

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Tanaman hortikultura utamanya sayuran merupakan komoditi pertanian yang memiliki harga cukup tinggi dipasaran. Salah satu komoditi hortikultura yang berpotensi untuk dikembangkan adalah tanaman cabai. Cabai merupakan komoditas sayuran yang banyak mendapat perhatian karena memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi dan banyak dibudidayakan di daerah tropis (Bahar, 1999). Menurut Yenni dan Sumarna (1999), kegunaan cabai sebagian besar untuk konsumsi rumah tangga dan sebagian lagi di ekspor ke Negara–Negara beriklim dingin dalam bentuk cabai kering. Cabai tersebut digunakan untuk bumbu, saus dan produk- produk makanan kaleng. Kebutuhan masyarakat akan cabai tiap tahun terus meningkat karena disebabkan oleh meningkatnya jumlah penduduk dan industri yang akan mengolah cabai sebagai bahan bakunya. Peningkatan produksi cabai berpengaruh pada petani dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani cabai.

Berdasarkan data produksi tanaman sayuran di Indonesia tahun 2010 yang bersumber dari Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo produksi tanaman cabai di Indonesia pada tahun 2009-2011 adalah 1,378.727 dan produktifitasnya mencapai 5,89 ton/ha dengan luas panen berkisar 233, 904 ha. Dan untuk Provinsi Gorontalo produksi tanaman cabai pada tahun 2009 – 2011 adalah 15.002 serta produktifitasnya mencapai 5.05 ton/ha dengan luas panen 2,968 ha

dan untuk Kabupaten Gorontalo jumlah produksinya pada tahun 2009 yaitu 8565 ton dan untuk luas lahan 2885/ha serta 2010-2011 yaitu 4.564,3 ton

Kabupaten Gorontalo merupakan wilayah yang potensial sebagai penghasil cabai. Sehingga cabai merupakan makanan yang banyak digemari oleh masyarakat khususnya masyarakat gorontalo. Kegiatan pemasaran cabai merupakan suatu rangkaian kegiatan yang terjadi dalam proses mengalirkan barang dan jasa dari sentra produksi ke sentra konsumsi guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan bagi konsumen serta memberikan keuntungan bagi produsen.

Permasalahan yang dihadapi petani cabai di Kabupaten Gorontalo yakni sering berfluktuasinya harga sehingga petani pada umumnya mengalami kerugian karena kebanyakan dari petani tidak mengetahui waktu penjualan untuk mendapatkan harga jual yang menguntungkan.

Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo merupakan salah satu kecamatan penghasil cabai di Kabupaten Gorontalo. Dari sisi lain ketenagakerjaan, sebagian besar penduduk Kecamatan Telaga bekerja di Sektor Pertanian. Berdasarkan hasil survey awal menunjukkan bahwa mata pencaharian masyarakat di Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo umumnya sebagai petani cabai. Kegiatan pemasaran cabai di Kecamatan Telaga pada umumnya dilakukan oleh petani sendiri apabila harga jual cabai naik karena keuntungan yang diperoleh petani lebih tinggi dibandingkan menggunakan pedagang perantara akan tetapi, apabila harga jual turun pemasaran cabai menggunakan pedagang perantara. Hal ini dilakukan agar petani tidak mengalami kerugian. Margin pemasaran menjadi masalah pokok

dalam pemasaran hasil cabai, dimana harga cabai di tingkat petani dan konsumen memiliki selisih harga yang besar yang disebabkan oleh adanya keuntungan yang ingin diperoleh oleh pedagang dan panjang pendeknya saluran pemasaran. Dalam hal ini petani hanya menerima sebagian kecil dari harga yang dibayarkan oleh konsumen. Oleh karena itu penelitian mengenai Analisis Pendapatan dan Pemasaran Usahatani Cabai sangat penting untuk dilakukan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang ada maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana tingkat pendapatan petani cabai di Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo ?
2. Bagaimana saluran dan margin pemasaran cabai di Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo ?

## **1.3 Tujuan**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui tingkat pendapatan petani cabai di Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo ?
2. Mengetahui saluran dan margin pemasaran cabai di Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo ?

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Sebagai bahan informasi kepada petani tentang margin pemasaran dan saluran pemasaran
2. Melalui penelitian ini diharapkan dapat mengimplementasikan Analisis Pendapatan dan Pemasaran Usahatani Cabai yang dapat berkontribusi terhadap petani
3. Sebagai bahan informasi bagi mahasiswa agar dapat menjadi bahan pustaka bagi peneliti dimasa akan datang