



PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
HASIL PENELITIAN AGRIBISNIS IV



PROSIDING



ISSN 2685-2233

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
HASIL PENELITIAN AGRIBISNIS IV

Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV
“Regenerasi Petani: Titik Kritis
Pembangunan Pertanian Berkelanjutan”

*“Regenerasi Petani: Titik Kritis
Pembangunan Pertanian Berkelanjutan”*

Aula Fakultas Pertanian Universitas Galuh
04 April 2020



Diterbitkan Oleh :
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GALUH



2020

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS GALUH
2020

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
HASIL PENELITIAN AGRIBISNIS IV

**“REGENERASI PETANI : TITIK KRITIS
PEMBANGUNAN PERTANIAN BERKELANJUTAN”**

Universitas Galuh, 4 April 2020

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GALUH CIAMIS
2020**

Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV
“Regenerasi Petani : Titik Kritis Pembangunan Pertanian Berkelanjutan”

Susunan Panitia:

PELINDUNG : Ketua Yayasan Pendidikan Galuh Ciamis
Rektor Universitas Galuh
PENANGGUNGJAWAB : Dekan Fakultas Pertanian Universitas Galuh
KETUA : Dr. Muhamad Nurdin Yusuf, S.E., M.P.
SEKRETARIS : Ivan Sayid Nurahman, S.P., M.P.
BENDAHARA : Saepul Aziz, S.P., M.P.

SEKSI-SEKSI:

1. Kesekretariatan
Ketua : Ir. H. Budi Setia, M.M.
Anggota : Ali Nurdin, A.Md.
Rizaldy Irsyad Fathurohman
2. Acara
Ketua : Ane Novianty, S.P., M.P.
Anggota : Tiktiek Kurniawati, S.H., M.M.
Heni Herlina, S.T.
3. Publikasi, Dekorasi dan Dokumentasi
Ketua : Ir. Sudrajat, M.P.
Anggota : Iis Krisnawati, A.Md.
Rian Kurnia, S.P., M.P.
Elan Jaelani
4. Konsumsi
Ketua : Yanti Indrawati, S.E.
Anggota : Anisa Puspitasari, S.P., M.P.
5. Keamanan
Ketua : Dr. Dani Lukman Hakim, S.P.
Anggota : Benidzar M. Andrie, S.P., M.P.
Aceng Iskandar, S.Pd., M.Pd.
Irwan Apriansyah

Reviewer:

Dini Rochdiani
Trisna Insan Noor
Iwan Setiawan
Ane Novianty
Benidzar M. Andrie
Rian Kurnia
Ivan Sayid Nurahman
Saepul Aziz
Anisa Puspitasari

Editor:

Agus Yuniawan Isyanto
Muhamad Nurdin Yusuf
Budi Setia
Sudrajat

Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV
Regenerasi Petani : Titik Kritis Pembangunan Pertanian Berkelanjutan

ISSN 2685-2233

Editor :

Agus Yuniawan Isyanto (dkk.)

Desain Sampul :

Ali Nurdin, A.Md.

Desain Tata Letak :

Rizaldy Irsyad Fathurohman
Irwan Apriansah

Penerbit :

Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Galuh Ciamis

Redaksi :

Jl. R.E. Martadinata No. 150
Ciamis 46274
Tel +622652754011
Fax +6265776787
Email: agribisnisfaperta@unigal.ac.id

Cetakan pertama, Mei 2020

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara
apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Prosiding ini merupakan publikasi dari paparan dan gagasan para pembicara kunci (*keynote speaker*), pembicara tamu (*invited speaker*) dan hasil penelitian dari para pemakalah pada Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV & *Call for Paper* yang dilaksanakan pada tanggal 4 April 2020 di Universitas Galuh Ciamis.

Rendahnya minat generasi muda pada sektor pertanian membuat regenerasi petani berjalan lambat. Hal tersebut merupakan sebuah tantangan dalam mencapai keberhasilan pembangunan pertanian berkelanjutan, hal ini lah yang mendasari para peneliti mendiskusikannya dalam kegiatan seminar nasional ini yang bertema “Regenerasi Petani : Titik Kritis Pembangunan Pertanian Berkelanjutan”.

Prosiding seminar nasional ini memuat makalah dari Dr. Ir. Bayu Krisnamurthi, M.Si. (Ketua Umum Asosiasi Agribisnis Indonesia), Dr. Ir. Dudi Iskandar, M.For.Sc. (Direktur Pusat Teknologi Produksi Pertanian BPPT), dan Dr. Ir. KRMT Gembong Danudiningrat (Pemilik CV Pendawa Kencana Multifarm), serta makalah hasil penelitian yang dipresentasikan secara *online (live streaming)*.

Prosiding ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam pengembangan penelitian terkait dengan regenerasi petani. Dewan Redaksi mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan prosiding ini.

Ciamis, Mei 2020

Tim Editor

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
 KEYNOTE SPEECH	
Tantangan Masa Depan Agribisnis Indonesia: Regenerasi Pelaku, Pelaku Agribisnis Baru Khususnya Petani Dr. Ir. Bayu Krisnamurthi, M.Si. (Ketua Umum Asosiasi Agribisnis Indonesia).....	1
 SEMINAR NASIONAL	
Solusi Regenerasi Petani Melalui Teknologi Produksi Pertanian Dr. Ir. Dudi Iskandar, M.For.Sc. (Direktur Pusat Teknologi Produksi Pertanian BPPT).....	7
Smart Farming 4.0 dan Solusi dalam Regenerasi Pertanian Menuju Kedaulatan Pangan Dr. Ir. KRMT Gembong Danudiningrat (Pemilik CV Pendawa Kencana Multifarm).....	19
 SIDANG PARALEL	
 SUBTEMA 1. KEBIJAKAN PEMBANGUNAN PERTANIAN	
PROFIL PERUSAHAAN HORTIKULTURA DI PROVINSI JAWA BARAT Fitri Awaliyah.....	27
IMPLEMENTASI KOLABORASI MODEL PENTAHHELIX DALAM PENGEMBANGAN MODEL USAHATANI POLIKULTUR PERKEBUNAN TERINTEGRASI (UTPPT) DI KABUPATEN TASIKMALAYA Rina Nuryati, Lies Sulistyowati, Iwan Setiawan, Trisna Insan Noor.....	34
PERSEPSI PETANI TERHADAP BUDIDAYA BAWANG MERAH DALAM UPAYA PENINGKATAN PEMBANGUNAN PERTANIAN BERKELANJUTAN Erna Puji Astuti, Chery Soraya Amatillah, Indarti Puji Lestari.....	46
KETAHANAN PANGAN RUMAH TANGGA PETANI MINA PADI BERBASIS PANGSA PENGELUARAN PANGAN Enok Sumarsih, Ronnie S. Natawidjaja, Asep Harisman.....	52
RESPON MASYARAKAT TERHADAP GERAKAN TANAM CABAI DI DKI JAKARTA Nurmalinda, Syarifah Aminah, Muflihani Yanis, Ana Feronika C. I, Waryat.....	61
DINAMIKA HARGA KOMODITAS BAWANG MERAH DAN DAMPAKNYA TERHADAP KEBIJAKAN PEMERINTAH Chairul Muslim, Adang Agustian, Resty Puspa Perdana.....	70
AGRIBISNIS SAPI DI PKS N KEFAMENANU KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA Sari Anggarawati, Anak Agung Eka Suwarnata.....	81
ANALISIS DAYA SAING USAHATANI BENIH DAN KEBIJAKAN PENGEMBANGAN PERBENIHAN PADI PADA KELOMPOK DESA MANDIRI BENIH DI PROVINSI JAWA TENGAH Adang Agustian dan Resty Puspa Perdana.....	89

ANALISIS HET, PENGGUNAAN DAN KEBIJAKAN PENYALURAN PUPUK BERSUBSIDI DI PROVINSI JAWA BARAT Adang Agustian.....	101
IMPLEMENTASI PENGEMBANGAN KOMODITAS HORTIKULTURA DI LAHAN RAWA DI PROVINSI KALIMANTAN SELATAN Waryat, Puspitasari, Lely.....	112
DINAMIKA RENDAHNYA KEPESERTAAN PELAKSANAAN ASURANSI USAHA TANI PADI (AOTP) DI KABUPATEN TASIKMALAYA D.Yadi Heryadi, Dedi Sufyadi, Siti Yuyun Wahyuni.....	121
KAJIAN TINGKAT ADOPSI PETANI TERHADAP KOMPONEN TEKNOLOGI DALAM PROGRAM M-P3MI DI SULAWESI SELATAN Amalia Ulpah dan Miskat Ramdhani.....	129
EFEKTIFITAS PROGRAM GERAKAN MENANAM BERBAGAI USAHA DIPEKARANGAN (GEMA BERBUDI) DI KOTA TASIKMALAYA Hendar Nuryaman, Dedi Sufyadi, Dede Dian.....	136
STUDI RENCANA AKSI DAERAH BIDANG PERTANIAN KABUPATEN BEKASI Dani Lukman Hakim, Budi Setia, Agriani Hermita Sadeli.....	144
 SUBTEMA 2. USAHATANI	
POHON INDUSTRI TERUBUK (<i>Saccharum edule</i> Hassk) Reny Sukmawani, Aulia Miftahunnisa Exa Putriyana, Ema Hilma Meilani, Asep Muhamad Ramdan.....	153
UJI ADAPTASI VARIETAS UNGGUL BARU PADI SAWAH DI JAKARTA UTARA Nofi A Rokhmah, Kartika Mayasari, Affan Rafandi.....	160
PENGARUH TIGA FORMULA PAKAN PELLET TERHADAP PERFORMANS KELINCI JANTAN MUDA <i>NEW ZEALAND WHITE</i> (NZW) Syamsu Bahar, Erna Puji Astuti, Neng Risris Sudolar.....	167
PENDAPATAN USAHA PERTANIAN TERINTEGRASI PADA LAHAN BERPASIR DI PULAU PAYUNG KABUPATEN KEPULAUAN SERIBU Chery Soraya Ammatillah, Wylla Sylvia Maharani, Nurmalinda.....	174
KINERJA PERBENIHAN DAN DAMPAK PENGGUNAAN BENIH UNGGUL TERHADAP PRODUKSI PADI DI PROVINSI LAMPUNG Resty Puspa Perdana dan Adang Agustian.....	185
DESKRIPSI DAN FAKTOR PENENTU TREN PERALIHAN USAHATANI MANGGA KE PADI DI KECAMATAN SEDONG, KABUPATEN CIREBON, JAWA BARAT Elly Rasmikayati.....	197
PENGUASAAN LAHAN PETANI MANGGA DI KECAMATAN CIKEDUNG DAN FAKTOR- FAKTOR YANG BERKAITAN DENGANNYA Elly Rasmikayati.....	208
PEMANFAATAN PUPUK ORGANIK DAN HAYATI UNTUK EFISIENSI PUPUK ANORGANIK PADA BUDIDAYA NILAM Octivia Trisilawati.....	216
FAKTOR-FAKTOR YANG BERPENGARUH TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA USAHATANI PADI LAHAN RAWA DI KABUPATEN CIAMIS Agus Yuniawan Isyanto, Budi Setia, Sudrajat, Muhamad Nurdin Yusuf, Yuprin Abel Dehen...	228

PENERAPAN PUKAN PLUS DALAM SISTEM INTEGRASI TANAMAN JAGUNG MANIS DAN TERNAK DI LAHAN SUB OPTIMAL WILAYAH PESISIR Dwi Retno Lukiwati, Yafizham (alm.), Widyati Slamet.....	232
PENGARUH PUKAN PLUS DAN PUPUK ANORGANIK TERHADAP PERTUMBUHAN DAN PRODUKSI JAGUNG MANIS (<i>Zea Mays Saccharata</i>) DI KABUPATEN BATANG Siti Maysyaroh, Dwi Retno Lukiwati, Didik Wisnu Widjajanto.....	238
ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA TERNAK AYAM SENTUL (Kasus Pada Seorang Pembudidaya Ayam Sentul di Desa Sukajadi, Kecamatan Sadananya, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat) Raden Tripanjtja Pandji, Nirwan M Hidayat, Restu isrami, Zulfikar Noormansyah.....	244
HUBUNGAN PENGGUNAAN INPUT PRODUKSI TERHADAP PENDAPATAN USAHATANI KEDELAI DI KABUPATEN TASIKMALAYA Dedi Djuliansah, Trisna Insan Noor, Yosini Deliana, Meddy Rachmadi.....	251
PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN PENERAPAN TEKNOLOGI BUDIDAYA TERHADAP PENDAPATAN USAHA TANI PADI HITAM ORGANIK (<i>Oriza sativa</i> L) Dan FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYADI KABUPATEN TASIKMALAYA (Suatu Kasus Pada Kelompok Tani Padi Hitam Organik S.U Pertanian Di Kab. Tasikmalaya) Euis Dasipah, R. Budiasih, Iis Iskandar, Siska Sari Fitriani.....	256
PELUANG LABA MAKSIMUM MELALUI PENAMBAHAN BIAYA PADA USAHATANI PADI DI DESA RANJENG KECAMATAN LOSARANG KABUPATEN INDRAMAYU Wachdijono, I Ketut Sukanata, Suaji.....	266
RESPON PERTUMBUHAN TANAMAN KANGKUNG PADA BEBERAPA JENIS MEDIA TANAM SECARA HIDROPONIK DI DKI JAKARTA Emi Sugiartini dan Imel Briyani.....	274
PENGGUNAAN AIR AC DAN AIR TANAH SEBAGAI PELARUT NUTRISI TERHADAP PERTUMBUHAN DAN HASIL PADA TANAMAN SAWI HIJAU SISTEM HIDROPONIK SUMBU INDOOR DI DKI JAKARTA Emi Sugiartini dan D. A. Sugiyanta.....	283
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGALIHAN PENGGUNAAN VARIETAS PADI PAK TIWI 1 PADA BUDIDAYA PADI DI DESA CIPANAS KECAMATAN DUKUPUNTANG KABUPATEN CIREBON Amran Jaenudin, Wachdijono, Reynaldi Adiat.....	291
KERAGAAN USAHATANI PADI DI DAERAH SAWAH RAWAN BANJIR KABUPATEN PANGANDARAN Muhamad Nurdin Yusuf, Agus Yuniawan Isyanto, Sudradjat, Rian Kurnia, Ivan Sayid Nurahman, Saepul Aziz.....	300
ANALISIS EFISIENSI TEKNIS PADA USAHATANI KEDELAI DI LAHAN DARAT Rian Kurnia, Sudradjat, Agus Yuniawan, M Nurdin Yusuf, Ivan Sayid Nurahman, Benidzar M Andrie, Ane Novianty, Tiktiek Kurniawati, Saepul Aziz.....	308
HUBUNGAN KARAKTERISTIK PETANI DENGAN PRODUKSI PADI SAWAH DI DESA SUKAHURIP KECAMATAN PAMARICAN KABUPATEN CIAMIS Saepul Aziz, Sudrajat, Agus Yuniawan Isyanto, Muhamad Nurdin Yusuf, Budi Setia, Dani Lukman Hakim, Rian Kurnia, Ivan Sayid Nurahman, Tiktiek Kurniawati, Ane Novianti, Benidzar M Andrie.....	313

SUBTEMA 3. PENGOLAHAN PASCAPANEN

STRATEGI USAHA PERDAGANGAN BERAS (Kasus di PD. BERAS ANDA Kota Cirebon) I Ketut Sukanata, R. Eviyati, Kurniawan.....	318
ANALISIS OPTIMALISASI TINGKAT PRODUKSI ROTI WAKWAW DALAM UPAYA MENCAPAI LABA MAKSIMUM (Studi Kasus di Home Industri Roti Wakwaw Keduanan Depok Cirebon) Andung Rokhmat Hudaya, Wachdijono, Siti Aulia Dwi Maulidah.....	326

SUBTEMA 4. PEMASARAN

ANALISIS KETERLIBATAN KONSUMEN DALAM PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN MINYAK GORENG (Studi Kasus Pasar Tradisional Pusat Pembelanjaan Mentaya Kota Sampit Kabupaten Kotawaringin Timur) Tirsa Neyatri Bandrang.....	334
ANALISIS MARGIN DAN FUNGSI PEMASARAN CABAI RAWIT MERAH DI KECAMATAN TARAJU KABUPATEN TASIKMALAYA Benidzar M. Andrie, Agus Yuniawan Isyanto, Ane Novianty, Anisa Puspitasari, Budi Setia, Dani Lukman Hakim, Ivan Sayid Nurahman, Muhamad Nurdin Yusuf, Rian Kurnia, Saepul Aziz, Sudrajat, Tiktiek Kurniawati.....	344
POLA SALURAN PEMASARAN DAN <i>FARMER’S SHARE</i> CABAI RAWIT Ane Novianty, Agus Yuniawan Isyanto, Anisa Puspitasari, Benidzar M. Andrie, Budi Setia, Dani Lukman Hakim, Ivan Sayid Nurahman, Muhamad Nurdin Yusuf, Rian Kurnia, Saepul Aziz, Sudrajat, Tiktiek Kurniawati.....	349
STRUKTUR PEMASARAN CABAI RAWIT MERAH DI KECAMATAN CIGALONTANG Anisa Puspitasari, Ane Novianty, Benidzar M Andrie, Tiktiek Kurniawati, Ivan Sayid Nurahman, Rian Kurnia, Saepul Aziz.....	353

SUBTEMA 5. KELEMBAGAAN

PENENTUAN HARGA POKOK DAN TITIK IMPAS NILAI PENJUALAN PADA AGROINDUSTRI PENGOLAHAN PUCUK TEH MENJADI TEH HIJAU Suyudi, Tenten Tedjaningsih, Hendar Nuryaman.....	358
PEMBERDAYAAN IBU RUMAH TANGGA DALAM PEMANFAATAN PEKARANGAN MELALUI KELOMPOK WANITA TANI (KWT) Ivan Sayid Nurahman, Sudradjat, Agus Yuniawan Isyanto, Rian Kurnia, Muhamad Nurdin Yusuf, Budi Setia, Saepul Aziz, Tiktiek Kurnniawati, Benidzar M Andrie, Ane Novianty.....	370
PERAN MODAL SOSIAL TERHADAP KEBERHASILAN KELOMPOK TANI (Studi Kasus Pada Kelompok Tani di Desa Sukamantri) Tiktiek Kurniawati, Agus Yuniawan Isyanto, Sudrajat, M Nurdin Yusuf, Ane Novianty, Benizar M Andrie, Rian Kurnia, Ivan Sayid Nurahman, Saepul Aziz, Anisa Puspitasari.....	375
PERAN KELEMBAGAAN SEKTOR HILIR DALAM MENINGKATKAN KUALITAS KOPI ARABIKA Dyah Ratna Chandra Dewi, Soetrono, Sri Subekti.....	380
STATUS SOSIAL EKONOMI DAN KETUNAKISMAAN BURUH TANI PEREMPUAN Ahmad Choibar Tridakusumah.....	387

ANALISIS MARJIN DAN FUNGSI PEMASARAN CABAI RAWIT MERAH DI KECAMATAN TARAJU KABUPATEN TASIKMALAYA

**Benidzar M. Andrie¹, Agus Yuniawan Isyanto¹, Ane Novianty¹, Anisa Puspitasari¹, Budi Setia¹,
Dani Lukman Hakim¹, Ivan Sayid Nurahman¹, Muhamad Nurdin Yusuf¹, Rian Kurnia¹, Saepul
Aziz¹, Sudrajat¹, Tiktiek Kurniawati¹**

¹ Fakultas Pertanian Universitas Galuh Ciamis
Jl. R.E. Martadinata No. 150 Ciamis 46274
* email: beni.andrie1992@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui margin pemasaran dan fungsi pemasaran cabai rawit merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya. Metode yang digunakan adalah metode studi kasus pada 30 responden terdiri dari 8 orang petani cabai rawit merah dan 22 orang pedagang. Hasil penelitian ini menunjukkan margin pemasaran pada saluran dua tingkat Rp. 14.000 per kilogram dan pada saluran tiga tingkat Rp 16.300 per kilogram sedangkan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani yakni fungsi penjualan, penyedia fisik dan fungsi informasi pasar. Sedangkan yang dilakukan oleh pedagang pemborong adalah fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan, fungsi pengolahan, fungsi pengadaan fisik, fungsi informasi pasar. Sedangkan fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pengecer yaitu fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan, fungsi pengolahan, fungsi pengadaan fisik, fungsi grading, fungsi risiko.

Kata Kunci: Analisis, Margin Pemasaran, Cabai Rawit Merah

LATAR BELAKANG

Kebutuhan komoditas cabai rawit merah sering melonjak drastis. Kondisi ini misalnya terjadi pada saat hari-hari besar keagamaan, dampak ditimbulkan yaitu kenaikan harga cukup tajam. Selain itu, kenaikan harga juga dapat disebabkan oleh kondisi iklim tidak menentu menyebabkan produksi menurun. Walaupun secara kuantitas cabai rawit merah pada konsumen rumah tangga tidak dikonsumsi dalam jumlah besar, cabai rawit merah sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Harga stabil Cabai rawit merah merupakan harapan bagi masyarakat. Cabai rawit merah merupakan salah satu bahan pangan harganya sangat berfluktuasi. Apabila harga cabai rawit merah melonjak maka berdampak pada daya beli masyarakat dan juga menimbulkan keresahan.

Peranan pemasaran pada kegiatan Usahatani memegang peran penting untuk melihat berhasil tidaknya usaha yang dikerjakan. Aspek pemasaran itu adalah kegiatan untuk mendistribusikan hasil produksi ke tangan konsumen dengan harga yang layak. Dalam proses pemasaran, semakin efisien kerja lembaga – lembaga pemasaran, maka semakin menguntungkan bagi semua pihak. Bagi konsumen efisien dapat berakibat harga lebih murah dengan tingkat pelayanan yang sama. Bagi para produsen dapat berakibat bertambahnya bagian keuntungan yang diterima. Bagi lembaga pemasaran efisien memberikan kemungkinan untuk menentukan biaya agar keuntungan lebih besar.

Entang Sastraatmaja (1991) menyatakan, apabila peningkatan produksi yang tidak diikuti dengan sistem pemasaran yang baik maka tidak mungkin akan meningkatkan pendapatan petani. Oleh sebab itu baik atau buruknya sistem pemasaran sangat menentukan tinggi atau rendahnya pendapatan petani. Pemasaran merupakan salah satu komponen penting bagi usahatani, sehingga petani perlu mengalokasikan biaya produksi seefisien mungkin dan memperoleh keuntungan yang besar.

Kelemahan dalam mengembangkan produk-produk pertanian diantaranya disebabkan oleh kurangnya perhatian terhadap masalah pemasaran. Kegiatan pemasaran merupakan salah satu ujung tombak keberhasilan dalam usaha. Bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Oleh karena itu, peranan lembaga pemasaran yang biasanya terdiri

dari tengkulak, pedagang pengumpul, broker, eksportir, importir atau lainnya menjadi sangat penting (Soekartawi, 2005).

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan penelitian ini mengkaji margin pemasaran dan fungsi pemasaran cabai rawit merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Menurut Moehar Daniel (2003) studi kasus adalah penelitian yang sifatnya lebih terarah atau terfokus pada sifat tertentu yang tidak berlaku umum, biasanya dibatasi oleh kasus, lokasi, tempat tertentu dan waktu tertentu. Kasus yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah kasus pemasaran cabai rawit merah dari Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya ke Pasar Taraju dan Pasar Induk Cikurubuk. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive sampling*) dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan daerah penghasil Cabai Rawit Merah terbesar di Kabupaten Tasikmalaya.

Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari responden dengan cara observasi dan wawancara langsung terhadap petani dan pelaku pemasaran sebagai responden dengan menggunakan daftar kuesioner yang telah disiapkan. Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui besarnya selisih harga di tingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen dan penyebarannya dimasing-masing pedagang pada setiap jalur pemasarannya. Besar kecilnya margin pemasaran akan mempengaruhi tinggi rendahnya harga komoditas tersebut. Perhitungan margin pemasaran menurut Sudiyono (2004), menggunakan rumus sebagai berikut :

$$M = B + K$$

Keterangan:

M = Margin Pemasaran
B = Biaya Pemasaran
K = Keuntungan

$$M = H_j - H_b$$

Keterangan:

M = margin pemasaran
H_j = Harga Jual
H_b = Harga beli

Analisis fungsi pemasaran digunakan untuk mengamati fungsi - fungsi pemasaran yang dilakukan dalam saluran pemasaran cabai rawit merah, meliputi yaitu fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan, pengemasan, penyimpanan), dan fungsi fasilitas (sortasi, penanganan risiko, pembiayaan, dan informasi pasar) (Limbong dan Sitorus 1985).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis margin dihitung berdasarkan pengurangan harga jual dengan harga beli pada setiap lembaga pemasaran cabai rawit merah. Margin pemasaran dihitung dengan melihat besarnya biaya pemasaran cabai rawit merah dan keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran yang terlibat. Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan dalam memasarkan cabai rawit merah hingga ke konsumen akhir. Jenis biaya yang dikeluarkan setiap lembaga pemasaran berbeda-beda meliputi biaya pengangkutan, pengemasan, tenaga kerja, retribusi, dan penyusutan, dan sewa lapak.

Sedangkan keuntungan pemasaran merupakan selisih antara harga jual dengan harga beli dikurangi dengan biaya pemasaran oleh lembaga pemasaran yang terlibat.

Pada Tabel 1 mendapatkan bahwa harga jual petani untuk komoditas cabai rawit merah berbeda untuk setiap saluran pemasaran. Hal tersebut terjadi karena informasi dan kesepakatan harga yang didapat antar petani berbeda dari pedagang pengumpul desa. Selain itu harga jual cabai rawit merah di tingkat pedagang berbeda-beda. Perbedaan harga ini dikarenakan setiap saluran pemasaran memiliki daerah pemasaran yang berbeda-beda serta pembentukan harga terjadi langsung di pasar induk sehingga harga jual lembaga pemasaran berbeda-beda disesuaikan dengan tingkat keuntungan yang ingin diperoleh.

Tabel 1. Analisis Marjin Pemasaran Cabai Rawit Merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya

Uraian (Rp/kilogram)	Saluran Pemasaran	
	I	II
Petani		
a. Harga jual	8.000	9.500
b. Biaya Pemasaran	2.300	2.500
Pedagang Pengepul		
a. Harga Beli	8.000	9.500
b. Biaya Pemasaran	700	1.000
c. Keuntungan	3.300	4.500
d. Harga Jual	12.000	15.000
e. Marjin	4.000	5.500
Pedagang Besar		
a. Harga Beli	12.000	-
b. Biaya Pemasaran	1.200	-
c. Keuntungan	3.800	-
d. Harga Jual	17.000	-
e. Marjin	5.000	-
Pedagang Pengecer		
a. Harga Beli	17.000	15.000
b. Biaya Pemasaran	2.000	2.000
c. Keuntungan	3.000	4.000
d. Harga Jual	22.000	21.000
e. Marjin	5.000	6.000
Total Biaya Pemasaran	6.200	5.500
Total Keuntungan	10.100	8.500
Total Marjin	16.300	14.000

Sumber : Data Primer 2020 (diolah)

Berdasarkan total marjin pemasaran terbesar terdapat pada saluran II sebesar 77,50 persen dari harga jual pedagang pengecer. Besarnya marjin ini dikarenakan saluran II melibatkan dua pedagang yang saling melakukan transaksi penjualan cabai rawit merah adapun saluran I yang memiliki marjin sebesar 75,00 persen. Hasil yang diperoleh dapat disimpulkan panjang pendeknya saluran rantai pemasaran adalah penentu dari besar kecilnya marjin yang dihasilkan. Besar marjin yang dihasilkan untuk tiap saluran pemasaran juga ditentukan dari jarak lokasi pemasaran.

Analisis Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran merupakan berbagai kegiatan yang mempunyai tujuan guna memperlancar pendistribusian barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen akhir. Dalam hal ini, yang dituju adalah pergeseran barang terdapat beberapa fungsi pemasaran yang harus dilakukan oleh semua lembaga pemasaran baik petani cabai rawit merah sebagai produsen, pedagang besar,

maupun pedagang pengecer secara umum fungsi pemasaran terdiri dari tiga fungsi yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Ketiga fungsi tersebut sangat mendukung terhadap jalannya pemasaran cabai rawit merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya.

Tabel 2. Fungsi Pemasaran Cabai Rawit Merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya

Saluran dan lembaga pemasaran	Fungsi-fungsi pemasaran							
	Pertukaran		Fisik	Fasilitas				Informasi Pasar
	Jual	Beli	Angkut	Kemasan	Resiko	Sortir	Grading	
Saluran I								
Petani	√	-	√	√	-	√	-	√
Pengepul	√	√	-	√	√	√	√	√
Pedagang Besar	√	-	√	-	-	√	-	√
Pedagang Pengecer	√	√	-	-	√	√	√	√
Saluran II								
Petani	√	-	√	√	-	√	-	√
Pedagang Pengumpul	√	√	-	√	√	√	√	√
Pedagang Pengecer	√	√	√	-	√	√	√	√

Sumber: Data primer diolah 2020

Keterangan : (√) Melakukan fungsi pemasaran

(-) Tidak melakukan fungsi pemasaran

Berdasarkan Tabel 2. Lembaga pemasaran melakukan fungsi-fungsi pemasaran dalam proses penyampaian cabai rawit merah segar dari lokasi produsen sampai ke tangan konsumen. Fungsi-fungsi pemasaran yang mungkin dilakukan oleh lembaga pemasaran terkait adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.

Fungsi-fungsi pemasaran cabai rawit merah yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dapat diuraikan secara terperinci sebagai berikut.

a. Petani

Petani cabai rawit merah segar umumnya melakukan fungsi pertukaran yaitu kegiatan penjualan dengan menjual produk mereka ke pasar-pasar utama di wilayah Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya. Petani menjual cabai rawit merah hasil panennya kepada pedagang pengumpul, pedagang besar dalam jumlah besar. Dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut, petani melakukan juga fungsi fisik pengangkutan, yakni dari lokasi petani ke lokasi pedagang pengumpul atau pedagang besar dipasar yang dituju. Apabila petani melakukan sendiri kegiatan pengangkutan, model transportasi yang mereka gunakan umumnya bervariasi tergantung pada kuantitas cabai rawit merah yang diangkut. Umumnya, para petani menggunakan motor, hingga mobil bak terbuka (*pick-up*) untuk membawa cabai rawit merah dalam jumlah besar ke pasar. Akan tetapi karena alasan praktis dan lebih ekonomis, motor menjadi pilihan utama sebagian besar responden dalam mengangkut hasil panennya.

Untuk fungsi fasilitas, seluruh responden petani dalam penelitian ini melakukan sortasi terhadap mereka. Sortasi yang dilakukan yaitu memisahkan cabai rawit merah yang sudah siap jual dengan yang masih kecil dan layak dijual. Setelah sortasi, pengemasan, yang mana cabai rawit merah dikemas ke dalam karung plastik bening kapasitas 25 kg dan 50 kg siap dijual.

b. Pengepul

Pengepul akan membeli cabai rawit merah dari petani, pengumpul pada penelitian ini tidak melakukan pengangkutan karena cabai rawit merah yang akan dijual diantar langsung oleh petani ke tempat mereka berjualan. Untuk fungsi fasilitas, umumnya pengumpul akan melakukan

pembayaran transaksi secara tunai dengan petani cabai rawit merah. Hal ini juga untuk mengikat kepercayaan petani agar bersedia menjual cabai rawit merah nya kepada pengumpul itu lagi. Untuk aktifitas penanggungungan resiko yang dimaksud adalah pihak pengumpul menanggung resiko adanya cabai rawit merah yang rusak atau busuk, selama proses pengangkutan dan resiko barang yang diangkut tidak habis terjual.

c. Pedagang Besar

Pedagang besar melakukan fungsi pertukaran dengan kegiatan pembelian dari pihak pengumpul atau produsen, serta melakukan kegiatan penjualan kepada pedagang menengah, pedagang pengecer, supplier, dan juga konsumen. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang besar diantaranya adalah grading, yakni membagicabai rawit merah yang dijualnya kedalam beberapa kategori berdasarkan persyaratan tertentu. Setelah grading, kemudian pedagang besar akan melakukan aktifitas standarisasi, yakni dengan menetapkan harga yang berbeda-beda untuk setiap kategori cabai rawit merah yang akan dijualnya. Fungsi penanggungungan resiko yang dihadapi pedagang besar adalah resiko barang tidak habis terjual, serta menurun kualitasnya (busuk atau rusak), yang berakibat kepada penurunan harga jual. Untuk aktifitas pembayaran, pedagang besar melakukan pembayaran secara tunai kepada penjual cabai rawit merah yang memasoknya.

d. Pengecer

Pengecer melakukan fungsi pertukaran yakni kegiatan pembelian dari petani, pedagang pengumpul, atau pedagang besar, serta melakukan kegiatan penjualan langsung kepada konsumen. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul atau pedagang besar diantaranya adalah aktifitas pengemasan terhadap cabai rawit merah yang dijualnya kepada pembeli. Fungsi penanggungungan resiko yang dihadapi pedagang pengumpul atau pedagang besar adalah resiko barang tidak habis terjual,serta menurun kualitasnya (busuk atau rusak). Pengecer yang dimaksud melakukan aktifitas pengangkutan adalah pedagang sayur keliling, yang mana pedagang sayur tersebut memindahkan cabai rawit merah dari pasar ke lokasi rumah konsumen. Untuk aktifitas pembayaran, pengecer melakukan pembayaran secara tunai kepada penjual cabai rawit merah.

DAFTAR PUSTAKA

- Entang Sastraatmadja. 1991. *Ekonomi Pertanian Indonesia*. Angkasa. Bandung
- Limbong WH dan Sitorus P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian*. Institut Pertanian Bogor (IPB). Bogor.
- Moehar Daniel. 2003. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Soekartawi. 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasi*. Edisi Pertama. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sudiyono. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.

PAPER NAME

2020 April HPA IV 5.pdf

WORD COUNT

3781 Words

CHARACTER COUNT

28167 Characters

PAGE COUNT

14 Pages

FILE SIZE

45.0MB

SUBMISSION DATE

Apr 5, 2023 1:23 PM GMT+7

REPORT DATE

Apr 5, 2023 1:24 PM GMT+7**● 23% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 23% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database

● Excluded from Similarity Report

- Internet database
- Bibliographic material
- Cited material



PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
HASIL PENELITIAN AGRIBISNIS IV



PROSIDING



ISSN 2685-2233

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
HASIL PENELITIAN AGRIBISNIS IV

Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV
“Regenerasi Petani: Titik Kritis
Pembangunan Pertanian Berkelanjutan”

*“Regenerasi Petani: Titik Kritis
Pembangunan Pertanian Berkelanjutan”*

Aula Fakultas Pertanian Universitas Galuh
04 April 2020



Diterbitkan Oleh :
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GALUH



2020

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS GALUH
2020

4 **PROSIDING**
SEMINAR NASIONAL
HASIL PENELITIAN AGRIBISNIS IV

2 **"REGENERASI PETANI : TITIK KRITIS**
PEMBANGUNAN PERTANIAN BERKELANJUTAN"

Universitas Galuh, 4 April 2020

3 **PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GALUH CIAMIS
2020

4
2
Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV
"Regenerasi Petani : Titik Kritis Pembangunan Pertanian Berkelanjutan"

Susunan Panitia:

PELINDUNG : Ketua Yayasan Pendidikan Galuh Ciamis
Rektor Universitas Galuh
PENANGGUNGJAWAB : Dekan Fakultas Pertanian Universitas Galuh
KETUA : Dr. Muhamad Nurdin Yusuf, S.E., M.P.
SEKRETARIS : Ivan Sayid Nurahman, S.P., M.P.
BENDAHARA : Saepul Aziz, S.P., M.P.

SEKSI-SEKSI:

1. Kesekretariatan
Ketua : Ir. H. Budi Setia, M.M.
Anggota : Ali Nurdin, A.Md.
Rizaldy Irsyad Fathurohman
2. Acara
Ketua : Ane Novianty, S.P., M.P.
Anggota : Tiktiek Kurniawati, S.H., M.M.
Heni Herlina, S.T.
3. Publikasi, Dekorasi dan Dokumentasi
Ketua : Ir. Sudrajat, M.P.
Anggota : Iis Krisnawati, A.Md.
Rian Kurnia, S.P., M.P.
Elan Jaelani
4. Konsumsi
Ketua : Yanti Indrawati, S.E.
Anggota : Anisa Puspitasari, S.P., M.P.
5. Keamanan
Ketua : Dr. Dani Lukman Hakim, S.P.
Anggota : Benidzar M. Andrie, S.P., M.P.
Aceng Iskandar, S.Pd., M.Pd.
Irwan Apriansyah

Reviewer:

Dini Rochdiani
Trisna Insan Noor
Iwan Setiawan
Ane Novianty
Benidzar M. Andrie
Rian Kurnia
Ivan Sayid Nurahman
Saepul Aziz
Anisa Puspitasari

Editor:

Agus Yuniawan Isyanto
Muhamad Nurdin Yusuf
Budi Setia
Sudrajat

4
2
Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV
Regenerasi Petani : Titik Kritis Pembangunan Pertanian Berkelanjutan

ISSN 2685-2233

Editor :

Agus Yuniawan Isyanto (dkk.)

Desain Sampul :

Ali Nurdin, A.Md.

Desain Tata Letak :

Rizaldy Irsyad Fathurohman
Irwan Apriansah

Penerbit :

9
Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Galuh Ciamis

Redaksi :

Jl. R.E. Martadinata No. 150
Ciamis 46274
Tel +622652754011
Fax +6265776787
Email: agribisnisfaperta@unigal.ac.id

Cetakan pertama, Mei 2020

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara
apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Prosiding ini merupakan publikasi dari paparan dan gagasan para pembicara kunci (*keynote speaker*), pembicara tamu (*invited speaker*) dan hasil penelitian dari para pemakalah pada Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis IV & *Call for Paper* yang dilaksanakan pada tanggal 4 April 2020 di Universitas Galuh Ciamis.

Rendahnya minat generasi muda pada sektor pertanian membuat regenerasi petani berjalan lambat. Hal tersebut merupakan sebuah tantangan dalam mencapai keberhasilan pembangunan pertanian berkelanjutan, hal ini lah yang mendasari para peneliti mendiskusikannya dalam kegiatan seminar nasional ini yang bertema "Regenerasi Petani : Titik Kritis Pembangunan Pertanian Berkelanjutan".

Prosiding seminar nasional ini memuat makalah dari Dr. Ir. Bayu Krisnamurthi, M.Si. (Ketua Umum Asosiasi Agribisnis Indonesia), Dr. Ir. Dudi Iskandar, M.For.Sc. (Direktur Pusat Teknologi Produksi Pertanian BPPT), dan Dr. Ir. KRMT Gembong Danudiningrat (Pemilik CV Pendawa Kencana Multifarm), serta makalah hasil penelitian yang dipresentasikan secara *online (live streaming)*.

Prosiding ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam pengembangan penelitian terkait dengan regenerasi petani. Dewan Redaksi mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan prosiding ini.

Ciamis, Mei 2020

Tim Editor

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
 KEYNOTE SPEECH	
Tantangan Masa Depan Agribisnis Indonesia: Regenerasi Pelaku, Pelaku Agribisnis Baru Khususnya Petani Dr. Ir. Bayu Krisnamurthi, M.Si. (Ketua Umum Asosiasi Agribisnis Indonesia).....	1
 SEMINAR NASIONAL	
Solusi Regenerasi Petani Melalui Teknologi Produksi Pertanian Dr. Ir. Dudi Iskandar, M.For.Sc. (Direktur Pusat Teknologi Produksi Pertanian BPPT).....	7
Smart Farming 4.0 dan Solusi dalam Regenerasi Pertanian Menuju Kedaulatan Pangan Dr. Ir. KRMT Gembong Danudiningrat (Pemilik CV Pendawa Kencana Multifarm).....	19
 SIDANG PARALEL	
 SUBTEMA 1. KEBIJAKAN PEMBANGUNAN PERTANIAN	
PROFIL PERUSAHAAN HORTIKULTURA DI PROVINSI JAWA BARAT Fitri Awaliyah.....	27
IMPLEMENTASI KOLABORASI MODEL PENTAHHELIX DALAM PENGEMBANGAN MODEL USAHATANI POLIKULTUR PERKEBUNAN TERINTEGRASI (UTPPT) DI KABUPATEN TASIKMALAYA Kina Nuryati, Lies Sulistyowati, Iwan Setiawan, Trisna Insan Noor.....	34
PERSEPSI PETANI TERHADAP BUDIDAYA BAWANG MERAH DALAM UPAYA PENINGKATAN PEMBANGUNAN PERTANIAN BERKELANJUTAN Erna Puji Astuti, Chery Soraya Amatillah, Indarti Puji Lestari.....	46
KETAHANAN PANGAN RUMAH TANGGA PETANI MINA PADI BERBASIS PANGSA PENGELUARAN PANGAN Enok Sumarsih, Ronnie S. Natawidjaja, Asep Harisman.....	52
RESPON MASYARAKAT TERHADAP GERAKAN TANAM CABAI DI DKI JAKARTA Nurmalinda, Syarifah Aminah, Muflihani Yanis, Ana Feronika C. I, Waryat.....	61
DINAMIKA HARGA KOMODITAS BAWANG MERAH DAN DAMPAKNYA TERHADAP KEBIJAKAN PEMERINTAH Chairul Muslim, Adang Agustian, Resty Puspa Perdana.....	70
AGRIBISNIS SAPI DI PKS N KEFAMENANU KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA Sari Anggarawati, Anak Agung Eka Suwarnata.....	81
ANALISIS DAYA SAING USAHATANI BENIH DAN KEBIJAKAN PENGEMBANGAN PERBENIHAN PADI PADA KELOMPOK DESA MANDIRI BENIH DI PROVINSI JAWA TENGAH Adang Agustian dan Resty Puspa Perdana.....	89

ANALISIS HET, PENGGUNAAN DAN KEBIJAKAN PENYALURAN PUPUK BERSUBSIDI DI PROVINSI JAWA BARAT Adang Agustian.....	101
IMPLEMENTASI PENGEMBANGAN KOMODITAS HORTIKULTURA DI LAHAN RAWA DI PROVINSI KALIMANTAN SELATAN Waryat, Puspitasari, Lely.....	112
DINAMIKA RENDAHNYA KEPESERTAAN PELAKSANAAN 32 ASURANSI USAHA TANI PADI (AOTP) DI KABUPATEN TASIKMALAYA D.Yadi Heryadi, Dedi Sufyadi, Siti Yuyun Wahyuni.....	121
KAJIAN TINGKAT ADOPTSI PETANI TERHADAP KOMPONEN TEKNOLOGI DALAM PROGRAM M-P3MI DI SULAWESI SELATAN Amalia Ulpah dan Miskat Ramdhani.....	129
EFEKTIFITAS PROGRAM GERAKAN MENANAM BERBAGAI USAHA DIPEKARANGAN (GEMA BERBUDI) DI KOTA TASIKMALAYA Hendar Nuryaman, Dedi Sufyadi, Dede Dian.....	136
STUDI RENCANA AKSI DAERAH BIDANG PERTANIAN KABUPATEN BEKASI Dani Lukman Hakim, Budi Setia, Agriani Hermita Sadeli.....	144
SUBTEMA 2. USAHATANI	
POHON INDUSTRI 4 PERUBUK (<i>Saccharum edule</i> Hassk) Reny Sukmawani, Aulia Miftahunnisa Exa Putriyana, Ema Hilma Meilani, Asep Muhamad Ramdan.....	153
31 UJI ADAPTASI VARIETAS UNGGUL BARU PADI SAWAH DI JAKARTA UTARA Nofi A Rokhmah, Kartika Mayasari, Affan Rafandi.....	160
PENGARUH TIGA FORMULA PAKAN PELLETT TERHADAP PERFORMANS KELINCI JANTAN MUDA <i>NEW ZEALAND WHITE</i> (NZW) Syamsu Bahar, Erna Puji Astuti, Neng Risris Sudolar.....	167
PENDAPATAN USAHA PERTANIAN TERINTEGRASI PADA LAHAN BERPASIR DI PULAU PAYUNG KABUPATEN KEPULAUAN SERIBU Chery Soraya Ammatillah, Wylla Sylvia Maharani, Nurmalinda.....	174
KINERJA PERBENIHAN DAN DAMPAK PENGGUNAAN BENIH UNGGUL TERHADAP PRODUKSI PADI DI PROVINSI LAMPUNG Resty Puspa Perdana dan Adang Agustian.....	185
DESKRIPSI DAN FAKTOR PENENTU 19 TREND PERALIHAN USAHATANI MANGGA KE PADI DI KECAMATAN SEDONG, KABUPATEN CIREBON, JAWA BARAT Elly Rasmikayati.....	197
PENGUASAAN LAHAN PETANI MANGGA DI KECAMATAN CIKEDUNG DAN FAKTOR- FAKTOR YANG BERKAITAN DENGANNYA Elly Rasmikayati.....	208
PEMANFAATAN PUPUK ORGANIK DAN HAYATI UNTUK EFISIENSI PUPUK ANORGANIK PADA BUDIDAYA NILAM Octivia Trisilawati.....	216
9 FAKTOR-FAKTOR YANG BERPENGARUH TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA USAHATANI PADI LAHAN RAWA DI KABUPATEN CIAMIS Agus Yuniawan Isyanto, Budi Setia, Sudrajat, Muhamad Nurdin Yusuf, Yuprin Abel Dehen...	228

PENERAPAN PUKAN PLUS DALAM SISTEM INTEGRASI TANAMAN JAGUNG MANIS DAN TERNAK DI LAHAN SUB OPTIMAL WILAYAH PESISIR Dwi Retno Lukiwati, Yafizham (alm.), Widyati Slamet.....	232
PENGARUH PUKAN PLUS DAN PUPUK ANORGANIK TERHADAP PERTUMBUHAN DAN PRODUKSI JAGUNG MANIS (<i>Zea Mays Saccharata</i>) DI KABUPATEN BATANG Siti Maysyaroh, Dwi Retno Lukiwati, Didik Wisnu Widjajanto.....	238
ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA TERNAK AYAM SENTUL (Kasus Pada Seorang Pembudidaya Ayam Sentul di Desa Sukajadi, Kecamatan Sadananya, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat) Raden Tripanjtja Pandji, Nirwan M Hidayat, Restu isrami, Zulfikar Noormansyah.....	244
HUBUNGAN PENGGUNAAN INPUT PRODUKSI TERHADAP PENDAPATAN USAHATANI KEDELAI DI KABUPATEN TASIKMALAYA Dedi Djuliansah, Trisna Insan Noor, Yosini Deliana, Meddy Rachmadi.....	251
PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN PENERAPAN TEKNOLOGI BUDIDAYA TERHADAP PENDAPATAN USAHA TANI PADI HITAM ORGANIK (<i>Oriza sativa</i> L) Dan FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYADI KABUPATEN TASIKMALAYA (Suatu Kasus Pada Kelompok Tani Padi Hitam Organik S.U Pertanian Di Kab. Tasikmalaya) Euis Dasipah, R. Budiasih, Iis Iskandar, Siska Sari Fitriani.....	256
PELUANG LABA MAKSIMUM MELALUI PENAMBAHAN BIAYA PADA USAHATANI PADI DI DESA RANJENG KECAMATAN LOSARANG KABUPATEN INDRAMAYU Wachdijono, I Ketut Sukanata, Suaji.....	266
RESPON PERTUMBUHAN TANAMAN KANGKUNG PADA BEBERAPA JENIS MEDIA TANAM SECARA HIDROPONIK DI DKI JAKARTA Emi Sugiartini dan Imel Briyani.....	274
PENGGUNAAN AIR AC DAN AIR TANAH SEBAGAI PELARUT NUTRISI TERHADAP PERTUMBUHAN DAN HASIL PADA TANAMAN SAWI HIJAU SISTEM HIDROPONIK SUMBU INDOOR DI DKI JAKARTA Emi Sugiartini dan D. A. Sugiyanta.....	283
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGALIHAN PENGGUNAAN VARIETAS PADI PAK TIWI 1 PADA BUDIDAYA PADI DI DESA CIPANAS KECAMATAN DUKUPUNTANG KABUPATEN CIREBON Amran Jaenudin, Wachdijono, Reynaldi Adiat.....	291
KERAGAAN USAHATANI PADI DI DAERAH SAWAH RAWAN BANJIR KABUPATEN PANGANDARAN Muhamad Nurdin Yusuf, Agus Yuniawan Isyanto, Sudradjat, Rian Kurnia, Ivan Sayid Nurahman, Saepul Aziz.....	300
ANALISIS EFISIENSI TEKNIS PADA USAHATANI KEDELAI DI LAHAN DARAT Rian Kurnia, Sudradjat, Agus Yuniawan, M Nurdin Yusuf, Ivan Sayid Nurahman, Benidzar M Andrie, Ane Novianty, Tiktiel Kurniawati, Saepul Aziz.....	308
HUBUNGAN KARAKTERISTIK PETANI DENGAN PRODUKSI PADI SAWAH DI DESA SUKAHURIP KECAMATAN PAMARICAN KABUPATEN CIAMIS Saepul Aziz, Sudrajat, Agus Yuniawan Isyanto, Muhamad Nurdin Yusuf, Budi Setia, Dani Lukman Hakim, Rian Kurnia, Ivan Sayid Nurahman, Tiktiel Kurniawati, Ane Novianty, Benidzar M Andrie.....	313

SUBTEMA 3. PENGOLAHAN PASCAPANEN

STRATEGI USAHA PERDAGANGAN BERAS (Kasus di PD. BERAS ANDA Kota Cirebon) I Ketut Sukanata, R. Eviyati, Kurniawan.....	318
ANALISIS OPTIMALISASI TINGKAT PRODUKSI ROTI WAKWAW DALAM UPAYA MENCAPAI LABA MAKSIMUM (Studi Kasus di Home Industri Roti Wakwaw Keduanan Depok Cirebon) Andung Rokhmat Hudaya, Wachdijono, Siti Aulia Dwi Maulidah.....	326

SUBTEMA 4. PEMASARAN

ANALISIS KETERLIBATAN KONSUMEN DALAM PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN MINYAK GORENG (Studi Kasus Pasar Tradisional Pusat Pembelanjaan Mentaya Kota Sampit Kabupaten Kotawaringin Timur) Tirsa Neyatri Bandrang.....	334
ANALISIS MARGIN DAN FUNGSI PEMASARAN CABAI RAWIT MERAH DI KECAMATAN TARAJU KABUPATEN TASIKMALAYA Benidzar M. Andrie, Agus Yuniawan Isyanto, Ane Novianty, Anisa Puspitasari, Budi Setia, Dani Lukman Hakim, Ivan Sayid Nurahman, Muhamad Nurdin Yusuf, Rian Kurnia, Saepul Aziz, Sudrajat, Tiktiek Kurniawati.....	344
2 POLA SALURAN PEMASARAN DAN <i>FARMER’S SHARE</i> CABAI RAWIT Ane Novianty, Agus Yuniawan Isyanto, Anisa Puspitasari, Benidzar M. Andrie, Budi Setia, Dani Lukman Hakim, Ivan Sayid Nurahman, Muhamad Nurdin Yusuf, Rian Kurnia, Saepul Aziz, Sudrajat, Tiktiek Kurniawati.....	349
STRUKTUR PEMASARAN CABAI RAWIT MERAH DI KECAMATAN CIGALONTANG Anisa Puspitasari, Ane Novianty, Benidzar M Andrie, Tiktiek Kurniawati, Ivan Sayid Nurahman, Rian Kurnia, Saepul Aziz.....	353

SUBTEMA 5. KELEMBAGAAN

PENENTUAN HARGA POKOK DAN TITIK IMPAS NILAI PENJUALAN PADA AGROINDUSTRI PENGOLAHAN PUCUK TEH MENJADI TEH HIJAU Suyudi, Tenten Tedjaningsih, Hendar Nuryaman.....	358
PEMBERDAYAAN IBU RUMAH TANGGA DALAM PEMANFAATAN PEKARANGAN MELALUI KELOMPOK WANITA TANI (KWT) Ivan Sayid Nurahman, Sudradjat, Agus Yuniawan Isyanto, Rian Kurnia, Muhamad Nurdin Yusuf, Budi Setia, Saepul Aziz, Tiktiek Kurnniawati, Benidzar M Andrie, Ane Novianty.....	370
PERAN MODAL SOSIAL TERHADAP KEBERHASILAN 27 KELOMPOK TANI (Studi Kasus Pada Kelompok Tani di Desa Sukamantri) Tiktiek Kurniawati, Agus Yuniawan Isyanto, Sudrajat, M Nurdin Yusuf, Ane Novianty, Benizar M Andrie, Rian Kurnia, Ivan Sayid Nurahman, Saepul Aziz, Anisa Puspitasari.....	375
PERAN KELEMBAGAAN SEKTOR HILIR DALAM MENINGKATKAN KUALITAS KOPI ARABIKA Dyah Ratna Chandra Dewi, Soetrono, Sri Subekti.....	380
STATUS SOSIAL EKONOMI DAN KETUNAKISMAAN BURUH TANI PEREMPUAN Ahmad Choibar Tridakusumah.....	387

ANALISIS MARJIN DAN FUNGSI PEMASARAN CABAI RAWIT MERAH DI KECAMATAN TARAJU KABUPATEN TASIKMALAYA

Benidzar M. Andrie¹, Agus Yuniawan Isyanto¹, Ane Novianty¹, Anisa Puspitasari¹, Budi Setia¹,
Dani Lukman Hakim¹, Ivan Sayid Nurahman¹, Muhamad Nurdin Yusuf¹, Rian Kurnia¹, Saepul
Aziz¹, Sudrajat¹, Tiktiek Kurniawati¹

Fakultas Pertanian Universitas Galuh Ciamis
Jl. R.E. Martadinata No. 150 Ciamis 46274
* email: beni.andrie1992@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui margin pemasaran dan fungsi pemasaran cabai rawit merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya. Metode yang digunakan adalah metode studi kasus pada 30 responden terdiri dari 8 orang petani cabai rawit merah dan 22 orang pedagang. Hasil penelitian ini menunjukkan margin pemasaran pada saluran dua tingkat Rp. 14.000 per kilogram dan pada saluran tiga tingkat Rp 16.300 per kilogram sedangkan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani yakni fungsi penjualan, penyedia fisik dan fungsi informasi pasar. Sedangkan yang dilakukan oleh pedagang pemborong adalah fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan, fungsi pengolahan, fungsi pengadaan fisik, fungsi informasi pasar. Sedangkan fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pengecer yaitu fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan, fungsi pengolahan, fungsi pengadaan fisik, fungsi grading, fungsi risiko.

Kata Kunci: Analisis, Margin Pemasaran, Cabai Rawit Merah

LATAR BELAKANG

Kebutuhan komoditas cabai rawit merah sering melonjak drastis. Kondisi ini misalnya terjadi pada saat hari-hari besar keagamaan, dampak ditimbulkan yaitu kenaikan harga cukup tajam. Selain itu, kenaikan harga juga dapat disebabkan oleh kondisi iklim tidak menentu menyebabkan produksi menurun. Walaupun secara kuantitas cabai rawit merah pada konsumen rumah tangga tidak dikonsumsi dalam jumlah besar, cabai rawit merah sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Harga stabil Cabai rawit merah merupakan harapan bagi masyarakat. Cabai rawit merah merupakan salah satu bahan pangan harganya sangat berfluktuasi. Apabila harga cabai rawit merah melonjak maka berdampak pada daya beli masyarakat dan juga menimbulkan keresahan.

Peranan pemasaran pada kegiatan Usahatani memegang peran penting untuk melihat berhasil tidaknya usaha yang dikerjakan. Aspek pemasaran itu adalah kegiatan untuk mendistribusikan hasil produksi ke tangan konsumen dengan harga yang layak. Dalam proses pemasaran, semakin efisien kerja lembaga – lembaga pemasaran, maka semakin menguntungkan bagi semua pihak. Bagi konsumen efisien dapat berakibat harga lebih murah dengan tingkat pelayanan yang sama. Bagi para produsen dapat berakibat bertambahnya bagian keuntungan yang diterima. Bagi lembaga pemasaran efisien memberikan kemungkinan untuk menentukan biaya agar keuntungan lebih besar.

Entang Sastraatmaja (1991) menyatakan, apabila peningkatan produksi yang tidak diikuti dengan sistem pemasaran yang baik maka tidak mungkin akan meningkatkan pendapatan petani. Oleh sebab itu baik atau buruknya sistem pemasaran sangat menentukan tinggi atau rendahnya pendapatan petani. Pemasaran merupakan salah satu komponen penting bagi usahatani, sehingga petani perlu mengalokasikan biaya produksi seefisien mungkin dan memperoleh keuntungan yang besar.

Kelemahan dalam mengembangkan produk-produk pertanian diantaranya disebabkan oleh kurangnya perhatian terhadap masalah pemasaran. Kegiatan pemasaran merupakan salah satu ujung tombak keberhasilan dalam usaha. Bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Oleh karena itu, peranan lembaga pemasaran yang biasanya terdiri

dari tengkulak, pedagang pengumpul, broker, eksportir, importir atau lainnya menjadi sangat penting (Soekartawi, 2005).

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan penelitian ini mengkaji margin pemasaran dan fungsi pemasaran cabai rawit merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Menurut Moehar Daniel (2003) studi kasus adalah penelitian yang sifatnya lebih terarah atau terfokus pada sifat tertentu yang tidak berlaku umum, biasanya dibatasi oleh kasus, lokasi, tempat tertentu dan waktu tertentu. Kasus yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah kasus pemasaran cabai rawit merah dari Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya ke Pasar Taraju dan Pasar Induk Cikurubuk. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (purposive sampling) dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan daerah penghasil Cabai Rawit Merah terbesar di Kabupaten Tasikmalaya.

Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari responden dengan cara observasi dan wawancara langsung terhadap petani dan pelaku pemasaran sebagai responden dengan menggunakan daftar kuesioner yang telah disiapkan. Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui besarnya selisih harga di tingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen dan penyebarannya dimasing-masing pedagang pada setiap jalur pemasarannya. Besar kecilnya margin pemasaran akan mempengaruhi tinggi rendahnya harga komoditas tersebut. Perhitungan margin pemasaran menurut Sudiyono (2004), menggunakan rumus sebagai berikut :

$$M = B + K$$

Keterangan:

M = Margin Pemasaran
B = Biaya Pemasaran
K = Keuntungan

$$M = H_j - H_b$$

Keterangan:

M = margin pemasaran
H_j = Harga Jual
H_b = Harga beli

Analisis fungsi pemasaran digunakan untuk mengamati fungsi - fungsi pemasaran yang dilakukan dalam saluran pemasaran cabai rawit merah, meliputi yaitu fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan, pengemasan, penyimpanan), dan fungsi fasilitas (sortasi, penanganan risiko, pembiayaan, dan informasi pasar) (Limbong dan Sitorus 1985).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis margin dihitung berdasarkan pengurangan harga jual dengan harga beli pada setiap lembaga pemasaran cabai rawit merah. Margin pemasaran dihitung dengan melihat besarnya biaya pemasaran cabai rawit merah dan keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran yang terlibat. Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan dalam memasarkan cabai rawit merah hingga ke konsumen akhir. Jenis biaya yang dikeluarkan setiap lembaga pemasaran berbeda-beda meliputi biaya pengangkutan, pengemasan, tenaga kerja, retribusi, dan penyusutan, dan sewa lapak.

Sedangkan keuntungan pemasaran merupakan selisih antara harga jual dengan harga beli dikurangi dengan biaya pemasaran oleh lembaga pemasaran yang terlibat.

Pada Tabel 1 mendapatkan bahwa harga jual petani untuk komoditas cabai rawit merah berbeda untuk setiap saluran pemasaran. Hal tersebut terjadi karena informasi dan kesepakatan harga yang didapat antar petani berbeda dari pedagang pengumpul desa. Selain itu harga jual cabai rawit merah di tingkat pedagang berbeda-beda. Perbedaan harga ini dikarenakan setiap saluran pemasaran memiliki daerah pemasaran yang berbeda-beda serta pembentukan harga terjadi langsung di pasar induk sehingga harga jual lembaga pemasaran berbeda-beda disesuaikan dengan tingkat keuntungan yang ingin diperoleh.

Tabel 1. Analisis Marjin Pemasaran Cabai Rawit Merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya

Uraian (Rp/kilogram)	Saluran Pemasaran	
	I	II
Petani		
a. Harga jual	8.000	9.500
b. Biaya Pemasaran	2.300	2.500
Pedagang Pengepul		
a. Harga Beli	8.000	9.500
b. Biaya Pemasaran	700	1.000
c. Keuntungan	3.300	4.500
d. Harga Jual	12.000	15.000
e. Marjin	4.000	5.500
Pedagang Besar		
a. Harga Beli	12.000	-
b. Biaya Pemasaran	1.200	-
c. Keuntungan	3.800	-
d. Harga Jual	17.000	-
e. Marjin	5.000	-
Pedagang Pengecer		
a. Harga Beli	17.000	15.000
b. Biaya Pemasaran	2.000	2.000
c. Keuntungan	3.000	4.000
d. Harga Jual	22.000	21.000
e. Marjin	5.000	6.000
Total Biaya Pemasaran	6.200	5.500
Total Keuntungan	10.100	8.500
Total Marjin	16.300	14.000

Sumber : Data Primer 2020 (diolah)

Berdasarkan total marjin pemasaran terbesar terdapat pada saluran II sebesar 77,50 persen dari harga jual pedagang pengecer. Besarnya marjin ini dikarenakan saluran II melibatkan dua pedagang yang saling melakukan transaksi penjualan cabai rawit merah adapun saluran I yang memiliki marjin sebesar 75,00 persen. Hasil yang diperoleh dapat disimpulkan panjang pendeknya saluran rantai pemasaran adalah penentu dari besar kecilnya marjin yang dihasilkan. Besar marjin yang dihasilkan untuk tiap saluran pemasaran juga ditentukan dari jarak lokasi pemasaran.

Analisis Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran merupakan berbagai kegiatan yang mempunyai tujuan guna memperlancar pendistribusian barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen akhir. Dalam hal ini, yang dituju adalah pergeseran barang terdapat beberapa fungsi pemasaran yang harus dilakukan oleh semua lembaga pemasaran baik petani cabai rawit merah sebagai produsen, pedagang besar,

maupun pedagang pengecer secara umum fungsi pemasaran terdiri dari tiga fungsi yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Ketiga fungsi tersebut sangat mendukung terhadap jalannya pemasaran cabai rawit merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya.

Tabel 2. Fungsi Pemasaran Cabai Rawit Merah di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya

Saluran dan lembaga pemasaran	Fungsi-fungsi pemasaran							
	Pertukaran		Fisik	Fasilitas				Informasi Pasar
	Jual	Beli	Angkut	Kemasan	Resiko	Sortir	Grading	
Saluran I								
Petani	√	-	√	√	-	√	-	√
Pengepul	√	√	-	√	√	√	√	√
Pedagang Besar	√	-	√	-	-	√	-	√
Pedagang Pengecer	√	√	-	-	√	√	√	√
Saluran II								
Petani	√	-	√	√	-	√	-	√
Pedagang Pengumpul	√	√	-	√	√	√	√	√
Pedagang Pengecer	√	√	√	-	√	√	√	√

Sumber: Data primer diolah 2020

Keterangan : (√) Melakukan fungsi pemasaran

(-) Tidak melakukan fungsi pemasaran

Berdasarkan Tabel 2. Lembaga pemasaran melakukan fungsi-fungsi pemasaran dalam proses penyampaian cabai rawit merah segar dari lokasi produsen sampai ke tangan konsumen. Fungsi-fungsi pemasaran yang mungkin dilakukan oleh lembaga pemasaran terkait adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.

Fungsi-fungsi pemasaran cabai rawit merah yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dapat diuraikan secara terperinci sebagai berikut.

a. Petani

Petani cabai rawit merah segar umumnya melakukan fungsi pertukaran yaitu kegiatan penjualan dengan menjual produk mereka ke pasar-pasar utama di wilayah Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya. Petani menjual cabai rawit merah hasil panennya kepada pedagang pengumpul, pedagang besar dalam jumlah besar. Dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut, petani melakukan juga fungsi fisik pengangkutan, yakni dari lokasi petani ke lokasi pedagang pengumpul atau pedagang besar dipasar yang dituju. Apabila petani melakukan sendiri kegiatan pengangkutan, model transportasi yang mereka gunakan umumnya bervariasi tergantung pada kuantitas cabai rawit merah yang diangkut. Umumnya, para petani menggunakan motor, hingga mobil bak terbuka (*pick-up*) untuk membawa cabai rawit merah dalam jumlah besar ke pasar. Akan tetapi karena alasan praktis dan lebih ekonomis, motor menjadi pilihan utama sebagian besar responden dalam mengangkut hasil panennya.

Untuk fungsi fasilitas, seluruh responden petani dalam penelitian ini melakukan sortasi terhadap mereka. Sortasi yang dilakukan yaitu memisahkan cabai rawit merah yang sudah siap jual dengan yang masih kecil dan layak dijual. Setelah sortasi, pengemasan, yang mana cabai rawit merah dikemas ke dalam karung plastik bening kapasitas 25 kg dan 50 kg siap dijual.

b. Pengepul

Pengepul akan membeli cabai rawit merah dari petani, pengumpul pada penelitian ini tidak melakukan pengangkutan karena cabai rawit merah yang akan dijual diantar langsung oleh petani ke tempat mereka berjualan. Untuk fungsi fasilitas, umumnya pengumpul akan melakukan

pembayaran transaksi secara tunai dengan petani cabai rawit merah. Hal ini juga untuk mengikat kepercayaan petani agar bersedia menjual cabai rawit merah nya kepada pengumpul itu lagi. Untuk aktifitas penanggungian resiko yang dimaksud adalah pihak pengumpul menanggung resiko adanya cabai rawit merah yang rusak atau busuk, selama proses pengangkutan dan resiko barang yang diangkut tidak habis terjual.

c. Pedagang Besar

Pedagang besar melakukan fungsi pertukaran dengan kegiatan pembelian dari pihak pengumpul atau produsen, serta melakukan kegiatan penjualan kepada pedagang menengah, pedagang pengecer, supplier, dan juga konsumen. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang besar diantaranya adalah grading, yakni membacai cabai rawit merah yang dijualnya kedalam beberapa kategori berdasarkan persyaratan tertentu. Setelah grading, kemudian pedagang besar akan melakukan aktifitas standarisasi, yakni dengan menetapkan harga yang berbeda-beda untuk setiap kategori cabai rawit merah yang akan dijualnya. Fungsi penanggungian resiko yang dihadapi pedagang besar adalah resiko barang tidak habis terjual, serta menurun kualitasnya (busuk atau rusak), yang berakibat kepada penurunan harga jual. Untuk aktifitas pembayaran, pedagang besar melakukan pembayaran secara tunai kepada penjual cabai rawit merah yang memasoknya.

d. Pengecer

Pengecer melakukan fungsi pertukaran yakni kegiatan pembelian dari petani, pedagang pengumpul, atau pedagang besar, serta melakukan kegiatan penjualan langsung kepada konsumen. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul atau pedagang besar diantaranya adalah aktifitas pengemasan terhadap cabai rawit merah yang dijualnya kepada pembeli. Fungsi penanggungian resiko yang dihadapi pedagang pengumpul atau pedagang besar adalah resiko barang tidak habis terjual,serta menurun kualitasnya (busuk atau rusak). Pengecer yang dimaksud melakukan aktifitas pengangkutan adalah pedagang sayur keliling, yang mana pedagang sayur tersebut memindahkan cabai rawit merah dari pasar ke lokasi rumah konsumen. Untuk aktifitas pembayaran, pengecer melakukan pembayaran secara tunai kepada penjual cabai rawit merah.

DAFTAR PUSTAKA

- Entang Sastraatmadja. 1991. *Ekonomi Pertanian Indonesia*. Angkasa. Bandung
- Limbong WH dan Sitorus P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian*. Institut Pertanian Bogor (IPB). Bogor.
- Moehar Daniel. 2003. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Soekartawi. 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasi*. Edisi Pertama. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sudiyono. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.

● **23% Overall Similarity**

Top sources found in the following databases:

- 23% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Dance M. Selan, Agustinus Nubatonis. "Margin Pemasaran Ikan di Kec...	2%
	Crossref	
2	AD Susila, K Suketi. "Determination of fertilizer rate recommendations ...	2%
	Crossref	
3	Wachidatus Sa'adah. "ANALISA KELAYAKAN USAHA BUDIDAYA UDAN...	2%
	Crossref	
4	Reny Sukmawani, Aulia Miftahunnisa Exa Putriyana, Sri Ayu Andayani. ...	2%
	Crossref	
5	Sandra ., Putri Suci Asriani, Witman Rasyid. "PERILAKU HARGA DAN K...	1%
	Crossref	
6	Juneke Marisa Sambuaga, Rine Kaunang ., Kaunang, Grace A. J. Ruma...	1%
	Crossref	
7	Tinur Sulastri Situmorang, Zulkifli Alamsyah, Saidin Naenggolan. "ANA...	1%
	Crossref	
8	Putri Sari, Eliza Eliza, Novia Dewi. "Analysis of Mangosteen Marketing i...	1%
	Crossref	
9	Lismawati Lismawati, Agus Yuniawan Isyanto. "FAKTOR-FAKTOR YAN...	<1%
	Crossref	

- 10

Bembi Akbar Serawai, Adly Adly. "Analisis Usaha Pertanian Brokoli (Br...

Crossref

<1%
- 11

Selina P Manampiring, T F.D Lumy, S P Pangemanan, I D.R Lumenta. "A...

Crossref

<1%
- 12

Wa Ode Al Zarliani, La Ode Nasrun. "ANALISIS PEMASARAN BERAS M...

Crossref

<1%
- 13

Yudri Khairi, Arti Yusdiarti, Himmatul Miftah. "Marketing Efficiency Ana...

Crossref

<1%
- 14

Dedy Mainata. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Performa Automati...

Crossref

<1%
- 15

Siti Nur Kholifah, Dyah Ayu Sri Hartanti. "EFISIENSI SALURAN PEMASA...

Crossref

<1%
- 16

Asnawati Is, Sykhafudin Sykhafudin, Setiono Setiono. "ANALISIS PEMA...

Crossref

<1%
- 17

Wini Nahraeni, Arifah Rahayu, Arti Yusdiarti, Iis Afriani Kulsum. "STRUK...

Crossref

<1%
- 18

Yohanes Latumahina, Natelda R Timisela, Johanna M Luhukay. "ANALI...

Crossref

<1%
- 19

Esa Noerbayinda, Eliana Wulandari. "THE DIFFERENCE OF BEHAVIOR A...

Crossref

<1%
- 20

Surtinah Surtinah. " Increasing Sweet Corn Production: Fertilizing Cont...

Crossref

<1%
- 21

Moh Rifaldi, Arifuddin Lamusa, Shintami R. Malik. "MANAJEMEN RANT...

Crossref

<1%

- 22

Ruly Hamida, Cece Suhara. "PENGARUH SUGARCANE STREAK MOSAI...

Crossref

<1%
- 23

Cendy Claudia Wowiling, Lyndon R. J. Pangemanan, Joachim N. K. Du...

Crossref

<1%
- 24

Dara Latifa, Faidil Tanjung, Rina Sari. "Marketing Efficiency Analysis of ...

Crossref

<1%
- 25

Nasrul Z., Aulina Adamy, Wardiati Wardiati, Taufik Taufik. "PEMETAAN ...

Crossref

<1%
- 26

Amelira Haris Nasution, Hanter Hanter, Primananda Rahman. "Peran K...

Crossref

<1%
- 27

Arma Putra, Putri Suci Asriani, Musriyadi Nabiu. "THE EFFECTIVENES...

Crossref

<1%
- 28

Denny Wijaya, Satria Putra Utama, Indra Cahyadinata. "ANALISIS PEND...

Crossref

<1%
- 29

Frederikus Naimena, Agustinus Nubatonis. "Analisis Pemasaran Pinan...

Crossref

<1%
- 30

Lea Y Yeblo, M L Rundengan, J Pandey, R E.M.F Osak. "MARJIN PEMA...

Crossref

<1%
- 31

Sution, Laurensius Lehar. "NEW SUPERIOR VARIETY ADAPTATION AN...

Crossref

<1%
- 32

Fatmawaty Fatmawaty, Sri Mardiyati, Syafiuddin Syafiuddin, Mohamma...

Crossref

<1%
- 33

Novindra ., Hesti Widyaningsih. "ANALYSIS OF TOBACCO CHANNELS ...

Crossref

<1%

-
- 34** Amelira Haris Nasution. "PERFORMANCE OF RED CHILI PEPPER IN NO... **<1%**
Crossref
-
- 35** Fikriman Fikriman, Alex Julianta, Asminar Asminar. "ANALISIS PEMAS... **<1%**
Crossref