

Usahatani dan Pemasaran Cabai Merah di Kabupaten Rejang Lebong

Farming and Marketing of Red Pepper in Rejang Lebong

Sri Sugiarti

Staf Pengajar Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, UNIB

ABSTRACT

The aim of this research was to find out cost and income of farm farming and marketing of red pepper. The research was carried out in Kayumanis Subdistrict of Sindang Kelingi. The average of land area production of red pepper in Kayumanis was 0.18 ha with the average yield of 63.20 kw. Result of the research showed that production of red pepper in cost and income of farming per hectare in the first year was Rp. 9,644,522.58 and Rp. 13.009,001.73 respectively. The farmer's share 51.79 % with marginal profit of 41.81 % and marketing cost 6,41 %.

Key words: red pepper, farming, marketing, Rejang Lebong

PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian diarahkan untuk mencapai tujuan antara lain swasembada karbohidrat dan meningkatkan gizi masyarakat melalui penyediaan protein, lemak, vitamin dan mineral. Tanaman hortikultura merupakan salah satu tanaman yang menunjang pemenuhan gizi masyarakat sebagai sumber vitamin, mineral, protein dan karbohidrat. Bagi penduduk Indonesia, sesudah Pelita, pola umum konsumsi hortikultura juga mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dengan membanjirnya produk sayur-sayuran dan buah-buahan dari luar negeri ke toko-toko atau yang dikunjungi konsumen golongan menengah atau atas. Kegemaran produk inport di kalangan di satu pihak akan menghambat pengembangan hortikultura karena lemahnya gairah petani untuk meningkatkan produksi. Di pihak lain dapat memacu peningkatan produksi ditinjau dari sudut kualitas agar dapat bersaing dengan produk impor.

Salah satu komoditas hortikultura adalah cabai. Tanaman cabai memiliki nilai sosial

ekonomi yang cukup tinggi bagi masyarakat Indonesia khususnya di Bengkulu, karena mengandung vitamin A dan C, serta dapat dikonsumsi baik dalam bentuk maupun sebagai bahan baku industri makanan. Disamping itu tanaman cabai mudah diusahakan dilahan tegalan, pekarangan maupun sawah tadah hujan.

Peningkatan produksi cabai guna memenuhi permintaan konsumen dan kenaikan pendapatan petani (produsen) tidak lepas dari cara budidaya cabai. Penggunaan mulsa plastik secara optimal akan diperoleh nilai tambah. Pendapatan petani dan penggunaan sumber alam di lahan-lahan tersebut dapat digunakan secara efisien. Keuntungan bertani sistem mulsa plastik ini antara lain :

1. Pemberian pupuk dapat dilakukan sekaligus sebelum tanam.
2. Dapat menekan pertumbuhan rumput-rumput liar/gulma.
3. Mengurangi pekerjaan penyiangan dan pengemburan tanah sehingga biaya mulsa plastik dapat dialokasikan dari biaya pemeliharaan tanaman tersebut.

Luas tanaman cabai di Kabupaten Rejang Lebong pada tahun 2001 telah mencapai 3290 hektar luas panen dengan produktifitas 63,27 kuintal per hektar. Tanaman ini biasanya atau dapat ditanam bersama-sama dengan tanaman sawi, kubis dan tanaman horti lainnya.

Dalam hal ini pengembangan budidaya cabai merah melalui sistem mulsa plastik perlu pula dilakukan modifikasi operasi pemasaran maupun produksi. Dengan demikian usahatani cabai merah dengan menggunakan mulsa plastik dan kegiatan pemasaran cabai perlu diteliti.

Tujuan Penelitian

Sebagai sumbangan pemikiran yang dapat dijadikan sebagai salah satu pedoman bagi para pengambil keputusan dalam hal kebijaksanaan harga. Seperti petani, pedagang pengumpul dan pengecer.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Kayumanis Kecamatan Sindang Kelingi Kabupaten Rejang lebong. Alasan pemilihan lokasi karena desa tersebut penanaman cabai dengan menggunakan mulsa plastik dan produksinya termasuk tinggi.

Metode Penarikan Contoh

Metode penelitian adalah metode survey. Responden adalah mereka yang menanam cabai secara tumpang sari maupun monokultur di Desa yang terpilih sebagai desa penelitian. Tehnik pengambilan sampel dilakukan secara Simple Random Sample. Jumlah petani sampel 30. Penarikan sample untuk lembaga pemasaran di ambil berdasarkan informasi yang berasal dari petani responden dan kepada siapa mereka menjual cabai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani Responden

Berdasarkan hasil penelitian, rata-rata umur petani di Desa Kayumanis adalah 36 tahun dengan umur terendah 21 tahun dan tertinggi 51 tahun. Dengan melihat rata-rata umur tersebut

dapat dikatakan bahwa petani di Desa Kayumanis tergolong usia produktif.

Tingkat pendidikan petani responden di desa Kayumanis rata-rata telah tamat Sekolah Dasar. Keadaan tingkat pendidikan yang masih rendah ini berakibat pada tingkat keberhasilan dalam pemilihan kerja mereka yang juga lemah.

Mereka juga telah mempunyai pengalaman bercocok tanam cabai selama 10,57 tahun. Lamanya pengalaman bertanam cabai ini turut memengaruhi sikap petani dalam memutuskan penerapan teknologi.

Budidaya Cabai Merah Sistem Mulsa Plastik yang dilakukan petani Kayumanis adalah sebagai berikut:

1. *Penyiapan Lahan*

Penyiapan lahan kebun cabai merah sistem mulsa plastik dilakukan ditempat terbuka, lahan bukan bekas pertanaman sefamili, lahan yang paling baik adalah sawah bekas tanaman padi. Lahan tegalan dapat digunakan asal kebutuhan air tersedia. Pengolahan lahan dilakukan pada kedalaman 30-40 cm, lebar bedengan 40-120 cm, parit dibuat keliling dan selanjutnya diberi pupuk kandang.

2. *Penyiapan Benih dan Pembibitan*

Bersamaan dengan terbentuknya bedengan kasar dilakukan penyiapan benih dan pembibitan di pesemaian. Benih cabai yang telah direndam disemai satu persatu dengan kedalaman tanam 1-1,5 cm, permukaan tanah kemudian ditutup dengan tanah tipis. Selanjutnya semua polybag yang telah ditanami benih cabai disimpan di bedengan, disusun secara teratur dan segera ditutup dengan karung goni basah selama lebih kurang 3 hari. Benih cabai yang telah tampak keluar bakal akarnya sepanjang 2-3 mm dapat segera disemai ke dalam polybag.

3. *Pemasangan Mulsa Plastik*

Sebelum ditutup dengan mulsa plastik, bedengan terlebih dahulu dipupuk dengan ZA 702-900 Kg/Ha; Urea 234-300Kg/Ha; TSP 486-600 Kg/Ha; KCL 360-450 Kg/Ha, dan Borate 18-20 Kg/ Ha sesuai dengan dosis anjuran. Pada umumnya petani di lokasi penelitian sudah melakukan pemupukan sesuai dosis anjuran kecuali pupuk ZA. Pemasangan mulsa plastik disarankan dilakukan

pada saat terik matahari agar plastik memuai dan menutup tanah serapat mungkin. Bedengan yang telah ditutup mulsa plastik dibiarkan selama lebih kurang 5 hari agar pupuk larut dalam tanah dan tidak membahayakan bibit cabai yang ditanam.

4. *Penanaman*

Waktu tanam yang paling baik adalah pada pagi hari atau sore hari dan bibit cabai telah berumur 17 hari-23 hari. Sehari sebelum tanam bedengan yang telah ditutup mulsa plastik telah dibuat lubang tanam dengan jarak tanam 60 cm x 70 cm. Bibit cabai yang siap dipindahtanamkan disiram dengan air secukupnya. Untuk selanjutnya dikeluarkan dari polybag dan siap untuk ditanam.

5. *Pemeliharaan Tanaman*

Kegiatan pokok pemeliharaan tanaman meliputi pemasangan ajir, penyiraman, penempelan tunas dan bunga pertama, pemupukan tambahan, penempelan daun bawah di bawah cabang dan pengendalian hama dan penyakit.

6. *Panen*

Pemanenan cabai di dataran tinggi dilakukan pada umur 90 hari hingga 100 hari setelah tanam. Pemetikan buah dilakukan dengan selang waktu 6 hari hingga 10 hari sekali, sampai 6 bulan. Tanaman cabai di daerah penelitian menghasilkan produksi rata-rata 63,20 Ku/Ha, masih jauh di bawah hasil produksi dalam percobaan Rahmat dan Rukmana, 1977 sebesar 20 ton-40 ton per Hektar.

Analisis Biaya dan Pendapatan

Biaya produksi usahatani cabai merah bervariasi antar petani, lokasi dan macam teknologi serta waktu pengamatan. Untuk mengetahui biaya dan pendapatan usahatani cabai

merah pada tahun 2002 dari petani sampel dapat dilihat pada Tabel 1.

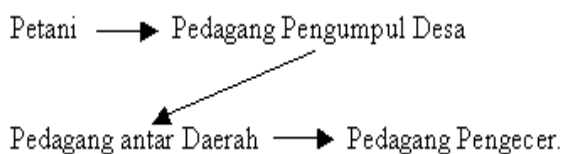
Dari hasil penelitian biaya per Kg cabai dengan sistem mulsa plastik tahun 2002 per usahatani Rp. 1794,85. Dalam hal pendapatan maka pada tahun 2002 petani memperoleh pendapatan per usahatani Rp. 2.92.483,37 dan per hektar Rp. 13.009.001,73.

Pemasaran Cabai

Masalah pemasaran cabai sangat luas dan kompleks dan tidak dapat diungkapkan hanya satu kali turun ke lapangan. Menyadari akan hal itu maka dalam tahap pengenalan pertama ini akan dikemukakan bentuk-bentuk saluran barang niaga, analisis fungsi dan analisis margin cabai.

Saluran Pemasaran

Kebanyakan hasil-hasil usahatani mengalir dari petani ke konsumen melalui bermacam-macam saluran. Saluran pemasaran cabai di daerah penelitian mengikuti alur :



Pola pemasaran cabai dimulai dari petani produsen desa Kayumanis. Petani-petani tersebut menjual cabai ke pedagang pengumpul desa dan selanjutnya pedagang pengumpul desa menjualnya ke pedagang antara daerah yang berkedudukan di Mojorejo. Oleh pedagang antar daerah, selanjutnya cabai dijual lebih kepada pedagang pengecer di Bengkulu.

Tabel 1: Rata-rata biaya dan pendapatan usahatani cabai merah sistem mulsa plastik Tahun 2002

Uraian	Per Usahatani (0,187 ha)	Per Hektar
1. Produksi (Kg)	781,74	6320,52
Nilai Produksi (Rp)	3.748.995,20	26.522.564,90
2. Biaya Produksi (Rp)	1.403.102,58	9.644.522,58
- Saprodi (Rp)	738.840,00	6.344.032,19
- Upah Tenaga Kerja (Rp)	311.866,67	1.735.092,26
- Mulsa Plastik (Rp)	308.906,33	1.716.157,39
- Pajak	630,00	3.500,00
3. Pendapatan	2.292.483,37	13.009.001,73

Analisis Fungsi Pemasaran

Dalam pemasaran terdapat berbagai fungsi saluran pemasaran yang dipakai. Fungsi pengumpulan dan distribusi menyangkut transportasi dan penyimpanan. Dengan demikian fungsi pertukaran (penjualan dan pembelian) yang diikuti fungsi fisik di atas akan meningkatkan nilai komoditas niaga (utilitas) menurut tempat, waktu, dan bentuk yang dapat memuaskan konsumen. Aktifitas tersebut akan diperlancar dengan adanya fungsi fasilitas dan manajemen. Fungsi fasilitas berupa standarisasi, grading, penanggungan resiko, pembiayaan dan informasi pasar, termasuk jasa pemerintah dalam mencegah konflik antara komponen pemasaran seperti produsen, konsumen dan lembaga pemasaran dengan peraturan pasar, pajak, dan keuangan yang tepat.

Pemasaran cabai di desa Kayumanis termasuk lancar karena belum banyak konflik fungsi yang terlibat. Proses tukar menukar berjalan lancar. Pembelian oleh pedagang pengumpul dilakukan secara kontan.

Rata-rata pedagang pengumpul di tingkat desa sudah berpengalaman selama 6 tahun atau lebih dan semuanya merupakan usaha pribadi.

Dalam komoditas cabai merah tidak ada fungsi standar defiasi, jasa fungsi pengolahan dan penyimpanan saluran pemasaran. Handling aktifitas yang menyertai dalam proses jual beli seperti pengangkutan, bongkar muat dan pengepakan memperlihatkan biaya yang semakin tinggi dengan makin jauhnya dari pusat produksi dan makin besar volume komoditas yang dipasarkan.

Tabel 2: Penyebaran rata-rata harga dan margin pemasaran cabai

Uraian	Nilai Rp/Kg	Share (%)
1. Petani		
Harga Jual	3.625	51,79
2. Pedagang pengumpul Desa		
- Harga beli	3.625	51,79
- Biaya Pemasaran		
- Transportasi	40	0,57
- Restribusi	25	0,36
- Bongkar Muat	15	0,211
- Penyusutan	37,50	0,54
- Pengepakan	42,50	0,61
- Total Biaya	160,00	2,29
- Margin Pemasaran	625,00	8,93
- Keuntungan	465,00	6,64
- Harga Jual	4.250,00	60,71
3. Pedagang Antar Daerah		
- Harga beli	4.250,00	60,71
- Biaya Pemasaran		
- Transportasi	68,34	0,98
- Restribusi	50,00	0,71
- Bongkar Muat	20,00	0,29
- Penyusutan	83,33	1,19
- Pengepakan	66,67	0,95
- Total Biaya	288,34	4,12
- Margin Pemasaran	2.730,00	39,29
- Keuntungan	2.461,76	35,17
- Harga Jual Pengecer	7.000,00	100,00

Analisis biaya dan margin

Biaya pemasaran dikatakan strategis karena biaya pemasaran yang tinggi akan menghambat pembangunan di bidang pertanian maupun disektor industri. Untuk mempelajari tingkat biaya pemasaran pada umumnya dipakai pendekatan margin pemasaran. Sebaran harga total adalah beda antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen pada tingkat pasar pengecer dan ini merupakan jumlah biaya pemasaran per unit kuantitas barang niaga tersebut. Untuk komoditas cabai merah dapat dilihat pada Tabel 2.

Diperoleh nilai share 51,79 % , margin keuntungan pedagang pengumpul desa sebesar 6,64 % sedangkan pedagang antar daerah 35,17 %. Jika dilihat biaya pemasaran, nilai share pedagang pengumpul desa sebesar 2,29 % dan pedagang antar daerah 4,12 %. Dengan demikian pemasaran cabai merah di lokasi penelitian dapat dikatakan belum efisien.

KESIMPULAN

1. Biaya produksi dan pendapatan dari usaha cabai merah yang ditanam dengan menggunakan mulsa plastik per Hektarnya masing-masing sebesar Rp.9.644.500,- dan Rp.13.009.000,-
2. Alur pemasaran komoditas cabai. Petani - Pedagang Pengumpul Desa - Pedagang Antar Daerah - Pedagang Pengecer.
3. Pemasaran cabai merah dijumpai dalam Fungsi saluran pemasaran, pertukaran dan fungsi fisik.
4. Bagian yang diperoleh oleh petani sebesar 51,79 %, dengan margin keuntungan 41,81 % dan biaya pemasaran 6,41 %. Dapat dikatakan pemasaran cabai merah belum efisien

SARAN

1. Dengan adanya fasilitas pemasaran yang sudah memadai maka dianjurkan untuk mengembangkan produksi cabai.
2. Perlu diadakan penyuluhan kepada petani dalam memasarkan produksi cabai.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaraon, G.N and W.G Murray, 1967. Agricultural Finance Iowa State Universitas Pres, Ames, USA.
- Adiwilaga, A. 1975. Ilmu Usahatani, Alumni Bandung.
- BPS Rejang Lebong, 2001. Rejang Lebong dalam Angka.
- Hernanto, F. 1988. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Richard, K. 1981. Marketing of Agricultural Product. The Mac Milan Componi Inc., NewYork.
- Mubyarto, 1977. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES Jakarta.
- Suharjo, 197. Rotasi Tanah Sawah. Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran, Bandung.
- Rukmana, R. 1977. Usahatani Cabai Hibrida Sistem Mulsa Plastik, PT Kanisius, Yogyakarta.
- Azzaino, Z. 1982. Pengantar Tataniaga. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian IPB, Bogor.