

ANALISIS EFISIENSI USAHATANI DAN EFISIENSI SALURAN PEMASARAN CABAI MERAH DI DESA NGEBRUK KECAMATAN PONCOKUSUMO

Sefia Nur Wahyuni¹, M. Noerhadi Sudjoni², Masyhuri Machfudz³

¹) Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam

Malang Email: sefianurwahyuni@gmail.com

²) Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam

Malang

E-mail: nurhadisudjoni@unisma.ac.id E-mail: masyhuri.machfudz@unisma.ac.id

Abstract

It is possible that red chili is a strategic commodity for the government, because red chili is very much needed for household needs. However, on the other hand, the red chili harvest in Malang Regency in 2021-2022 has decreased a lot, especially in Poncokusumo District, red chili production has decreased drastically in 2022 and in its distribution efforts, red chili has challenges in long marketing channels and the price of this commodity is determined by collectors so that the margin obtained by farmers to consumers is very high. The purpose of this study was to determine the efficiency of farming in Poncokusumo District, especially in Ngebruk Village, Poncokusumo District, and to determine the efficiency of marketing channels in Ngebruk Village, Poncokusumo District. This research was conducted in March 2025, this research approach used a quantitative descriptive approach, with a sampling method using simple random sampling and snowball sampling, the acquisition of respondents was calculated using the Slovin formula which was taken from 15% of the population so that 44 respondents were obtained. The analysis used is a simple analysis using the R/C ratio. The results of this study indicate that the R/C ratio obtained is 5.06, which indicates that the production of red chili is an efficient farming business, there are two marketing channels, marketing channel I, namely from farmers to collectors then through retailers and ending at consumers and in marketing channel II, namely farmers sell directly to retailers and from retailers directly to end consumers, the farmer's share obtained in marketing channel I is 74.54%, in marketing channel II it is 81.89%.

Keywords: Red chili, efficiency, farming, marketing channels

Abstrak

Tidak menutup kemungkinan cabai merah merupakan komodita strategis bagi pemerintahan, karena cabai merah sangat lah dibutuhkan untuk kebutuhan rumah tangga. Namun disisi lain perolehan hasil panen cabai merahdi kabupaten Malang pada tahun 2021- 2022 mengalami banyak penurunan terutama pada kecamatan poncokusumo produksi cabai merah mengalami penurunan drastis pada tahun 2022 serta dalam upaya distribusinya cabai merah memiliki tantangan pada saluran pemasaran yang panjang dan harga komoditas ini ditentukan oleh pengepul sehingga margin yang diperoleh petani sampai ke konsumen sangatlah tinggi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui efisiensi usahatani yang ada di kecamatan Poncokusumo terlebih khusus pada desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo, serta untuk mengetahui efisiensi saluran pemasaran di desa Ngebruk

Kecamatan Poncokusumo. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan maret 2025, pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, dengan metode pengambilan sampel menggunakan simple random sampling dan snow ball sampling, perolehan responden dihitung menggunakan rumus slovin yang diambil dari 15% dari populasi sehingga memperoleh 44 responden. Analisis yang digunakan adalah analisis sederhana menggunakan R/C ratio. Hasil dari penelitian ini menunjukkan R/C ratio yang diperoleh sebesar 5,06 yang manaperolehan angka tersebut mengidentifikasikan produksi cabai merah adalah usahatani yang efisien, terdapat dua saluran pemasaran, saluran pemasaran I yakni dari petani ke pengepul lalu melawati pengecer dan berakhir di konsumen dan pada saluran pemasaran II yakni petani langsung menjual pada pengecer dan dari pengecer langsung ke konsumen akhir, perolehan farmer's share pada saluran pemasaran I sebesar sebesar 74,54%, pada saluran pemasaran II diperoleh sebesar 81,89 %.

Kata Kunci: Cabai merah, efisiensi , usaha tani, saluran pemasaran

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan sektor yang memiliki peran signifikan dalam perekonomian Indonesia. Secara garis besar ada beberapa subsistem dalam pertanian subsistem tersebut meliputi subsistem pengadaan dan penyaluran, subsistem produksi primer (usaha tani), subsistem agroindustri dan subsistem pemasaran. Subsistem usahatani merupakan poros dari subsistem yang ada dalam agribisnis. Sektor usahatani dinilai berhasil apabila sector ini berkembang pesat dalam hal ukuran, tingkat produksi, dan efisiensi, karena baik buruknya kondisi sector usahatani akan secara langsung mempengaruhi keuangan dari sektor hulu (bagian sarana produksi) dan bagian hilir (pengolahan dan pemasaran) (Wijaya, Mahfudz, dan Maula 2020).

Karena kondisi lingkungannya yang tropis, Negara Indonesia memiliki peluang yang tinggi untuk pengembangan produk berbasis pertanian seperti pada produksi tanaman Subsektor hortikultura subsektor ini merupakan komoditas yang memiliki potensi karena mempunyai nilai ekonomi tinggi dan memiliki potensi untuk terus dikembangkan. Tanaman hortikultura meliputi olrikultura (tanaman sayur), frutikultura (tanaman buah), florikultura (tanaman bunga) dan biofarmaka (tanaman bunga). salah satu jenis dari tanaman hortikultura adalah cabai, cabai termasuk hortikultura jenis olrikultura (tanaman sayur), cabai digolongkan ke dalam tiga kelompok yaitu cabai besar, cabai kecil dan cabai hias atau cabai pelangi (Zamili et al., n.d., 2020).

Tidak menutup kemungkinan cabai merah merupakan komodita strategis bagi pemerintahan, karena cabai merah sangat lah dibutuhkan untuk kebutuhan rumah tangga (Supriadi dan Sejati 2018)

Kabupaten Malang		
No.	Tahun	Hasil produksi /ton
1	2019	281.024
2	2020	293.024
3	2021	287.625
4	2022	158.920

Dapat dilihat dari tabel diatas yang diperoleh dari data BPS kabupaten Malang pada tahun 2023 dimana disajikan Jumlah produksi cabai merah di kabupaten Malang mengalami

penurunan jumlah produksi yang sangat drastis pada tahun 2022 sebesar 128.705 ton dibandingkan dengan tahun 2021 yakni 5.399 ton. Penyebab dari jumlah produksi cabai merah di Jawa Timur menurun dapat disebabkan oleh kemampuan petani mengalokasikan faktor-faktor produksi yang dimiliki, luas panen yang menurun, perubahan petani berusaha tani komoditas lain.

Jalur pemasaran cabai merah tak jauh berbeda dengan komoditas pertanian lainnya yang terdapat beberapa pihak utama seperti petani, pedagang, pengepul, pasar hingga konsumen akhir. Sistem pemasaran yang ada di daerah Poncokusumo masih belum memberikan keuntungan yang maksimum dan kesejahteraan bagi petani sebagai produsen karena panjangnya saluran pemasaran dan dinilai tidak efisien. Efisiensi pemasaran merupakan tanda kesejahteraan bagi Lembaga pemasaran. Permasalahan khusus pada komoditas ini meliputi (1) rantai distribusi yang terlalu Panjang (2) keterbatasan transportasi saat melakukan pemasaran (3) harga ditentukan oleh pengepul (Pengabdian & Masyarakat, 2024). Menurut (Susetyo., 2023), Salah satu kecamatan yang menjadi penghasil cabai merah di kabupaten Malang yakni Poncokusumo, Poncokusumo merupakan daerah yang memiliki potensi cukup besar di sektor pertanian daerah ini juga terpilih sebagai Kawasan andalan atau unggulan agropolitan karena beberapa pertimbangan : (i) Kondisi fisik wilayah yang mendukung pengembangan hortikultura (sayuran dan buah-buahan); (ii) Produksi pertanian tertinggi, (iii) Pengembangan kawasan timur, (iv) Keberadaan obyek wisata alam (air terjun) yang memungkinkan pengembangan agrowisata sebagai bagian dari aspek agropolitan (Baladina et al. 2016). Sehingga daerah ini cocok di tanami berbagai macam tanaman hortikultura.

Berdasarkan (Kecamatan dan Kota 2013) salah satu komoditas unggulan yang ada di daerah poncokusumo adalah cabai merah, perolehan produksi yang ada di daerah Poncokusumo mencapai 23.296 ton pada tahun 2023 (Badan Pusat Statistik kecamatan Poncokusumo, 2024). Lebih tepatnya data yang akan diambil diperoleh dari desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo karena desa ini merupakan desa dengan kependudukan mayoritas bermata pencarian sebagai petani yakni sebesar 1.665 petani.

Permasalahan produktivitas usahatani cabai yang rendah dapat mempengaruhi tingkat efisiensi produksi dengan menunjukkan seberapa besar output maksimum yang dihasilkan pada penggunaan input yang minimum. Peningkatan produktivitas akan mempengaruhi penerimaan dan pendapatan yang diperoleh petani. Aktivitas usahatani yang lebih baik dapat dilihat dari adanya peningkatan dalam produktivitas usahatani yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan petani sehingga akan mendukung terciptanya kesejahteraan yang lebih baik bagi petani dan keluarganya. Strategi dan pengetahuan teknis di lapangan menjadi hal yang sangat penting untuk dikuasai, guna mencapai hasil yang maksimal serta menekan resiko. Oleh sebab itu dari uraian diatas penulis memiliki ketertarikan untuk melaksanakan penelitian terhadap efisiensi cabai merah yang ada di desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metodologi analisis deskriptif kuantitatif. Kinerja usahatani cabai merah dapat ditentukan dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif berdasarkan pendapatan, dan biaya produksi. Pendekatan pemilihan suatu wilayah berdasarkan keputusan yang sudah direncanakan untuk suatu item yang sesuai dengan tujuan dikenal sebagai pemilihan wilayah penelitian secara purposive atau purposeful. Setting penelitian adalah di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo Dengan diakuinya Kecamatan Poncokusumo

sebagai daerah yang memiliki potensi cukup besar di sektor pertanian daerah ini juga terpilih sebagai Kawasan andalan atau unggulan agropolitan maka pemilihan wilayah penelitian dilakukan dengan menggunakan strategi purposive. Berdasarkan temuan prasurevei yang dilakukan di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo, dengan dilakukan pengambilan sampel menggunakan rumus slvoin yang mengambil 15% dari jumlah populasi diperoleh 44 sampel petani.

Pengumpulan data untuk penyelidikan ini menggunakan sumber primer dan sekunder. Sumber data primer terdiri dari kuesioner dan wawancara dengan petani cabai merah yang sebelumnya telah membuat daftar pertanyaan. Data sekunder dikumpulkan melalui artikel, buku, dan karya terbitan lainnya. Analisis dasar digunakan untuk mengetahui efisiensi usahatani yang ada di Desa Ngebruk kecamatan Poncokusumo dengan megunakan metode penentuan R/C Ratio. Usahatani merupakan suatu kegiatan ekonomi yang ditujukan untuk menghasilkan output (penerimaan) dengan input fisik, tenaga kerja, dan modal sebagai korbanannya. Penerimaan total adalah nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu. Pengeluaran total usahatani adalah semua nilai input yang dikeluarkan dalam proses produksi. pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan. Pendapatan usahatani padi diperoleh dari perhitungan sebagai berikut.

1) Penerimaan Usahatani

$$TR = P \cdot Q \dots\dots\dots$$

Dimana :

TR = Total penerimaan (Rp)

P = harga (Rp)

Q = Jumlah produksi (Kg)

2) Biaya Produksi Usahatani

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots$$

Dimana :

TC = Total biaya (Rp)

FV = Biaya tetap (Rp)

VC = Biaya variabel (Rp)

Pengeluaran total usahatani terdiri dari biaya tunai dan biaya tidak tunai. Biaya tunai adalah biaya yang dikeluarkan petani secara tunai. Sedangkan biaya tidak tunai adalah biaya yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja dalam keluarga, penyusutan alat-alat pertanian, sewa lahan, serta biaya bibit. Biaya penyusutan alat-alat pertanian diperhitungkan dengan membagi selisih antara nilai pembelian dengan nilai sisa yang ditafsirkan dengan lamanya umur ekonomis. Metode yang digunakan ini adalah metode garis lurus. Metode ini digunakan karena jumlah penyusutan alat tiap tahunnya dianggap sama dan diasumsikan tidak laku bila dijual. Rumus yang digunakan yaitu

3) Biaya Penyusutan

$$Nb - Ns / n \dots\dots\dots$$

Dimana :

Nb = Nilai pembelian (Rp) Ns =

Tafsiran nilai sisa (Rp) n = Jangka

usia ekonomis (Periode)

Maka Pendapatan usahatani dapat dihitung dengan rumus

4) Penerimaan

$$Pd = TR - TC \dots\dots\dots$$

Dimana:

Pd = Pendapatan usahatani (Rp)

TR = Total penerimaan (total revenue)

TC = Total biaya (total cost)

Analisis R/C rasio merupakan salah satu cara untuk mengetahui perbandingan antara penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Selain itu R/C rasio ini juga dilakukan untuk mengetahui efisiensi usahatani, yang dapat diketahui dari perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya pada masing-masing usahatani. Analisis ini dibedakan menjadi tiga, yaitu R/C rasio terhadap biaya tunai, R/C rasio terhadap biaya diperhitungkan, dan R/C rasio terhadap biaya total dengan perhitungan sebagai berikut 5) R/C rasio atas biaya total

Penerimaan Total (Rp)/ Biaya Total (Rp)

Sementara itu, dalam mengukur tingkat efisiensi usahatani maka terdapat kriteria penilaian dari hasil perhitungan R/C rasio tersebut, yaitu : 1. Nilai $R/C > 1$, maka usahatani dikatakan menguntungkan karena setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan lebih besar dari satu rupiah. 2. Nilai $R/C = 1$, maka usahatani tersebut dikatakan impas karena setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar satu rupiah pula. 3. Nilai $R/C < 1$, maka usahatani tersebut dikatakan tidak menguntungkan karena setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan lebih kecil dari satu rupiah.

Analisis saluran pemasaran cabai merah besar dilakukan dengan menelusuri saluran distribusi mulai dari petani sebagai produsen hingga ke konsumen akhir.

1. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mendistribusikan cabai merah besar mulai dari petani sebagai produsen hingga ke konsumen akhir. Secara matematis dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$B_p = B_{p1} + B_{p2} + \dots\dots\dots B_{pn}$$

Keterangan :

B_p = Biaya pemasaran (Rp/Kg)

B_{p1}, B_{p2}, B_{pn} = Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran

2. Margin pemasaran

Margin pemasaran yang mampu menyampaikan hasil dari produsen ke konsumen dengan biaya serendah- rendahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan hargayang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran usahatani bawang merah. Besarnya marhin Lembaga pemasaran di hitung dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$M_p = P_r - P_f \text{ atau } M_p = \sum B_i + \sum K_i$$

Keterangan:

M_p = Margin Pemasaran

P_r = Harga ditingkat konsumen

P_f = Harga ditingkat petani

$\sum B_i$ = Jumlah yang dikeluarkan lembaga – lembaga pemasaran ke-i

$\sum K_i$ = Jumlah keuntungan yang diperoleh lembaga–lembaga pemasaran ke-i

Margin total pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$M_{jt} = \sum_{i=1}^n M_{ji}$$

Dimana:

M_{jt} = Margin total pemasaran

Besarnya nilai efisiensi margin pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan persamaan sebagai berikut: $E_p = \frac{M_{jt}}{H_{ta}} \times 100\%$

Dimana:

E_p = Efisiensi margin pemasaran

M_{jt} = Margin total pemasaran

H_{ta} = harga ditingkat konsumen akhir/ lembaga di atasnya.

Semakin kecil nilai margin pemasaran maka efisiensi saluran pemasaran tersebut.

$$\text{Efisiensi margin pemasaran (Ep)} = \frac{\text{total margin pemasaran}}{\text{total biaya pemasaran}}$$

Keterangan:

$E_p > 0$, pemasaran dikatakan efisien

$E_p = 0$, BEP (*Break Event Point*)

$E_p < 0$, pemasaran dikatakan tidak efisien

1. Farmer's share

Merupakan persentase bagian harga yang diterima petani dengan bagian harga yang dibayar konsumen akhir. Secara matematis dirumuskan sebagai berikut: $FS = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$

Keterangan:

FS = persentase bagian harga cabe merah besar yang diterima oleh petani

P_f = harga rata-rata cabai merah besar di tingkat petani

P_r = harga rata-rata cabai di tingkat konsumen

Besarnya bagian biaya dan keuntungan masing-masing Lembaga pemasaran yang digunakan sebagai berikut: $S_{bi} = \frac{B_i}{P_r} \times 100\%$

$$S_{ki} = \frac{K_i}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan:

S_{bi} = *Share* bagian lembaga pemasaran ke-i

S_{ki} = *Share* keuntungan lembaga pemasaran ke-i

B_i = Biaya lembaga pemasaran ke-i

K_i = Keuntungan lembaga pemasaran ke-i

Jika *share* yang diterima petani lebih besar dari *share* margin pemasarannya maka saluran pemasaran tersebut dikategorikan efisien. Sebaliknya jika *share* harga yang diterima petani lebih kecil dari *share* margin pemasaran nya, maka saluran pemasaran tersebut dikategorikan tidak efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Total Biaya Tetap

Biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang dikeluarkan secara periodik dan besarnya selalu konstan atau tetap, tidak terpengaruh oleh besar kecilnya volume usaha atau proses bisnis yang terjadi pada periode tersebut (Assegaf, SE., MM. 2019). Biaya tetap juga bisa disebut

sebagai biaya operasional. Berikut jenis biaya tetap yang dikeluarkan oleh petani cabai merah yang berada di Desa Ngebruk Kecamatan Pncokusumo

No.	Jenis	Rata Rata Biaya (Rp/Ha/MT)
1	Penyusutan alat	
	a. cangkul	368.181,82
	b. sabit	68.939,39
	c. spreyer	61.515,15
2	biaya pajak lahan	1.010.681,82
Total		1.509.318,18

Sumber : Data Primer diolah (2025) dapat dilihat bahwasanya total biaya tetap perhektar permusim tanam adalah sebesar 1.509.318,18 Ha/MT yang meliputi biaya penyusutan alat dan sewa lahan.

Pada umumnya lahan yang di usahakan dalam usahatani cabai merah di Desa Ngebruk Poncokusumo merupakan milik sendiri, makadari itu biaya lahan harus dihitung setiap tahunnya serta biaya pajak pertahunnya. Rata rata biaya pajak lahan yang dikeluarkan oleh pemilik lahan cabai merah adalah 1.010.681,82 Ha/MT.

Biaya penyusutan meliputi biaya penyusutan cangkul sebesar 36.8181.82 Ha/MT, biaya penyusutan sabit 68.939,39 Ha/MT, biaya penyusutan sprayer sebesar 61.515,15 Ha/MT maka total biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh petani cabai merah dengan rata - rata 1509318,s18 Ha/MT. b. Biaya variabel

Biaya variabel dalah biaya yang dikeluarkan saat berlangsungnya proses produksi usahatani cabai merah, serta biaya variabel merupakan biaya yang akan habis dalam satu kali proses produksi dan besar kecilnya biaya tergantung pada sedikit banyaknya volume produksi.

No.	Jenis	Biaya (Rp/Ha/MT)
1	Bibit	2.661.363,64
2	Pupuk	
	a. Pupuk Kandang	85.681,82
	b. NPK mutiara	1.749.431,82
	c. NPK grower	1.858.787,88
3	Obat Obatan	
	a. Antakol	1.735.066,67
	b. Pegasus	1.735.066,67
	c. Cabrio	1.590.462,12
	d. centamec	1.657.090,91
4	Tenaga Kerja	26.065.454,55
	Total	41.727.287,88

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Berdasarkan tabel tersebut menunjukkan bahwa biaya yang digunakan petani sebagai saran produksi usahatani cabai merah sebesar 41.727.287,88 /Ha/MT. Biaya variabel terbesar yang dikeluarkan oleh petani untuk usahatani dalam satu kali tanam adalah biaya pada penggunaan obat obatan yakni pada obat berjenis Antrakol sebesar 1.735.066,67 /Ha/MT, biaya yang dikeluarkan untuk pembelian obat berjenis Pegasus yakni sebesar 1.735.066,67/Ha/MT, biaya yang dikeluarkan pada penggunaan obat Cabrio sebesar 1.590.462,12/Ha/MT dan pada penggunaan obat obatan berjenis Centamec biaya yang dikeluarkan sebesar 1.657.090,91/Ha/MT. selanjutnya ada biaya pupuk, pupuk yang digunakan meliputi pupuk kandang, NPK mutira Dan NPK Grower. Biaya yang dikeluarkan untuk pupuk kandang sebesar 85.681,82/ Ha/MT. Biaya pada pupuk NPK Mutiara sebesar 1.749.431,82/Ha/MT dan biaya pada NPK grower sebesar 1.858.787,88/Ha/MT. Pada biaya tenaga kerja sebesar 26.065.454,55/Rp/Ha/MT, dan pada penggunaan bibit rata rata biaya yang dikeluarkan sebesar 2.661.363,64 /Rp/Ha/MT , maka dari itu biaya variabel sebesar 41.727.287,88/Rp/Ha/MT. c. Total Biaya Produksi

Total biaya produksi adalah biaya keseluruhan yang digunakan dalam satu kali masa tanam yang meliputi ;biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya produksi didapatkan hasil penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel sehingga diperoleh seluruh biaya produksi yang di keluarkan petani dalam satu kali masa tanam usahatani cabai merah.

No.	jenis	Biaya (Rp/Ha/MT)
1	Biaya Tetap	1.509.318,18
2	Biaya Variabel	41.727.287,88
Total		43.236.606,06

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Dari tabel diatas dapat diketahui perolehan biaya tetap sebesar 1.509.318,18/Ha/MT dan total biaya variabel sebesar 41.727.287,88/Ha/MT sehingga apabila dijumlahkan diperoleh sebesar 43.236.606,06/Ha/MT, dari total tersebut dapat diketahui bahwasanya penjumlahan tersebut merupakan keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan petani dalam satu kali masa tanam cabai merah di Desa Ngebruk kecamatan Poncokusumo. d. Penerimaan

Penerimaan merupakan nilai yang diperoleh dalam satu kali musim tanam dan merupakan hasil perkalian antara jumlah produksi total cabai merah dengan harga satuan dari hasil produksi tersebut. Nilai penerimaan pada usaha tani pada komoditas cabai merah yang ada di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo dapat dilihat pada tabel berikut;

No.	Uraian	Penerimaan (Rp/Ha/MT)
1	Rata - rata Produksi 1	4.936.363,64
2	Rata - rata Produksi 2	9.758.522,73
3	Rata - rata Produksi 3	31.473.409,09
4	Rata - rata Produksi 4	28.378.030,30
5	Rata - rata Produksi 5	77.381.818,18
6	Rata - rata Produksi 6	26.093.181,82
7	Rata - rata Produksi 7	30.513.777,78
8	Rata - rata Produksi 8	42.342.758,62
Total		226.733.901,52

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Dapat diketahui jumlah produksi setiap kali melakukan panen cukup bervariasi, pada produksi 1 rata-rata petani cabai merah memperoleh hasil sebesar Rp. 4.936.363,64/Ha/MT dan pada produksi kedua petani cabai merah memperoleh penerimaan sebesar 9.758.522,73/Ha/MT, pada Produksi ke tiga petani memperoleh rata-rata penerimaan sebesar 31.473.409,09/Ha/MT, pada produksi ke empat petani memperoleh rata-rata penerimaan sebesar 31.473.409,09/Ha/MT pada produksi kelima rata-rata petani mencapai titik tertinggi perolehan hasil panen, dan pada produksi ke enam perolehan penerimaan mengalami penurunan yakni sebesar 26.093.181,82/Ha/MT, dan pada produksi ke tujuh perolehan penerimaan sebesar 30.513.777,78/Ha/MT sedangkan pada produksi terakhir petani memperoleh penerimaan sebesar 42.342.758,62/Ha/MT. Maka total dari penerimaan komoditas cabai merah yang ada di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo mencapai 226.733.901,52/Ha/MT. Penerimaan dalam usahatani dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain jumlah produksi, luas lahan, harga komoditas usahatani yang diusahakan. faktor tersebut berbanding lurus, sehingga apabila terjadi kenaikan pada salah satu faktor dapat mempengaruhi penerimaan yang diterima oleh petani yang melakukan usahatani.

e. Pendapatan dan Analisis R/C Ratio

Pendapatan merupakan hasil pengurangan dari pendapatan dan total biaya pengeluaran selama satu kali musim tanam, kemudian didapatkan hasil dari usahatani tersebut menguntungkan atau justru merugikan.

No.	Jenis	Biaya (Rp/Ha/MT)
1	Penerimaan	226.733.901,52
2	Total Biaya	43.236.606,06
3	Pendapatan	183.497.295,46
4	R/C Ratio	5.06

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Perolehan rata-rata pendapatan yang diperoleh petani cabai merah di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo sebesar 183.497.295,46/Ha/MT. Analisis kelayakan usahatani adalah suatu evaluasi untuk memeriksa dan menganalisis apakah suatu produksi layak atau tidak dengan memperimbangan beberapa parameter mengenai indikator apakah yang memungkinkan perolehan keuntungan sehingga dapat menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan.

Perolehan R/C ratio sebesar 5.06. hal ini dapat menjadi indikator bahwa usahatani cabai merah yang ada di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo sudah efisien, karena perolehan R/C ratio > 1. Nilai R/C ratio sebesar 5.06 menunjukkan bahwa setiap pengeluaran biaya produksi sebesar Rp. 1 maka petani cabai merah akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 5.06.

f. Saluran pemasaran di desa ngebruk poncokusumo Saluran pemasaran I

g. No.	Keterangan	Harga (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Distribusi margin (%)	share (%)	π/c
1	petani					

	a. Harga Jual	50908.64				
2	Pengepul		9091		1.000	3.50
	a . Harga Beli	50908.64				
	b. Tenaga kerja	2205.00		2276.46		
	c. transportasi	390.00		461.46		
	f. Total Biaya	2595.00				
	g. Keuntungan	6496.36				
	h. Harga Jual	60000				
3	Pengecer		4000		1	6.56
	a. Harga Jual	60000				
	b. transportasi	360		444.75		
	c. Pengemasan	250		334.75		
	d. Total Biaya	610				
	d. Keuntungan	3390				
	e.Harga Jual	64000				
4	konsumen Akhir		13091.36			
	a. Harga Beli	64000				

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Margin pemasaran pada tingkat konsumen mencapai Rp. 13091.36/Kg. Besarnya margin disebabkan oleh biaya biaya yang dikeluarkan oleh Lembaga Lembaga pemasaran sebelum suatu produk sampai pada konsumen akhir, dimana tingkat margin pada pengepul mencapai Rp.9.091/Kg dengan share biaya sebesar 1%. Pada Lembaga tingkat pengepul margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp. 4.000/Kg dengan share biaya sebesar 1%.

π/c yang diterima oleh pengepul sebesar 3,50 yang mana bila diartikan apabila biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.1 maka akan mendapat keuntungan 3,50. Dan pada tingkat pemasaran pengecer π/c yang diperoleh sebesar 6,56 yang mana apabila biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.1 maka keuntungan yang akan diperoleh sebesar 6,56.

Saluran pemasaran II

No.	Keterangan	Harga (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Distribusi margin (%)	share (%)	π/c
1	petani					
	a. Harga Jual	50770.83				
2	Pengepul		11229		1.000	4.2
	a . Harga Beli	50770.833				
	b. Tenaga kerja	1800		475.858		
	c. transportasi	800		30.848		
	d. Pengemasan	64		24.294		
	f. Total Biaya	2664				
	g. Keuntungan	8565				
	h. Harga Jual	62000				
	konsumen		11229			
3	a. Harga Beli	62000				

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Tabel 21 menunjukkan bahwa saluran pemasaran ke II cabai merah memiliki margin pemasaran sebesar Rp. 11.229/Kg. Margin pemasran ini didistribusikan ke biaya fungsi pemasaran dan keuntungan pada pedagang pengepul. Share harga yang diterima oleh petani adalah 1% π/c yang diterima oleh pengepul sebesar 4,2 yang mana apabila biaya yang dikeluarkan Rp.1 maka keuntungan yang akan didapatkan sebesar 4,2.

2. Farmer's Share

Farmer's share merupakan presentase bagian yang diperoleh petani dari harga yang dibayarkan, dimana besar kecilnya *farmer's share* di tentukan oleh panjang ssaluran pemsaran dan besarnya harga jual yang berlaku. Semakin rendahnya margin pemasaran maka semakin besar bagian yang diterima petani.

Teknik menghitung *farmer's share*: $FS = \frac{pf}{pr} \times 100\%$

Pelaku Pemasaran	Harga (Rp/Kg)		farmer's share%	
	I	II	I	II
Petani	50908,64	50770,83	74.54	81,89
Konsumen	64000	62000		

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Berdasarkan tabel 23 dapat diketahui masing masing *farmer's share* dari setiap saluran pemasaran. Farmer'a share t terdapat pada saluran pemasaran I yakni 74.54% pada saluran ini petani menyalurkan hasilnya melalui pengepul ke pengecer dan dilanjutkan sampai ke konsumen akhir, nilai famer's share pada pemasaran II yakni sebesar 81,89% yanag mana petani melewati pengepul sebagai perantara distributornya ke konsumen akhir, dan nilai

farmer's share pada saluran pemasaran. menurut (Iswahyudi dan Sustiyana 2019) menyatakan bahwa farmer's share $\geq 40\%$ merupakan efisien sedangkan farmer's share $\leq 40\%$ tidak efisien. Jika dirujuk pada pernyataan tersebut maka dari kedua saluran pemasaran termasuk saluran pemasaran yang efisien.

1. Margin Pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran dari setiap lembaga pemasaran dari awal sampai akhir menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Ep = \frac{\text{Total Biaya pemasaran}}{\text{Total Nilai Produk}} \times 100\%$$

Adapun perolehan hasil efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran cabai merah Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusmo dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

No.	Saluran Pemasaran	Total Biaya Pemasaran	Nilai Akhir Produk (Rp/kg)	Efisiensi Pemasaran
1	I	3205	64000	5.01
2	II	2664	62000	5.91

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Dapat diketahui bahwa dari ke dua saluran pemasarans yang ada di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusmo saluran pemasaran II merupakan saluran pemasaran yang paling efisien. Hal ini dilihat berdasarkan pengukuran efisiensi pemasaran dimana dari segi biaya pemasaran, saluran II memiliki biaya pemasaran yang rendah yaitu Rp.2664/Kg dengan nilai produk Rp.64.000/Kg. sedangkan pada pemasaran I dengan biaya Rp. 3205/Kg dengan nilai akhir sebesar Rp.64.000/Kg.

Dilihat dari efisiensi pemasaran saluran I dengan efisiensi pemasaran 5,01%, saluran pemasaran II dengan efisiensi 5,91%.

KESIMPULAN

1. Rata - rata penerimaan yang ada di Desa Ngebruk Kecamatan poncokusumo sebesar 226733901,52 Ha/MT dan rata - rata jumlah biaya yang dikeluarkan sebesar 43236606,06 Ha/MT dengan R/C ratio 5,06 . Dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa usatani cabai merah yang ada di Desa Ngebruk Poncokusumo merupakan usatani yang efisien dan menguntungkan yang mana apabila terjadi adanya pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 maka maka petani akan menghasilkan 5,06.
2. Saluran pemasaran cabai merah yang ada di Desa Ngebruk Kecamatan Poncokusumo terdiri dari tiga saluran yaitu : a. Saluran I
Petani ➔ Pengepul ➔ Pengecer ➔ Konsumen
b. Saluran II
Petani ➔ Pengepul ➔ Konsumen

Rata - rata produksi cabai merah Desa Ngebruk Kecamatan poncokusumo yaitu 1696.66/Kg dalam satu kali musim tanam. Pada saluran pemasaran I sebanyak 47669 Kg pada saluran pemasaran II sebanyak 26884 Kg. kedua saluran tersebut dinilai efisien. Hal ini dilihat berdasarkan pengukuran efisiensi pemasaran dimana dari segi biaya pemasaran, saluran II menjadi saluran dengan biaya pemasaran terendah yaitu Rp.2664/Kg dengan nilai produk Rp.62.000/Kg. sedangkan pada pemasaran II dengan biaya Rp. 3205/Kg dengan nilai akhir sebesar Rp.62.000/Kg, Nilai farmer's share yang ada di saluran pemasaran I sebesar 74,54%, pada saluran pemasaran II diperoleh sebesar 81,89 %.

SARAN

Petani diharapkan memiliki koprasia pertanian agar petani lebih mudah untuk memperoleh bahan output pertanian dan lebih efisien terhadap biaya saprotan (buying collection), dan dengan adanya koprasia juga mempermudah petani untuk memasarkan hasil pertanian nya sehingga dapat menaikkan harga jualnya (salling collection).

DAFTAR PUSTAKA

- Asrulla, A., Risnita, R., Jailani, M. S., & Jeka, F. (2023). Populasi dan sampling (kuantitatif), serta pemilihan informan kunci (kualitatif) dalam pendekatan praktis. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 26320-26332
- Baladina, N., Anindita, R., Isaskar, R., & Sukardi, S. (2016). Nur Baladina, Ratya AninditaRiyanti Isaskar, Sukardi Sukardi. *Agrise. Agricultural Socio-Economics Journal*, 13(1), 30. <https://agrise.ub.ac.id/index.php/agrise/article/view/35>
- FR, A. F. U., & Suparyana, P. K. (2023). Analisis Profitabilitas Budidaya Cabai Merah Besar Di Kabupaten Lombok Timur. *AgriFo : Jurnal Agribisnis Universitas Malikussaleh*, 8(1), 44. <https://doi.org/10.29103/ag.v8i1.11631>
- Hidayat, L., & Halim, S. (2013). Analisis Biaya Produksi Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 1(2), 159–168. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v1i2.263>
- Assegaf, SE., MM., Arief Rachmawan. 2019. “Pengaruh Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan.” *Jurnal Ekonomi dan Industri* 20(1): 1–5. doi:10.35137/jei.v20i1.237.
- Baladina, Nur, Ratya Anindita, Riyanti Isaskar, dan Sukardi Sukardi. 2016. “Nur Baladina, Ratya AninditaRiyanti Isaskar, Sukardi Sukardi.” *Agrise. Agricultural Socio-Economics Journal* 13(1): 30. <https://agrise.ub.ac.id/index.php/agrise/article/view/35>.
- Kecamatan, L D I, dan Bumiaji Kota. 2013. “AGRISE Volume XIII No. 3 Bulan Agustus 2013 ISSN: 1412-1425.” XIII(3).
- Supriadi, Herman, dan Wahyuning Kusuma Sejati. 2018. “Perdagangan Antarpulau Komoditas Cabai di Indonesia: Dinamika Produksi dan Stabilitas Harga.” *Analisis Kebijakan Pertanian* 16(2): 111. doi:10.21082/akp.v16n2.2018.111-129.
- Wijaya, vicky try, Masyhuri Mahfudz, dan Lia Rohmatul Maula. 2020. “Salah satu wilayah di Kabupaten Pasuruan Jawa Timur yang dalam tahap membangun usahatani dan pengolahan singkong adalah Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan . Usahatani singkong pada awalnya kurang diminati oleh masyarakat karena kurang diminatinya konsu.”
- Zamili, N., Harahap, G., & Siregar, R.S. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran Cabe Merah di Pasar Raya MMTTC Medan Factors That Affect The Demand and Supply of Red Chillies in Pasar Raya MMTTC Medan. *Jurnal Ilmiah Pertanian*, 2 (1): 78.
-

