

**ANALISIS PENDAPATAN DAN POLA KELEMBAGAAN
PEMASARAN USAHATANI CABAI RAWIT DI DESA SUNJU
KECAMATAN MARAWOLA KABUPATEN SIGI**

**Income Analysis and Marketing Institutional System of Cayenne Pepper Farming
System in Sunju Village Marawola Sub District Sigi District**

Fitriani

Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu
Email : fitrianitian@gmail.com

ABSTRACT

This study aimed to determine: (i) income of cayenne pepper farming system and (ii) the institutional system of cayenne pepper marketing in Sunju Village, Marawola Sub District, Sigi District. Respondents were determined using disproportional Stratified Random Sampling Technique including 16 respondents (51.61%) out of 24 farmers who were unbounded with the marketing institution and 15 respondents (48.39%) out of 23 farmers who were bounded with the marketing institution. Traders samples selected were through tracing sampling based on information obtained from the cayenne pepper farmers. The selected traders were two collectors, three retailers and one inter-island trader. The research results indicated that (i) the income of the unbounded farmers in was IDR 11,071,033 ha⁻¹, while that of the bounded farmers was IDR 9,797,596 ha⁻¹; (ii) The existence of marketing institution in Siunju Village has been very helpful to the farmers in providing capital for their farming, however, the farmers cannot unreservedly sell their whole products for higher prices.

Keywords: Cayenne pepper, income, Institutional Marketing System,

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (i) Pendapatan usahatani cabai rawit dan (ii) pola kelembagaan pemasaran usahatani cabai rawit di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi. Penentuan responden dilakukan dengan metode sampel acak stratifikasi tidak seimbang (*Unpropotional Stratified Random Sampling*) yaitu dengan mengambil 16 petani responden (51,61%) yang tidak terikat lembaga pemasaran dari 24 orang petani dan 15 petani responden (48,39%) yang terikat lembaga pemasaran dari 23 orang petani. Pemilihan sampel pedagang digunakan melalui metode *tracing sampling* atau penjajakan, yakni pengambilan sampel berdasarkan informasi dari petani cabai rawit. Dari hasil penjajakan diambil sebanyak 6 orang yang terdiri atas 2 orang pedagang pengumpul, 3 orang pedagang pengecer dan 1 orang pedagang antar pulau. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa (i) Pendapatan petani responden di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi yang tidak terikat dengan lembaga pemasaran sebesar Rp 11.071.033/Ha, sedangkan pendapatan petani responden di Desa Sunju yang terikat dengan lembaga pemasaran sebesar Rp 9.797.596/Ha. (ii) Pola kelembagaan pemasaran di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi menunjukkan bahwa dengan adanya lembaga pemasaran di desa tersebut membantu petani dalam mengatasi masalah modal untuk usahatannya, namun petani tidak memiliki kebebasan untuk menjual keseluruhan hasil usahatannya dengan harga yang lebih tinggi.

Kata Kunci : Pendapatan, Pola Kelembagaan Pemasaran, Cabai Rawit

PENDAHULUAN

Salah satu bagian pembangunan pertanian di Indonesia yang mempunyai kedudukan strategis adalah kegiatan yang berbasis pada tanaman pangan dan hortikultura. Sektor ini selain melibatkan tenaga kerja terbesar dalam kegiatan proses produksinya juga merupakan bahan pangan pokok pada konsumsi nasional. Ditinjau dari sisi bisnis kegiatan ekonomi yang berbasis tanaman pangan dan hortikultura merupakan kegiatan bisnis terbesar dan tersebar luas di seluruh Indonesia (Saragih, 2001).

Sektor pertanian di Indonesia meliputi subsektor tanaman bahan makanan, subsektor hortikultura, subsektor perikanan, subsektor peternakan dan subsektor kehutanan. Sejak Tahun 2004 hingga Tahun 2008 subsektor tanaman pangan mempunyai kontribusi yang paling banyak dibandingkan dengan subsektor yang lainnya. Sub sektor hortikultura biasanya diusahakan oleh rakyat kecil, diantaranya yaitu cabai rawit. Cabai rawit termasuk dari sekian banyak komoditas pertanian yang menjadi fokus perhatian. Hal ini dikarenakan cabai rawit merupakan komoditas unggulan yang mempunyai nilai ekonomi, sehingga banyak dibudidayakan di Indonesia.

Cabai rawit merupakan salah satu komoditi sayuran yang banyak dibudidayakan oleh petani di Sulawesi Tengah karena memiliki harga jual yang tinggi dan memiliki beberapa manfaat kesehatan yang salah satunya adalah zat *capsaicin* yang berfungsi dalam mengendalikan penyakit kanker. Selain itu kandungan vitamin C yang cukup tinggi pada cabai rawit dapat memenuhi kebutuhan harian setiap orang, namun harus dikonsumsi secukupnya untuk menghindari nyeri lambung (Ihsan, 2007).

Di Sulawesi Tengah tanaman cabai rawit sangat mudah beradaptasi. Hal ini disebabkan kondisi lingkungan yang sangat mendukung, selain itu Sulawesi Tengah merupakan daerah beriklim tropis.

Kebutuhan akan Komoditi cabai rawit terus meningkat seiring dengan pertambahan jumlah penduduk. Demi mencukupi kebutuhan tersebut diperlukan program peningkatan

produksi, perbaikan kualitas dan pengolahan hasil panen. Produksi tanaman cabai rawit di Provinsi Sulawesi Tengah yang diusahakan pada Tahun 2007-2011 mengalami kenaikan dari 5.392-160.387, dilihat dari luas panen pada Tahun 2007-2011 tanaman cabai rawit juga mengalami kenaikan dari 1.328 - 20.001, sedangkan dilihat dari produktivitasnya tanamancabai rawit pada Tahun 2007-2011 mengalami fluktuasi antara 4,060; 2,985 dan 8,018 (BPS, 2012 a). Fluktuasi tersebut disebabkan oleh banyaknya tanaman cabai rawit terkena hama dan penyakit, pengaruh iklim maupun adanya peranan petani yang mengolah tanamannya dengan baik.

Kabupaten Sigi merupakan salah satu penghasil cabai rawit di Sulawesi Tengah. Sub sektor hortikultura khususnya cabai rawit yang ada di Kabupaten Sigi dapat diusahakan pada lahan tanaman pangan misalnya padi dan jagung, namun dengan adanya pengolahan serta pemeliharaan yang baik tanaman cabai rawit dapat memberikan hasil produksi yang maksimal, pada Tahun 2010-2011 terus meningkat dimana perkembangan luas lahan sebesar 134-137, produksi sebesar 873-903,50 serta produktivitas tanaman cabai rawit di Kabupaten Sigi sebesar 6,51-6,59 (BPS, 2012 b). Hal ini dipengaruhi adanya peranan sumberdaya manusia dalam mengelola usahatani yang baik, dalam hal ini petani cabai rawit.

Hampir semua wilayah kecamatan di Kabupaten Sigi mengembangkan usahatani cabai rawit, termasuk Kecamatan Marawola yang turut menyumbang produksi cabai rawit. Kecamatan Marawola menempati urutan ketiga penghasil cabai rawit di Kabupaten Sigi. Produksi cabai rawit di Kecamatan Marawola pada Tahun 2011 sebanyak 157,00 Ton. Desa Sunju memiliki luas panen dan produksi yang tinggi yaitu 5 Ha dan 41 Ton dibandingkan dengan desa lain yang berada di Kecamatan Marawola (BP3K Sigi, 2012). Hal ini dipengaruhi oleh peranan petani dalam mengelola usahatani.

Cabai rawit dalam produksinya membutuhkan banyak modal. Petani yang berusahatani cabai rawit merupakan petani kecil sehingga modal merupakan salah satu

kendala yang dihadapi dalam pengembangan usahatani komoditi ini. Sistem pemasaran yang ada selama ini belum memberikan insentif yang besar bagi peningkatan kesejahteraan petani. Hal ini disebabkan harga yang tidak menentu karena perubahan harga yang terjadi setiap saat, sehingga pendapatan petani pun mengalami perbedaan yang mencolok pada setiap musim tanam. Mengembangkan system pemasaran akan mendorong kelancaran arus produksi cabai rawit dari produsen ke konsumen yang pada akhirnya akan menggairahkan petani untuk memproduksi, karena selama ini yang terjadi dilapangan adalah pasar ditentukan oleh pedagang perantara maupun pedagang pengumpul dengan harga yang mereka tentukan sendiri, dan petani menjual produknya dengan harga tersebut. Jadi, usaha peningkatan produktivitas dan pengembangan cabai rawit dipengaruhi oleh perbaikan dalam sistem pemasaran.

Pemasaran cabai rawit yang dilakukan oleh petani di Kecamatan Marawola Desa Sunju melalui dua orang pedagang pengumpul yang ada di desa. Harga yang berlaku diantara kedua pedagang pengumpul ditentukan oleh pasar daerah, apabila harga yang ditawarkan oleh pasar luar pulau lebih tinggi, maka kedua pedagang pengumpul akan menjual produknya kepada pedagang antar pulau dengan harga yang tinggi dibandingkan harga pasar di daerah, karena pada prinsipnya kedua pedagang pengumpul tersebut mengikuti harga pasar yang menawarkan dengan harga yang tinggi.

Modal merupakan kendala yang dihadapi oleh petani di Desa Sunju dalam berusahatani. Namun dengan adanya pinjaman yang diberikan oleh lembaga pemasaran dalam hal ini pedagang pengumpul, dapat meringankan masalah yang tersebut. Pemberian pinjaman tersebut disertai dengan kesepakatan tertentu yang berlaku antara petani dan lembaga pemasaran pemberi pinjaman. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah dikemukakan, maka penelitian ini secara umum bertujuan untuk menganalisis (i) berapa besar pendapatan usahatani cabai rawit, dan (ii) bagaimana pola kelembagaan

pemasaran usahatani cabai rawit di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu. Penelitian dilaksanakan di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Sunju merupakan salah satu daerah penghasil cabai rawit di Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi. Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Maret sampai dengan Bulan Mei 2013.

Pengumpulan Data. Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan (*questionnaire*), sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur-literatur dan instansi yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

Penentuan Responden. Penentuan responden dilakukan dengan metode sampel acak stratifikasi tidak seimbang (*Unproportional Stratified Random Sampling*) yaitu dengan mengambil 16 (51,61%) petani responden yang tidak terikat lembaga pemasaran dari 24 orang petani dan 15 (48,39%) petani responden yang terikat lembaga pemasaran dari 23 orang petani.

Pemilihan sampel pedagang digunakan melalui metode *tracing sampling* atau penajakan, yakni pengambilan sampel berdasarkan informasi dari petani cabai rawit. Dari hasil penajakan diambil sebanyak 6 orang yang terdiri 2 orang pedagang pengumpul, 3 orang pedagang pengecer dan 1 orang pedagang antar pulau.

Analisis Data. Model analisis yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah pada butir pertama adalah analisis pendapatan. Penerimaan menggunakan rumus (Soedarsono, 1995), sebagai berikut :

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan (Rp)

P = Harga (Rp)

Q = Produksi (Rp)

Pendapatan usahatani cabai rawit dihitung dengan menggunakan rumus

pendapatan yang dikemukakan oleh Mosher (1991), sebagai berikut :

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π = Pendapatan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya Produksi (Rp)

Analisis Deskriptif. Menjawab rumusan masalah pada butir kedua menggunakan analisis deskriptif. Analisis deskriptif akan menggambarkan bagaimana hubungan lembaga pemasaran dengan petani cabai rawit di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden. Keadaan usahatani cabai rawit di Desa Sunju sangat berkaitan dengan karakteristik petani. Karakteristik petani responden merupakan ciri-ciri yang dimiliki oleh setiap responden yang berhubungan dengan usahatani yang dikelolanya meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan berdagang, serta jumlah tanggungan keluarga.

Umur. Rata-rata umur petani responden cabai rawit di Desa Sunju, rata-rata berusia 49 tahun ini menunjukkan kisaran umur petani dalam usia produktif 15-64 tahun (BPS, 2011).

Tingkat pendidikan. Rata-rata tingkat pendidikan responden yaitu SMA. Hal ini membuktikan bahwa tingkat pendidikan responden mempengaruhi kemampuan dan keterampilan petani dalam hal penyerapan informasi yang berkaitan dengan usahatannya. Semakin tinggi tingkat pendidikan petani pemikirannya akan semakin bertambah luas terhadap suatu inovasi baru, petani berpendidikan tinggi akan lebih mudah menerima, menerapkan dan bahkan mengembangkannya dibandingkan petani yang berpendidikan rendah.

Jumlah tanggungan keluarga. Rata-rata Jumlah tanggungan keluarga responden yaitu 3 jiwa. Hal tersebut merupakan tanggungjawab kepala keluarga yang terdiri atas istri, anak dan famili yang tinggal bersama dalam satu rumah tangga. Jumlah tanggungan merupakan

salah satu faktor yang dapat mempengaruhi usahatani.

Pengalaman berusahatani. Rata-rata pengalaman berusahatani responden yaitu 21 tahun. Pengalaman yang dimiliki responden dapat berdampak terhadap adopsi petani akan inovasi baru. Pengalaman dalam berusahatani merupakan faktor yang dapat menunjang petani dalam meningkatkan kemampuan kerjanya dalam berusahatani.

Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit. Analisis pendapatan dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui besarnya pendapatan petani responden pada usahatani cabai rawit di Desa Sunju selama musim panen pada periode Februari dan Maret 2013, dengan cara menghitung selisih antara total penerimaan dan total biaya yang digunakan dalam berusahatani. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa di Desa Sunju terdapat petani cabai rawit yang tidak terikat lembaga pemasaran dan ada pula petani yang terikat lembaga pemasaran.

Tabel 1 menunjukkan bahwa petani responden cabai rawit yang tidak terikat lembaga pemasaran memiliki rata-rata produksi sebesar 232 Kg/0,41 Ha atau 571 Kg/Ha dengan harga jual Rp 30.000/Kg, jadi rata-rata penerimaan petani sebesar Rp 6.956.250/0,41 Ha atau Rp 17.123.077/Ha. Sedangkan rata-rata biaya tetap sebesar Rp 93.802/0,41 Ha atau Rp 230.897/Ha dan total biaya variabel Rp 2.364.841/0,41 Ha atau Rp 5.821.146/Ha. Jadi, rata-rata total biaya produksi sebesar Rp 2.458.643/0,41 Ha atau Rp 6.052.043/Ha. Setelah dilakukan pengurangan antara rata-rata biaya total dan rata-rata penerimaan, diketahui bahwa rata-rata pendapatan yang di peroleh petani cabai rawit yang tidak terikat lembaga pemasaran sebesar Rp 4.497.607/0,41 Ha atau Rp 11.071.033/Ha.

Tabel 2 menunjukkan bahwa petani responden cabai rawit yang terikat lembaga pemasaran memiliki rata-rata produksi 214 Kg/0,38 Ha atau 558 Kg/Ha dengan harga jual Rp 27.000/Kg, jadi rata-rata penerimaan petani sebesar Rp 5.774.400/0,38 Ha atau Rp 15.063.652/Ha. Sedangkan rata-rata

biaya tetap sebesar Rp 167.939/0,38 H atau Rp 438.101/Ha dan total biaya variabel Rp 1.850.716/0,38 Ha atau Rp 4.827.955/Ha. Jadi rata-rata biaya total produksi sebesar Rp 2.018.655/0,38 Ha atau Rp 5.266.056/Ha. Setelah dilakukan pengurangan antara rata-rata biaya total dan rata-rata penerimaan, dapat diketahui bahwa rata-rata pendapatan yang di peroleh petani cabai rawit yang terikat lembaga pemasaran sebesar Rp 3.755.745/0,38 Ha atau Rp 9.797.596/Ha.

Tabel 1. Analisis Pendapatan Responden Petani Cabai Rawit di Desa Sunju Kecamatan Marawola Yang Tidak Terikat Lembaga Pemasaran, 2013.

No	Uraian	Nilai Aktual (Rp/0,41 Ha)	Nilai (Rp/1,00 Ha)
1	Penerimaan Usahatani		
	- Rata-Rata Produksi (Kg)	232	571
	- Harga Jual (Rp/Kg)	30.000	30.000
	Rata-Rata Penerimaan	6.956.250	17.123.077
2	Biaya Produksi		
	1. Total Biaya Tetap	93.802	230.897
	a. Pajak Lahan	9.375	23.077
	b. Penyusutan Alat	84.424	207.820
	2. Total Biaya Variabel	2.364.841	5.821.146
	a. Tenaga Kerja	470.391	1.157.885
	b. Benih	22.500	55.385
	c. Pupuk	354.169	871.800
	d. Pestisida	547.469	1.347.615
	e. Mulsa	970.313	2.388.462
	Rata-Rata Biaya Total	2.458.643	6.052.043
	Rata-Rata Pendapatan (1-2)	4.497.607	11.071.033

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2013.

Tabel 2. Analisis Pendapatan Responden Petani Cabai Rawit di Desa Sunju Kecamatan Marawola Yang Terikat Lembaga Pemasaran, 2013.

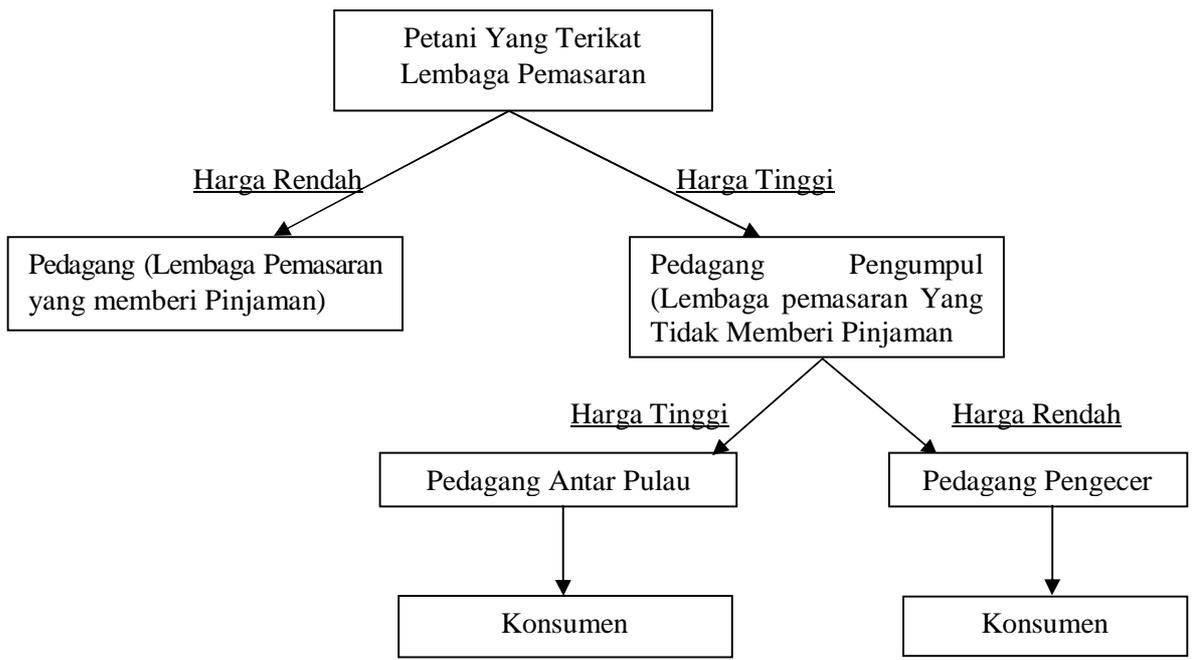
No	Uraian	Nilai Aktual (Rp/0,38 Ha)	Nilai (Rp/1,00 Ha)
1	Penerimaan Usahatani		
	- Rata-Rata Produksi (Kg)	214	558
	- Harga Jual (Rp/Kg)	27.000	27.000
	Rata-Rata Penerimaan	5.774.400	15.063.652
2	Biaya Produksi		
	1. Total Biaya Tetap	167.939	438.101
	a. Pajak Lahan	8.533	22.261
	b. Penyusutan Alat	159.405	415.840
	2. Total Biaya Variabel	1.850.716	4.827.955
	a. Tenaga Kerja	422.433	1.102.000
	b. Benih	16.000	41.739
	c. Pupuk	294.640	768.626
	d. Pestisida	542.643	1.415.590
	e. Mulsa	575.000	1.500.000
	Rata-Rata Biaya Total	2.018.655	5.266.056
	Rata-Rata Pendapatan (1-2)	3.755.745	9.797.596

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2013.

Pola Tabel 1 dan 2 menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pendapatan antara petani cabai rawit yang tidak terikat lembaga pemasaran dan petani cabai rawit yang terikat lembaga pemasaran yaitu memiliki selisih Rp 1.273.437 Perbedaan tersebut disebabkan oleh harga yang diterima petani berbeda, petani yang terikat lembaga pemasaran menerima harga sebesar 90% dari harga pasar. Hal tersebut dilakukan untuk melunasi pinjaman petani baik berupa sarana produksi dalam hal ini mulsa dan pestisida serta uang yang menjadi kebutuhan petani.

Pola Kelembagaan Pemasaran Usahatani Cabai Rawit. Petani cabai rawit di Desa Sunjuter tergolong banyak, adapun pembeli cabai rawit adalah pedagang pengumpul tingkat desa. Di Desa Sunju terdapat dua pedagang

pengumpul tingkat desa yang menjalin kerjasamadengan petani, selanjutnya pedagang pengumpul tingkat desa menjalin kerjasama dengan pedagang pengecer dan pedagang antar pulau. Kerjasama yang terjadi antara pedagang pengumpul tingkat desa dengan petani yaitu dengan adanya pinjaman modal yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani, baik berupa uang tunai maupun berupa barang yang digunakan untuk sarana produksi usahatani cabai rawit. Selanjutnya kerjasama yang terjadi antara pedagang pengumpul tingkat desa dengan pedagang antar pulau, tidak begitu terikat seperti pedagang pengumpul dengan petani. Adapun saluran pemasaran cabai rawit yang terjadi di Desa Sunju antara petani yang terikat lembaga pemasaran terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Petani Yang Terikat Lembaga Pemasaran

Gambar 1 menunjukkan bahwa di Desa Sunju terdapat dua orang pedagang pengumpul yang dikategorikan sebagai pedagang pengumpul tingkat desa, namun hanya ada satu pedagang pengumpul tingkat desa yang memberikan pinjaman kepada petani. Kedua pedagang tingkat desa membeli cabai rawit baik dari petani yang ada di Desa Sunju maupun petani yang ada di desa lain, dan terjadi transaksi pasar dengan harga tertentu serta pembayaran yang dilakukan secara tunai sesuai kesepakatan antara dua belah pihak. Setelah cabai rawit terkumpul dalam sehari, pedagang pengumpul tingkat desa langsung menjualnya dengan harga yang berlaku di pasar. Penjualan dilakukan dengan melihat harga di pasaran, apabila harga yang ditawarkan oleh pasar luar daerah Sulawesi Tengah tinggi, maka sebagian cabai rawit akan dijual ke pedagang antar pulau. Namun apabila harga yang ditawarkan rendah, maka pedagang pengumpul tersebut hanya akan menjual cabai rawit ke pedagang pengecer. Hubungan ini dilakukan hanya untuk kerjasama antara pedagang pengumpul desa, pedagang pengecer dan pedagang antar pulau, bukan kerjasama dalam bentuk kesepakatan seperti yang terjadi antara petani dan pedagang pengumpul tingkat desa yang memberi pinjaman modal.

Melalui pedagang pengumpul tingkat desa, petani dapat memperoleh pinjaman danayang terbatas, pedagang tersebut memberikan pinjaman dana kepada petani yang kemudian digunakan dalam meningkatkan produksi cabai rawit yaitu untuk membeli sarana produksi maupun kebutuhan lain-lain petani, dengan adanya pinjaman tersebut kendala yang dihadapi petani dapat teratasi. Kondisi seperti ini telah lama melembaga dikalangan sebagian petani cabai rawit di Desa Sunju.

Melalui hubungan tersebut, maka perilaku petani tidak bebas melakukan penjualan ke pedagang mana saja, pada akhirnya penjualan dilakukan ke pedagang pengumpul tertentu, karena adanya kesepakatan antara mereka. Hubungan ini berbentuk kontrak yang tidak tertulis atas penjualan oleh petani

setelah panen menjual cabai rawit ke pedagang pengumpul tingkat desa yang memberikan pinjaman. Namun berdasarkan hasil wawancara langsung dengan petani, bahwa terdapat petani responden yang melakukan peminjaman tidak menjual seluruh hasil produksinya ke pedagang pengumpul tingkat desa tersebut. Hal ini dikarenakan bahwa harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul desa yang memberi pinjaman adalah harga rendah, dibanding dengan harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul yang tidak memberikan pinjaman. Perbandingan harga tersebut berkisar antara Rp 1.000/Kg – Rp 3.000/Kg. Namun karena telah terikat kesepakatan, petani harus menjual sebagian produksinya kepada pemberi modal dalam hal ini pedagang pengumpul tingkat desa. Petani yang terikat lembaga pemasaran membayar pinjamannya setiap panen melalui potongan 15 – 20 Kg untuk setiap transaksi pada saat produksi telah meningkat dengan harga yang rendah pula yaitu Rp 27.000 atau setara dengan 90% dari harga pasar.

Kondisi tersebut di atas telah lama dilakukan oleh petani, pada saat panen raya dan terjadi perbedaan harga di antara kedua pedagang pengumpul tingkat desa. Karena pada prinsipnya, petani mencari harga yang tinggi demi memperoleh keuntungan, selanjutnya kondisi seperti ini tidak diketahui oleh pemberi modal.

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan pedagang pengumpul tingkat desa bahwa antara pelaku pasar, yaitu petani dan pedagang pengumpul terikat kesepakatan dalam sistem pemasaran. Adapun harga yang berlaku dalam kesepakatan tersebut tidak menentu, namun tetap mengikuti harga yang berlaku di pasar.

Penjualan dan pembelian oleh pedagang pedagang antar pulau, dilakukan pada saat cabai rawit tersedia banyak di tingkat pedagang pengumpul yang sebagai lembaga pemasaran dalam pendistribusian cabai rawit dan disertai dengan harga tinggi yang ditawarkan oleh pasar luar daerah Sulawesi Tengah. Proses pembelian oleh pedagang pedagang antar

pulau terhadap cabai rawit diperoleh dari pedagang pengumpul tingkat desa.

Berdasarkan wawancara langsung dengan pedagang antar pulau bahwa pedagang tersebut melakukan penjualan apabila harga yang ditawarkan oleh pasar luar Sulawesi Tengah adalah harga tinggi, penjualan tersebut meliputi daerah Kalimantan. Selanjutnya biaya transportasi untuk pengiriman cabai rawit dan segala biaya yang dikeluarkan ditanggung sendiri oleh pedagang besar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis maka kesimpulan dari penelitian ini adalah : Pendapatan petani responden di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi yang tidak terikat dengan lembaga pemasaran sebesar Rp 11.071.033/Ha, sedangkan pendapatan petani responden di Desa Sunju yang terikat dengan lembaga pemasaran sebesar Rp 9.797.596/Ha. Pola kelembagaan pemasaran di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi menunjukkan bahwa dengan adanya lembaga pemasaran di desa tersebut membantu petani dalam mengatasi masalah modal untuk usahatannya, namun petani tidak memiliki kebebasan untuk menjual keseluruhan hasil usahatannya dengan harga yang lebih tinggi.

Saran

Melalui penelitian ini diharapkan adanya keseimbangan harga yang diberikan oleh lembaga pemasaran, sehingga adanya harga yang sama diterima oleh petani cabai rawit, khususnya yang terikat dengan lembaga pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. 2011. Sulawesi Tengah Dalam Angka 2010. BPS-Statistics Sulawesi Tengah Provincial Office. Palu
- BPS.2012a. Sulawesi Tengah Dalam Angka 2011. Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Tengah. Palu

- BPS.2012b. Kabupaten Sigi Dalam Angka 2011. Badan Pusat Statistik Kabupaten Sigi
- BP3K Sigi. 2012. Laporan Tahunan Badan Penyuluhan Pertanian Kecamatan Marawola. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Cabai Rawit di Desa Sunju Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi
- Ihsan. 2007. Cabai Rawit. Penebar Swadaya. Jakarta
- Mosher, A.T. 1991. Mengerakkan dan Membangun Pertanian, CV. Yasaguna. Jakarta
- Saragih. 2001. Kumpulan Pemikiran Agribisnis Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian. Pustaka Wirausaha Muda. Bogor
- Soedarsono. H. 1995. Pengantar Ekonomi Mikro. LP3ES. Jakarta.