaitu industri

### 3. Aliran Informasi



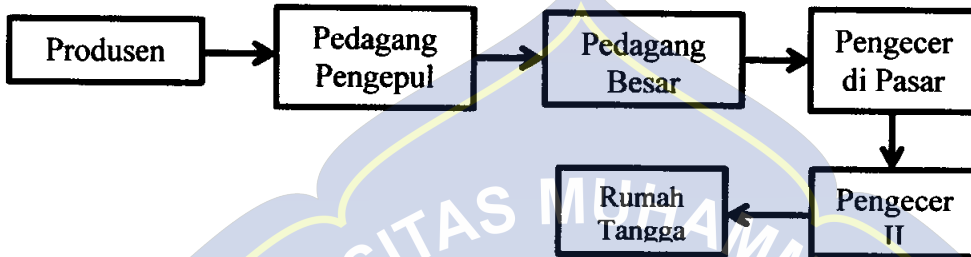
Aliran informasi yang terjadi dalam saluran pemasaran komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng yaitu apabila telah ada harga baik itu harga cabai rawit naik ataupun turun maka pedagang besar yang berada di luar wilayah tepatnya di Pasar Tradisional Minasamaupa Sungguminasa Kabupaten Gowa akan menghubungi pedagang pengepul di Desa Pabumbungan melalui telepon, kemudian pedagang pengepul juga akan menghubungi para petani cabai rawit di malam hari melalui telepon apabila telah mendapatkan harga dari pedagang besar untuk menginformasikan kepada petani yang ingin memanen produk cabai rawitnya. Begitupun dengan para petani akan menghubungi pedagang pengepul melalui telepon apabila telah melakukan proses pemanenan produk cabai rawitnya. Sehingga dapat dilihat bahwa aliran informasi yang terjadi di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng ini terjadi dari dua arah yaitu dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya yaitu dari hilir ke hulu menggunakan media telekomunikasi berupa telepon.

#### **5.3 Saluran Distribusi Pada Rantai Pasok Pemasaran Cabai Rawit**

Saluran distribusi adalah jalur dari lembaga-lembaga pemasaran yang melakukan semua kegiatan pemindahan barang dari tangan produsen ketangan konsumen. Adanya pola saluran distribusi pemasaran cabai rawit mulai dari petani hingga sampai ketangan konsumen. Berikut ini adalah uraian mengenai saluran

distribusi pada rantai pasok komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng dapat dilihat pada Gambar berikut:

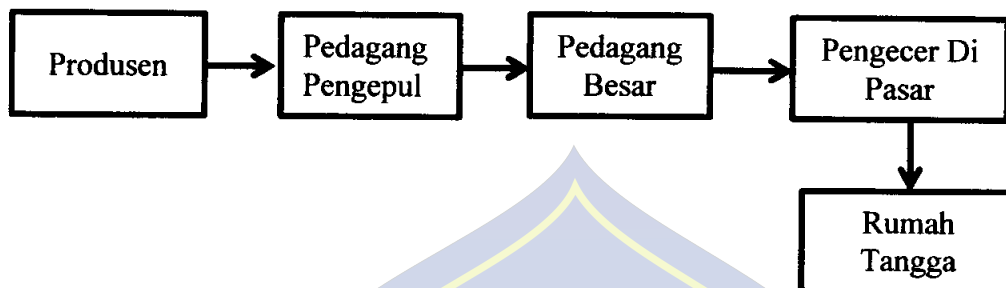
### 1. Saluran I



Gambar 4 : Saluran I pada rantai pasok cabai rawit

Saluran rantai pasok pertama pada pemasaran komoditas cabai rawit di Desa Pabumbungan terdiri atas produsen, pedagang pengepul, pedagang besar, pengecer di pasar, pengecer II, rumah tangga. Aliran produk yang terjadi dalam saluran I yaitu komoditas cabai rawit dari petani cabai rawit (produsen) yang menjual produk hasil panen cabai rawitnya ke pedagang pengecer yang berada di Desa Pabumbungan, kemudian pedagang pengecer menjual produk cabai rawit tersebut ke pedagang besar yang berada di luar daerah tempat tinggal pedagang pengepul, selanjutnya pedagang besar melakukan pembongkaran di Pasar Tradisional Minasamaupa Sungguminasa Kabupaten Gowa dan menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengecer, dan pedagang pengecer kembali menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengecer ke II, terakhir pedagang pengecer ke II menjual produk cabai rawitnya ke industri rumah tangga.

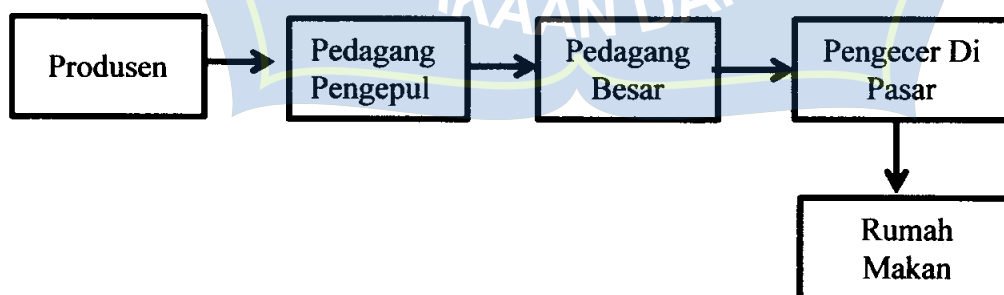
## 2. Saluran II



Gambar 5 : Saluran II pada rantai pasok cabai rawit

Saluran rantai pasok yang kedua adalah saluran dimana produsen dalam hal ini petani yang menjual produk cabai rawitnya melalui pedagang pengepul yang berada di lokasi tersebut, kemudian pedagang pengepul menjual produk cabai rawit ke pedagang besar yang berada di luar daerah, selanjutnya pedagang besar melakukan pembongkaran produk di Pasar Tradisional Minasamaupa Sungguminasa Kabupaten Gowa, setelah melakukan pembongkaran produk cabai rawit pedagang besar menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengecer dan terakhir pedagang pengecer menjual produk cabai rawit ke industri rumah tangga selaku konsumen.

## 3. Saluran III



Gambar 6 : Saluran III pada rantai pasok cabai rawit

Saluran rantai pasok yang ketiga adalah saluran dimana dalam hal ini petani menjual produk cabai rawitnya melalui pedagang pengepul, kemudian

pedagang pengepul yang menjual produk cabai rawitnya ke pedagang besar, selanjutnya pedagang besar menjual produk cabai rawit ke pedagang pengecer yang berada di Pasar Tradisional Minasamaupa Sungguminasa dan terakhir pedagang pengecer yang menjual produk cabai rawit ke industri rumah makan dimana pihak industri rumah makanlah yang mendatangi pedagang pengecer.

#### 4. Saluran IV

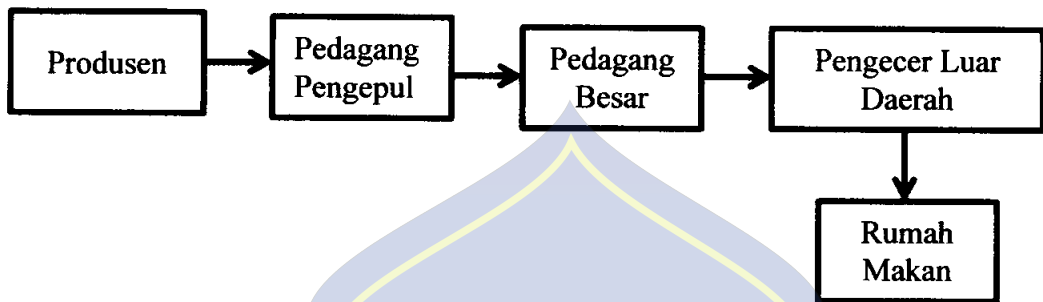


Gambar 7 : Saluran IV pada rantai pasok cabai rawit

Saluran keempat adalah saluran dimana petani menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengepul yang berada di lokasi tersebut, kemudian pedagang pengepul menjual kembali produk cabai rawit ke pedagang besar, setelah pedagang besar mendapatkan produk cabai rawit dari pedagang pengepul, pedagang besar kemudian melakukan pembongkaran di Pasar Tradisional Minasamaupa Sungguminasa dan menjual produk cabai rawitnya kepada pedagang pengecer di antara pedagang pengecer langganannya ada pedagang pengecer yang berasal dari luar daerah dimana pedagang pengecer yang langsung mendatangi lokasi pedagang besar, dan terakhir pedagang pengecer luar daerah menjual produk cabai rawitnya kepada industri rumah tangga selaku konsumen.



## 5. Saluran V



Gambar 8 : Saluran V pada rantai pasok cabai rawit

Saluran kelima adalah saluran yang terbentuk dimana produsen atau petani menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengepul yang berada di lokasinya, kemudian pedagang pengepul menjual produk cabai rawitnya ke pedagang besar yang berada di luar daerah tempat tinggalnya begitupun pedagang besar setelah melakukan pembongkaran produk cabai rawit di pasar tradisional pedagang besar juga menjual produk cabai rawitnya ke pedagang pengecer yang juga berasal dari luar daerahnya, pedagang pengecer tersebut yang mendatangi langsung lokasi pedagang besar, dan terakhir pedagang pengecer tersebut menjual produk cabai rawitnya ke industri rumah makan.

### 5.4 Margin Pemasaran

Margin pemasaran pada setiap lembaga pemasaran dihitung dari selisih harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen atau petani. Margin pemasaran merupakan jumlah biaya pemasaran dengan keuntungan yang diharapkan oleh masing-masing lembaga. Untuk mengetahui margin pemasaran komoditas cabai rawit pada saluran pemasaran maka tentunya harus diketahui harga jual dan harga beli lembaga pemasaran yang

terlibat. Adapun margin pemasaran dalam saluran pemasaran cabai rawit di Desa Pabumbungan dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 9 Margin Pemasaran Pada Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

Panen I

Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
Saluran I	18.000	45.000	27.000
Saluran II	18.000	43.000	25.000
Saluran III	18.000	43.000	25.000
Saluran IV	18.000	47.000	29.000
Saluran V	18.000	47.000	29.000

Panen II

Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
Saluran I	20.000	47.000	27.000
Saluran II	20.000	45.000	25.000
Saluran III	20.000	45.000	25.000
Saluran IV	20.000	49.000	29.000
Saluran V	20.000	49.000	29.000

Panen III

Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
Saluran I	23.000	50.000	27.000
Saluran II	23.000	48.000	25.000
Saluran III	23.000	48.000	25.000
Saluran IV	23.000	52.000	29.000
Saluran V	23.000	52.000	29.000

Panen IV

Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
Saluran I	23.000	50.000	27.000
Saluran II	23.000	48.000	25.000
Saluran III	23.000	48.000	25.000
Saluran IV	23.000	52.000	29.000
Saluran V	23.000	52.000	29.000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Dari Tabel 9 dapat dilihat bahwa margin pemasaran saluran cabai rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng yang tertinggi berada pada saluran ke IV dan V yakni 29.000/Kg. Sedangkan margin pemasaran

## **VI. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang telah diuraikan tersebut, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Aliran produk pada rantai pasok komoditas cabai rawit yaitu produsen menyalurkan produk berupa buah cabai rawit hingga ke konsumen dengan melalui lembaga pemasaran.

Aliran keuangan yaitu melalui cara pembayaran cash dan transfer, pembayaran cash di lakukan oleh konsumen ke pedagang pengecer, pedagang pengecer ke pedagang besar dan pedagang besar ke produsen, pembayaran melalui transfer di lakukan oleh pedagang besar ke pedagang pengepul.

Aliran informasi terjadi dari dua arah menggunakan media komunikasi berupa telepon yang membahas tentang harga dan ketersediaan produk cabai rawit.

2. Margin pemasaran tertinggi yaitu saluran pemasaran IV dan V sel Rp29.000/Kg. Jadi semakin besar margin pemasaran cabai rawit maka semakin kecil harga yang diterima oleh produsen atau petani cabai rawit.

### **6.2 Saran**

Berdasarkan hasil dari penelitian tersebut, adapun saran yang ingin di sampaikan adalah sebagai berikut.

1. Di sarankan kepada petani untuk lebih mencari informasi saluran pemasaran yang tepat dan lebih mudah di jangkau oleh petani yang nantinya akan

## RIWAYAT HIDUP



**Evi Sulfiana**, Lahir di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng pada tanggal 24 juni 2000 dari ayah Abu Bakar dan ibu Jumriani dan merupakan anak ke 2 dari 3 bersaudara.

Mengawali pendidikan formal di SD Inpres Sarrea pada tahun 2006 dan lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan pendidikan di MTS Pondok Pesantren Darul Da'wah Wal Irsyad (DDI) Mattoanging Bantaeng dan lulus pada tahun 2014. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 4 Bantaeng dan lulus pada tahun 2017. Dan pada tahun yang sama penulis melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi dan di terima di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis pernah mengikuti DAD (Darul Akram Dasar), Mengikuti kegiatan magang nasional di Joglo Tani Yogyakarta, dan juga mengikuti program KKP (Kuliah Kerja Profesi) di Desa Biangloe Kecamatan Pajjukukang Kabupaten Bantaeng.

Tugas akhir dalam pendidikan tinggi atau proses perkuliahan di selesaikan dengan menulis skripsi dimana penulis memilih mengangkat judul skripsi yaitu “Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.”