

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Cabai termasuk komoditas hortikultura yang sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Permintaan cabai cukup tinggi dan relatif kontinyu, yaitu rata-rata sebesar 4,6 Kg perkapita pertahun (Setiadi, 2000). Waktu yang dibutuhkan untuk penanaman juga relatif singkat, dan adanya berbagai alternatif teknologi yang tersedia serta relatif mudahnya teknologi tersebut diadopsi petani merupakan rangsangan tersendiri bagi petani (Hutabarat & Rahmanto 2002 : 1).

Provinsi Gorontalo sendiri merupakan sektor utama yang telah dikembangkan, dilihat dari pembentuknya sebagai Provinsi Gorontalo tergolong sebagai salah satu Provinsi muda di Indonesia. Sebagai bagian dari wilayah Indonesia, produksi cabai rawit tahun 2014 sebesar 117,719 Kwintal, mengalami penurunan sebanyak 10,105 kwintal dibandingkan tahun 2013. Penurunan cabai rawit dari tahun ke 2014 terjadi di Kabupaten Pohuwato sebesar 10,13 kwintal, Kabupaten Bone bolango sebesar 6,201 kwintal, di Kabupaten Boalemo sebesar 4,104 kwintal, dan di Kota Gorontalo sebesar 134 Kwintal. Cabai merupakan komoditas yang nilai ekonomi yang tinggi untuk diusahakan. Hal ini ditunjukkan tingginya permintaan masyarakat gorontalo terhadap komoditas cabai, terutama menjelang hari besar keagamaan (BPS Provinsi Gorontalo, 2015).

Kabupaten Boalemo merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Gorontalo dengan potensi sumberdaya lahan yang cukup besar. Kabupaten ini memiliki luas wilayah sebesar 256.726 km<sup>2</sup> atau 256.726 ha, sehingga masih cukup luas lahan potensial yang dapat dikembangkan berdasarkan aspek lahan, maka berbagai komoditas pertanian berpotensi untuk dikembangkan dikabupaten ini, tidak terkecuali komoditas cabai rawit. Hal ini dapat dilihat dari jumlah produksi cabai rawit di Tahun 2013 mencapai 6.149.0 ton dan tahun 2014 mencapai 8.036.0 ton, kemudian tahun 2015 baru Mencapai 17,0 ton. Perubahan produksi pada tanaman cabai ini memang sering terjadi karena salah satu faktor penyebab rendahnya produksi. (Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Boalemo 2015).

Meningkatnya produksi cabai rawit akan membawa pengaruh yang luas bagi perkembangan ekonomi untuk hasil pertanian, sebab hasil produksi dapat ditingkatkan, tetapi gagal dalam memasarkan hasil produksinya, maka sia-sialah usaha untuk meningkatkan produksi. aspek pemasaran memang penting bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Oleh karena itu peranan lembaga pemasaran yang biasanya terdiri dari produsen, tengkulak, eksportir, importir atau lainnya menjadi amat penting. (Ilahude, 2013:1).

Desa Sosial yang ada di Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo adalah salah satu Desa yang penduduknya berusahatani cabai rawit, dimana petani tersebut memiliki komoditi cabai rawit sudah lama dikembangkan masyarakat yang di Kabupaten Boalemo sebagai sumber pendapatan petani dan pedagang. Namun tingkat kesejahteraan petani cabai rawit belum mengalami peningkatan dimana kurangnya penyuluhan dari dinas pertanian sehingga mengurangi pengetahuan petani dan pedagang dalam mendapatkan keuntungan. Selain itu, jarak lahan yang sebagian besar berada di daerah pegunungan mempersulit petani yang lanjut usia untuk memproduksi cabai rawit. Tetapi saat ini kondisi cabai rawit yang berada di Desa sosial telah mengalami kenaikan harga Pasar. Harga cabai rawit dari petani langsung yaitu sebesar Rp.75.000 per kilogram. Sedangkan harga yang diterima oleh konsumen langsung dari pasaran yaitu sebesar Rp.100.000 per kilogram. Dari selisih harga tersebut konsumen mengeluh dengan perbedaan harga yang cukup tinggi.

Permasalahan produksi, petani cabai juga menghadapi masalah pemasaran cabai rawit. Masalah ini antara lain adalah sering adanya fluktuasi harga, belum adanya jaringan informasi pasar, sehingga petani tidak dapat memperkirakan kebutuhan Pasar dan akan mengalami kerugian pada pada petani umumnya. Luasan usahatani melebihi kebutuhan Pasar. Adanya informasi kebutuhan Pasar sangat penting bagi petani sebagai salah satu pertimbangan dalam pengambilan keputusannya dalam mengetahui waktu penjualan untuk mendapatkan harga jual yang menguntungkan serta minimnya harga jual menyebabkan nilai produk yang

diterima petani menjadi rendah dan margin pemasaran cabai rawit yang diterima oleh petani juga rendah.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka dalam penelitian ini penulis membahas tentang mengetahui fluktuasi harga cabai di tingkat petani dan pedagang dengan judul yang diambil adalah “Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Desa Sosial, Kecamatan Paguyaman, Kabupaten Boalemo”.

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana saluran atau distribusi pemasaran komoditi cabai rawit di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo?
2. Bagaimana margin pemasaran cabai rawit di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo?
3. Bagaimana fluktuasi harga cabai rawit Di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis saluran atau distribusi pemasaran cabai rawit di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo
2. Untuk menganalisis margin pemasaran cabai rawit di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo
3. Untuk mengetahui fluktuasi harga cabai rawit di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Untuk mencari pengalaman sebagai peneliti tentang analisis pemasaran.
2. Untuk menambah ilmu pengetahuan bagi peneliti khususnya dan pembaca pada umumnya tentang menganalisis pemasaran cabai rawit
3. penelitian ini diharapkan menjadi bahan informasi bagi yang membutuhkan khususnya pemerintah sebagai bagian penting yang dapat memperbaiki margin pemasaran sehingga nilai jual pada tingkat petani dapat lebih baik.