

**ANALISIS TATANIAGA CABAI MERAH (*Capsicum annuum*
L.) DI KECAMATAN BARUS JAHE KABUPATEN KARO**

SKRIPSI

OLEH
JANUARDO SIMANJUNTAK
188220117



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 21/3/25

Access From (repository.uma.ac.id)21/3/25

**ANALISIS TATANIAGA CABAI MERAH (*Capsicum annuum*
L.) DI KECAMATAN BARUS JAHE KABUPATEN KARO**

SKRIPSI

*Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Sarjana Di Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area*

OLEH

JANUARDO SIMANJUNTAK
188220117

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 21/3/25

Access From (repository.uma.ac.id)21/3/25

Judul Skripsi : Analisis Tataniaga Cabai Merah (*Capsicum annuum L.*) Di
Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo

Nama : Januardo Simanjuntak

NPM : 188220117

Fakultas : Pertanian

Disetujui Oleh :
Komisi Pembimbing



Prof. Dr. Ir. Retna Astuti Kuswardani, MS
Pembimbing I

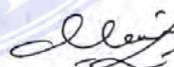


Muhammad Fadly Abdina, SP.M.Si
Pembimbing II

Diketahui Oleh :



Dr. Siswa Panjang Hernosa SP., M.Si
Dekan



Marizha Nurcahyani, S.ST., M.Sc.
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus : 19 September 2024

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun sebagai Syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, Januari 2025



Januardo Simanjuntak

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Januardo Simanjuntak
NPM : 188220117
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul "Analisis Tataniaga Cabai Merah (*Capsicum annuum L.*) Di Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo" beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihkan media atau formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagainya sebagai Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat : Medan

Pada Tanggal : Januari 2025

Yang menyatakan

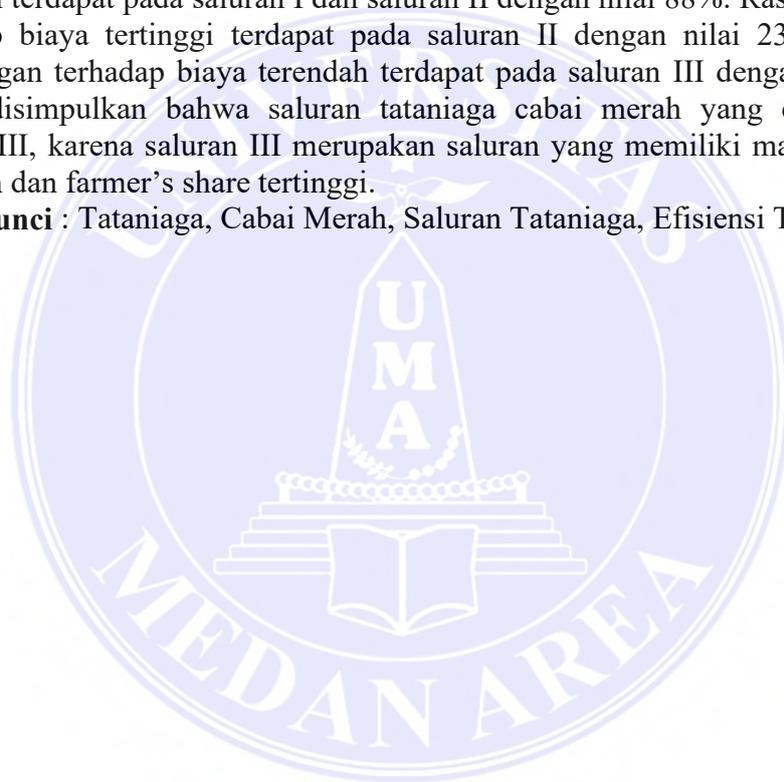


(Januardo Simanjuntak)

ABSTRAK

Penelitian Analisis Tataniaga Cabai Merah Di Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga cabai merah, margin tataniaga, farmer's share, rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga cabai merah, dan efisiensi tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data dilaksanakan pada bulan September sampai bulan Oktober 2023. Terdapat 3 saluran tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe. Harga jual petani kepada pedagang pengumpul sebesar Rp 32.000 dan kepada pedagang pengecer sebesar Rp 33.000. Pada penelitian ini margin tertinggi terdapat pada saluran I dan saluran II dengan nilai 12% dan margin terendah terdapat pada saluran III dengan nilai 10%. *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran III dengan nilai 90% dan *farmer's share* terendah terdapat pada saluran I dan saluran II dengan nilai 88%. Rasio keuntungan terhadap biaya tertinggi terdapat pada saluran II dengan nilai 23,06 dan rasio keuntungan terhadap biaya terendah terdapat pada saluran III dengan nilai 21,52. Dapat disimpulkan bahwa saluran tataniaga cabai merah yang efisien adalah saluran III, karena saluran III merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga terendah dan farmer's share tertinggi.

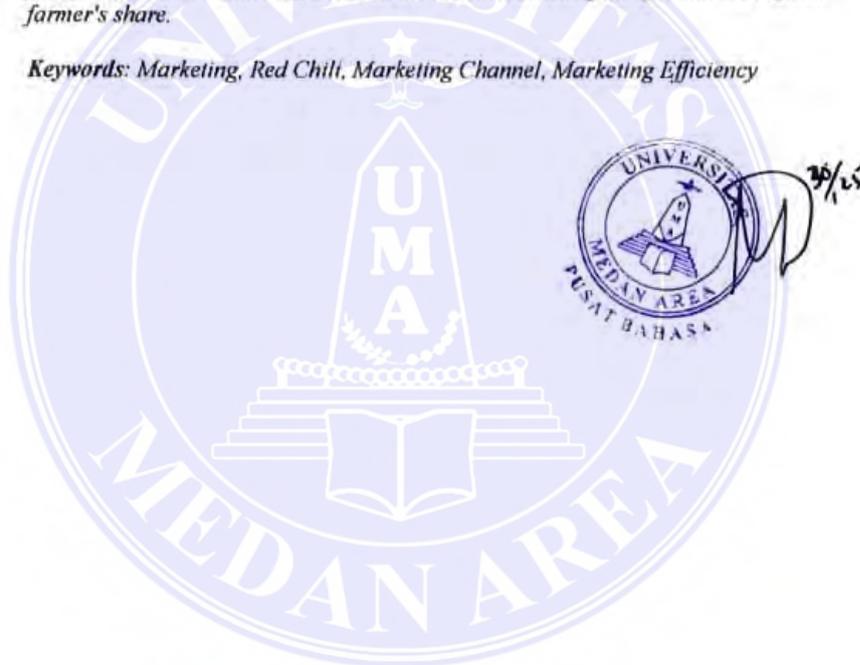
Kata Kunci : Tataniaga, Cabai Merah, Saluran Tataniaga, Efisiensi Tataniaga



ABSTRACT

This research on the Marketing Analysis of Red Chili in Barus Jahe Subdistrict, Karo Regency, aimed to determine the marketing channels of red chili, marketing margins, farmer's share, the profit-to-cost ratio of red chili marketing, and the efficiency of red chili marketing in Barus Jahe Subdistrict. This research used a descriptive quantitative method. Data collection was carried out from September to October 2023. There were three marketing channels for red chili in Barus Jahe Subdistrict. The selling price of farmers to collectors was IDR 32,000 and to retailers was IDR 33,000. In this research, the highest margin was found in Channel I and Channel II, with a value of 12%, and the lowest margin was found in Channel III, with a value of 10%. The highest farmer's share was found in Channel III, with a value of 90%, and the lowest farmer's share was found in Channel I and Channel II, with a value of 88%. The highest profit-to-cost ratio was found in Channel II, with a value of 23.06, and the lowest profit-to-cost ratio was found in Channel III, with a value of 21.52. It was concluded that the most efficient marketing channel for red chili was Channel III, as it had the lowest marketing margin and the highest farmer's share.

Keywords: *Marketing, Red Chili, Marketing Channel, Marketing Efficiency*



RIWAYAT HIDUP

Januardo Simanjuntak dilahirkan pada tanggal 02 Januari 2000 di Desa Laut Dendang, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara. Anak kelima dari lima bersaudara dan pasangan dari Marihot Halomoan Simanjuntak dan Mentoriana Situmeang.

Pendidikan Sekolah Dasar di SD RK Budi Luhur Medan, Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 27 Medan, dan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 10 Medan.

Pada bulan September tahun 2018, penulis menjadi mahasiswa di Universitas Medan Area pada Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis pernah mengikuti Praktek Kerja Lapangan di Rumah Produksi Kopi Saabas dan mengikuti Studi Lapangan di Kebun Percobaan Tanaman Sayuran Berastagi-Tongkoh dan di PT. Socfin Indonesia.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya, sehingga dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Analisis Tataniaga Cabai Merah (*Capsicum annuum L.*) Di Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo”. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

Dalam menyusun skripsi ini penulis telah banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr. Siswa Panjang Hernosa, SP., M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
3. Ibu Marizha Nurcahyani, S.ST, M.Sc selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan masukan dan arahan dalam penyelesaian Skripsi ini.
4. Ibu Prof. Dr. Ir. Retna Astuti K, MS selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan yang membangun bagi penulis sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Bapak Muhammad Fadly Abdina, SP, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan yang membangun bagi penulis sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan.

6. Bapak dan Ibu seluruh Dosen Agribisnis yang telah banyak membantu penulis.
7. Kedua Orang Tua saya tersayang Bapak Marihot Halomoan Simanjuntak dan Ibu Mento Riana Situmeang yang telah banyak memberikan dukungan baik itu secara moral dan material, serta curahan kasih sayang dan doanya yang tiada henti mereka panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa untuk penulis.
8. Kakak Saya tersayang Elviera Eveline Simanjuntak yang telah banyak memberikan dukungan kepada saya baik itu secara moral maupun material.
9. Seluruh teman-teman saya yang telah memberikan saya arahan dan dukungan untuk penyelesaian skripsi ini.
10. Instansi penelitian yang sudah membantu dan mengizinkan saya penelitian di lokasi tersebut.

Penulis menyadari sepenuhnya dalam penyusunan Skripsi ini masih banyak terdapat kesalahan, kekurangan, dan jauh dari kesempurnaan baik dalam segi penyajian maupun segi ilmiahnya.

Semoga Skripsi ini berguna bagi pembaca secara umum dan penulis secara khusus. Akhir kata dari penulis mengucapkan terima kasih.

Medan, Januari 2025



JANUARDO SIMANJUNTAK

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PERNYATAAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	Error! Bookmark not defined.
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Kerangka Pemikiran.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Tanaman Cabai Merah	8
2.2 Penanganan Pasca Panen	8
2.2.1 Panen.....	9
2.2.2 Sortasi	9
2.2.3 Penyimpanan.....	9
2.2.4 Pengemasan.....	10
2.2.5 Pengangkutan.....	10
2.3 TataNiaga	10
2.3.1 Lembaga Tataniaga	11
2.3.2 Saluran Tataniaga.....	12
2.3.3 Margin Tataniaga	13
2.3.4 Farmer's Share	14
2.3.5 Rasio Keuntungan Terhadap Biaya.....	15
2.3.6 Efisiensi Tataniaga.....	16

2.4 Penelitian Terdahulu	18
III. METODE PENELITIAN	22
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	22
3.2 Metode Pengambilan Sampel.....	22
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	23
3.4 Metode Analisis Data.....	24
3.5 Defenisi Operasional Variabel	27
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	29
4.1 Kondisi dan Letak Geografi.....	29
4.2 Petani Cabai Merah di Kecamatan Barusjahe Kabupaten Karo.....	31
4.3 Karakteristik Responden	32
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	35
5.1 Saluran Tataniaga Cabai Merah di Desa Tanjung Barus Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo	35
5.2 Biaya Produksi dan Biaya Tataniaga Cabai Merah.....	42
5.3 Margin Tataniaga	55
5.4 <i>Farmer's Share</i>	57
5.5 Rasio Keuntungan Terhadap Biaya.....	58
5.6 Efisiensi Tataniaga.....	58
5.7 Pembahasan Saluran Cabai Merah.....	60
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	62
6.1 Kesimpulan	62
6.2 Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN.....	67

DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	7
2.	Saluran Tataniaga.....	25
3.	Kabupaten Karo	30
4.	Kecamatan Barus Jahe	31
5.	Saluran Tataniaga Cabai Merah di Desa Tanjung Barus Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo	35



DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
1.	Data Luas Panen, dan Produksi Cabai Merah di Sumatera Utara.....	2
2.	Data Luas Panen dan Produksi Cabai Merah di Kabupaten Karo	3
3.	Data Luas Panen dan Produksi Cabai Merah di Kecamatan Barus Jahe	4
4.	Harga Cabai Merah di Kecamatan Barus Jahe.....	5
5.	Jumlah Populasi dan Sampel.....	23
6.	Karakteristik Responden Petani Cabai Merah Berdasarkan Jenis Kelamin, Umur dan Tingkat Pendidikan	32
7.	Karakteristik Responden Pedagang Pengumpul, Pedagang Pengecer, dan Pedagang besar Cabai Merah Berdasarkan Jenis Kelamin, Umur dan Tingkat Pendidikan.....	33
8.	Karakteristik Responden Konsumen Cabai Merah Berdasarkan Jenis Kelamin, Umur dan Tingkat Pendidikan	33
9.	Jenis Saluran Tataniaga dan Jumlah Responden Petani Cabai Merah di Desa Tanjung Barus Kecamatan Barus Jahe	37
10.	Kebutuhan Bibit	43
11.	Harga Jual dan Biaya Produksi Cabai Merah	44
12.	Produksi Cabai Merah Dalam Sekali Panen	46
13.	Keuntungan Cabai Merah Pada Sekali Panen.....	47
14.	Biaya Tataniaga Pedagang Pengumpul.....	49
15.	Keuntungan Pedagang Pengumpul	50
16.	Biaya Tataniaga Pedagang Besar	51
17.	Keuntungan Pedagang Besar	52
18.	Biaya Tataniaga Pedagang Pengecer	53
19.	Keuntungan Pedagang Pengecer	54
20.	Margin Tataniaga Cabai Merah	55
21.	<i>Farmer's Share</i> Tataniaga Cabai Merah.....	57
22.	Rasio Keuntungan Terhadap Biaya.....	58
23.	Efisiensi Tataniaga Cabai Merah	59

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Keterangan	Halaman
1.	Daftar Kuisisioner Penelitian.....	67
2.	Karakteristik Petani Cabai Merah	76
3.	Karakteristik Pedagang Pengumpul	77
4.	Karakteristik Pedagang Besar	77
5.	Karakteristik Pedagang Pengecer.....	77
6.	Karakteristik Konsumen.....	77
7.	Luas Lahan, Harga Jual, Jumlah Produksi, Penerimaan, Harga Jual, Jumlah Produksi, Penerimaan, dan Total Penerimaan Sekali Panen Cabai Merah	78
8.	Jumlah Bibit, Total Produksi, Total Biaya Produksi, Total Penerimaan, dan Keuntungan Dalam Sekali Panen	79
9.	Luas Lahan, Biaya Produksi Untuk Bibit, Pupuk, Pestisida Dalam Sekali Panen Per Meter	80
10.	Jumlah Produksi, Total Produksi, Total Biaya Produksi, Total Penerimaan, dan Keuntungan Cabai Merah Sekali Panen Per Kilogram	81
11.	Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, dan Total Penjualan Pedagang Pengumpul	82
12.	Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pembelian, Total Pengeluaran, Total Penjualan, dan Keuntungan Pedagang Pengumpul.....	82
13.	Pembelian, Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran, dan Keuntungan Pedagang Pengumpul Per Kilogram	82
14.	Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, dan Total Penjualan Pedagang Besar	83
15.	Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pembelian, Total Pengeluaran, Total Penjualan, dan Keuntungan Pedagang Besar	83
16.	Pembelian, Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran, dan Keuntungan Pedagang Besar Per Kilogram	83
17.	Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, dan Total Penjualan Pedagang Pengecer.....	84
18.	Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pembelian, Total Pengeluaran, Total Penjualan, dan Keuntungan Pedagang Pengecer	84
19.	Pembelian, Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran, dan Keuntungan Pedagang Pengecer Per Kilogram.....	84
20.	Dokumentasi Penelitian	85
21.	Surat Izin Riset.....	88
22.	Surat Selesai Riset.....	89

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara agraris yang mengandalkan sektor pertanian sebagai sumber mata pencaharian bagi sebagian besar penduduk di Indonesia. Pertanian merupakan sektor yang sangat dominan dalam pendapatan masyarakat di Indonesia, karena mayoritas penduduk Indonesia bekerja sebagai petani. Sektor pertanian meliputi subsektor perikanan, subsektor peternakan, subsektor kehutanan dan subsektor hortikultura (Cahyono, 2005). Sektor pertanian merupakan sektor yang mempunyai peran penting dalam perekonomian nasional. Sektor pertanian juga mampu memperoleh keuntungan yang menghasilkan devisa negara. Salah satu subsektor pertanian adalah hortikultura karena menempati posisi yang penting sebagai produk pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan (Tarigan, 2009).

Hortikultura adalah bidang pertanian tanaman yang mempelajari tentang budidaya buah-buahan, sayuran, dan tanaman hias. Produk hortikultura merupakan salah satu produk pertanian yang memiliki potensi pengembangan untuk menjadi produk unggulan agar dapat meningkatkan kesejahteraan petani Indonesia. Secara umum, produk hortikultura memiliki nilai ekonomi yang tinggi, namun dengan karakteristik yang mudah rusak dan akan sangat berdampak terhadap harga dan pendapatan petani. Oleh karena itu, dalam pengembangan hortikultura perlu mempertimbangkan berbagai faktor, seperti permintaan, distribusi, rantai pasar, dan mutu produk (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2014).

Cabai merah (*Capsicum annuum L.*) merupakan salah satu produk hortikultura yang banyak dibudidayakan oleh petani di Indonesia karena memiliki

nilai ekonomi yang cukup tinggi. Cabai mengandung berbagai macam senyawa yang berguna bagi kesehatan manusia. Sun et al (2007) menyatakan bahwa tanaman cabai mengandung antioksidan yang berguna untuk menjaga tubuh dari serangan radikal bebas. Selain itu, terdapat kandungan vitamin C yang cukup tinggi pada tanaman cabai dan dapat memenuhi kebutuhan harian setiap manusia. Cabai merah merupakan salah satu produk unggulan yang cukup strategis baik dilihat dari sisi produksi maupun sisi konsumsi. Selain digunakan untuk keperluan rumah tangga, pemanfaatan cabai merah juga dapat digunakan sebagai bahan baku industri masakan, pengolahan makanan dan obat-obatan (Tarigan, 2007). Hal ini menyebabkan permintaan dan konsumsi cabai merah cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Menurut Data Badan Pusat Statistik, luas panen dan produksi cabai merah di Provinsi Sumatera Utara dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Luas Panen dan Produksi Cabai Merah di Sumatera Utara

Kabupaten	Luas Panen (ha)		Produksi (kw)	
	2020	2021	2020	2021
Mandailing Natal	394	108	53.484	4975
Tapanuli Selatan	423	376	24.355	25.471
Tapanuli Tengah	58	48	7.898	4.933
Tapanuli Utara	1.364	1.405	62.224	79.876
Toba	104	104	7.122	7.696
Asahan	147	146	17.860	9.592
Simalungun	3.221	2.884	493.564	811.089
Karo	6.320	6.210	704.823	657.554
Deli Serdang	366	357	22.451	29.439
Langkat	462	588	119.840	15.685
Humbang Hasundutan	770	780	45.927	52.138
Samosir	171	171	6.181	10.476
Serdang Bedagai	161	154	8.425	17.977
Sumatera Utara	18.523	17.066	1.938.617	2.086.234

Sumber : Badan Pusat Statistik Sumatera Utara, 2022

Tabel 1 menunjukkan bahwa pada tahun 2020, luas panen cabai merah sebesar 18.523 hektar dan produksi 1.938.617 kw. Pada tahun 2021, luas panen cabai merah sebesar 17.066 dan produksi 2.086.234. Menurut Data Badan Pusat

Statistik Karo, daerah penanaman cabai merah di Kabupaten Karo terdiri dari 17 distrik. Menurut Data Badan Pusat Statistik, luas panen dan produksi cabai merah pada Kabupaten Karo selama tiga tahun terakhir dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Luas Panen dan Produksi Cabai Merah di Kabupaten Karo

Kecamatan	Luas Panen (ha)			Produksi (kw)		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Mardingding	475	412	676	28.589	37.839	48.648
Laubaleng	38	86	165	2.640	8.146	15.869
Tiga Binanga	9	16	34	752	1.079	3.448
Juhar	44	47	42	4.666	3.847	3.386
Munte	139	241	186	8.915	18.736	14.320
Kuta Buluh	57	57	95	7.560	5.755	6.195
Payung	306	436	219	22.171	34.210	11.370
Tiganderket	384	250	207	19.798	26.034	21.008
Simpang Empat	459	828	1.057	31.791	77.409	94.291
Naman Teran	1.071	994	984	72.095	88.155	35.819
Merdeka	157	182	208	7.190	15.720	27.965
Kabanjahe	437	419	354	16.414	18.284	17.100
Berastagi	91	170	150	8.632	20.085	21.545
Tigapanah	835	436	211	74.992	38.991	41.935
Dolat Rayat	194	258	336	16.995	52.600	77.980
Merek	790	934	798	91.958	178.054	153.768
Barusjahe	502	554	488	60.712	79.879	62.907
Karo	5.988	6.320	6.210	475.870	704.823	657.554

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Karo, 2022

Tabel 2 menunjukkan bahwa pada tahun 2019, luas panen cabai merah sebesar 5.988 ha dengan produksi 475.870 kw. Pada tahun 2020, luas panen cabai merah meningkat menjadi 6.320 ha dengan produksi 704.823 kw. Pada tahun 2021, luas panen cabai merah menurun menjadi 6.210 ha dengan produksi 657.554 kw. Kecamatan Barus Jahe merupakan salah satu Kecamatan yang terluas ke-7 dari 17 Kecamatan di Kabupaten Karo. Menurut Data Badan Pusat Statistik, luas panen dan produksi cabai merah Kecamatan Barus Jahe dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Data Luas Panen dan Produksi Cabai Merah di Kecamatan Barus Jahe

Desa	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)
	2022	2022
Rumamis	3	4
Semangat	2	2
Sinaman	3	5
Talimbaru	3	6
Pertumbuken	6	4
Bulan Julu	4	2
Bulan Jahe	3	2
Suka Nalu	4	2
Suka Julu	3	9
Barusjahe	4	6
Serdang	7	6
Penampen	5	5
Sarimanis	3	2
Tangkidik	2	3
Paribun	2	4
Persadanta	4	2
Sikab	2	1
Tanjungbarus	5	3
Barusjulu	6	3
Barus Jahe	75	58

Sumber : Balai Penyuluhan Pertanian Barus Jahe, 2022

Tabel 3 menunjukkan bahwa luas panen dan produksi cabai merah di Kecamatan Barus Jahe mengalami penurunan, hal ini dikarenakan terjadinya erupsi pada gunung sinabung, sehingga menyebabkan lahan pertanian yang ada di Kabupaten Karo mengalami kerusakan.

Aspek mutu dan keamanan pangan merupakan masalah utama dalam produksi dan pemasaran sayuran, hal ini berkaitan dengan semakin meningkatnya kepedulian konsumen terhadap mutu dan kesehatan. Swastha dan Irawan (2001) dan Alma (2007) menjelaskan bahwa pemasaran hasil pertanian khususnya pada hortikultura masih menjadi bagian yang lemah dalam aliran produk karena belum berjalan secara efisien. Hal ini dapat dilihat dari panjangnya jalur distribusi yang berdampak negatif pada harga produk. Menurut Data Badan Pusat Statistik, harga cabai merah dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Harga Cabai Merah di Kecamatan Barus Jahe

No	Tahun	Harga Cabai Merah (Rp)
1	2019	40.000
2	2020	38.000
3	2021	35.000
4	2022	33.000

Sumber : Kecamatan Barus Jahe, 2022

Kecamatan Barus Jahe merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Karo yang ikut berpartisipasi dalam memproduksi cabai merah. Kecamatan Barus Jahe terdiri dari 19 desa dimana setiap desa berpartisipasi dalam memproduksi cabai merah. Hasil panen petani dijual kepada pedagang pengumpul dengan harga yang rendah kemudian pedagang pengumpul menjual kepada pedagang pengecer dengan harga yang berbeda dari harga beli dari petani sehingga terjadi perbedaan harga antara petani dengan pengecer. Di Desa Tanjung Barus, petani menjual hasil panen cabai merah kepada pedagang pengumpul yaitu dengan harga Rp 32.000, namun harga jual cabai merah pada pedagang pengecer yaitu dengan harga Rp 33.000 - Rp 34.500. Petani cabai merah di Desa Tanjung Barus sering mengalami kerugian dari budidaya cabai merah ataupun mendapatkan sedikit keuntungan dari penjualan cabai merah, maka perlu diteliti margin tataniaga cabai merah, *farmer's share*, rasio keuntungan dan biaya tataniaga cabai merah di Desa Tanjung Barus agar dapat mengetahui hal apa yang menyebabkan harga cabai merah rendah. Dari hal itu maka peneliti dapat mengetahui saluran tataniaga cabai merah yang dapat diterapkan oleh petani di Desa Tanjung Barus sehingga petani mendapatkan keuntungan dari hasil budidaya tanaman cabai merah (Kecamatan Barus Jahe, 2023).

Berdasarkan uraian yang di atas, maka peneliti ingin melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Tataniaga Cabai Merah Di Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka masalah yang dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe ?
2. Berapa margin tataniaga, *farmer's share*, rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga di Kecamatan Barus Jahe ?
3. Bagaimana efisiensi tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui saluran tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe.
2. Untuk mengetahui margin tataniaga, *farmer's share*, rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe.
3. Untuk mengetahui efisiensi tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe.

1.4 Manfaat Penelitian

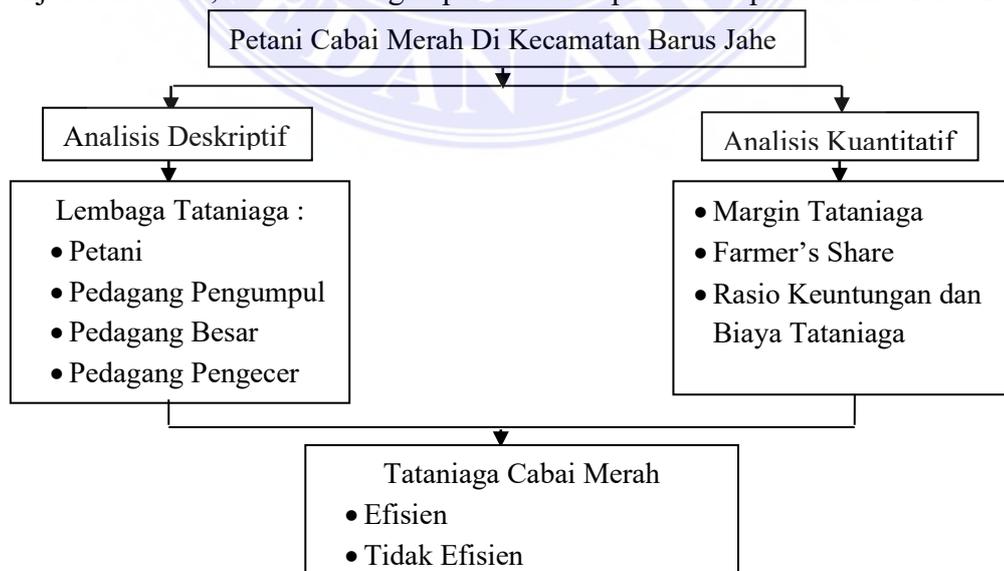
Dengan dilakukannya penelitian ini, penulis berharap agar hasil yang diperoleh dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Bagi petani cabai merah, diharapkan dapat memberi informasi agar dapat memasarkan hasil produksi cabai merah secara efisien.
2. Bagi pemerintah daerah, diharapkan dapat menentukan tataniaga dan efisiensi pemasaran cabai merah yang efisien.

3. Bagi akademisi, diharapkan agar hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan informasi dan referensi bagi para peneliti lainnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Petani cabai merah adalah orang yang membudidayakan komoditi cabai merah dilahan baik sebagai pemilik maupun penyewa. Hasil budidaya yang berupa cabai merah dijual oleh petani ke konsumen akhir yang mengakibatkan terjadinya proses tataniaga cabai merah dan melibatkan beberapa lembaga tataniaga yaitu petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen. Dari setiap lembaga memiliki harga jual cabai merah yang berbeda-beda tergantung dari biaya yang dikeluarkan dan sejumlah keuntungan yang diinginkan oleh setiap lembaga. Untuk mengetahui besar margin tataniaga, maka dapat dilihat dari selisih harga yang diterima oleh petani dengan selisih harga yang diterima konsumen akhir. Efisiensi tataniaga juga dapat dilihat dari *farmer's share* dibandingkan dengan harga jual pada pedagang pengecer serta keuntungan dan biaya tataniaga di setiap lembaga tataniaga. Berdasarkan penjelasan diatas, skema kerangka pemikiran dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tanaman Cabai Merah

Cabai merah (*Capsicum annuum L.*) adalah tanaman semusim dan termasuk dalam famili *Solanaceae*. Cabai merah merupakan salah satu sayuran yang sangat digemari oleh masyarakat. Cabai merah juga kaya akan protein, lipid, serat, garam mineral dan beberapa vitamin A, vitamin E, vitamin C, dan vitamin K. Cabai merah dapat tumbuh dengan baik di dataran tinggi maupun di dataran rendah. Penanaman cabai merah dapat dilakukan di ketinggian lahan 1-2.000 mdpl maupun di lahan yang rendah, perlu diperhatikan bahwa lahan mana pun yang dipilih akan berpengaruh pada jenis cabai merah yang akan ditanam maupun jenis hama dan penyakit yang menyerang cabai merah itu sendiri, selain itu menanam cabai merah hendaknya memilih lahan yang agak miring, apalagi ketika masuk pada musim hujan yaitu berkisar 15-25 % untuk menghindari genangan air (Dermawan dan Harpenas, 2010). Morfologi cabai merah yaitu tegak, ukuran daunnya lebih lebar dibanding cabai pada umumnya. Daun cabai ini berwarna hijau tua bertabur putih di atasnya sehingga memberikan kesan sebagai daun keriting yang dibedaki. Cabai merah lebih tahan terhadap serangan penyakit dibandingkan dengan cabai lainnya (Setiadi, 2004).

2.2 Penanganan Pasca Panen

Penanganan pasca panen merupakan salah satu rangkaian dengan kegiatan budidaya tanaman. Kegiatan ini juga perlu diperhatikan dan harus teliti agar hasil yang akan dipasarkan mempunyai kualitas yang baik dan bernilai tinggi. Penanganan ini meliputi pengolahan primer yaitu perlakuan mulai dari panen sampai komoditas dapat dikonsumsi atau siap diolah, serta pengolahan sekunder

yaitu tindakan yang mengubah hasil tanaman menjadi bentuk lain agar lebih awet (Mutiarawati, 2009).

2.2.1 Panen

Panen merupakan salah satu kegiatan awal dalam penanganan pascapanen. Panen dilakukan pada tingkat kematangan yang tepat dan dengan teliti untuk menjaga mutu produk. Cabai merah dapat dipanen pada umur 60-75 hari setelah tanam untuk yang ditanam di dataran rendah, dan pada umur 3-4 bulan untuk yang ditanam di dataran tinggi. Cabai merah dipanen setelah buahnya 75% berwarna merah (Moekasan et al. 2005; Sumarni 2005). Buah yang dipanen terlalu muda akan cepat layu, bobot cepat berkurang, cepat rusak, dan tidak tahan guncangan waktu pengangkutan.

2.2.2 Sortasi

Sortasi merupakan pemisahan bahan yang sudah dibersihkan ke dalam berbagai fraksi kualitas berdasarkan karakteristik fisik (kadar air, bentuk, ukuran, berat jenis, tekstur, warna, benda asing/kotoran, jenis dan jumlah kerusakan oleh serangga). Adapun tujuan sortasi yaitu untuk meningkatkan dan menjaga kemurnian benih (Bramasto, 2008 dalam Yuniarti dkk., 2015). Buah cabai yang telah dipanen segera disortasi untuk mencegah kerusakan. Penundaan sortasi akan mempercepat pembusukan. Cabai hasil sortasi yang berkualitas kurang baik masih dapat dipasarkan, meskipun harganya rendah (Asgar, 2000).

2.2.3 Penyimpanan

Cabai yang telah dipanen dapat disimpan di lapangan atau di ruangan tertutup, yaitu bangunan berventilasi, ruang berpendingin atau ruang tertutup yang konsentrasi gasnya berbeda dengan atmosfer. Cara yang biasa digunakan adalah

menyimpan cabai segar pada suhu dingin, sekitar 40°C. Menurut Asgar (2009), pendinginan bertujuan untuk menekan tingkat perkembangan mikroorganisme dan perubahan biokimia. Penyimpanan pada suhu rendah merupakan cara terbaik untuk mempertahankan kesegaran cabai. Suhu optimal pendingin bergantung pada varietas cabai dan tingkat kematangannya. Oleh karena itu, cabai yang akan disimpan hendaknya sehat, seragam kematangannya, dan dikemas dengan baik.

2.2.4 Pengemasan

Pengemasan bertujuan untuk melindungi mutu cabai sebelum dipasarkan. Pengemasan yang baik dapat mencegah kehilangan hasil, mempertahankan mutu dan penampilan, serta memperpanjang masa simpan bahan. Kemasan yang biasa digunakan untuk memudahkan penyimpanan dan pengangkutan cabai di pasar domestik adalah keranjang bambu, peti kayu, dan plastik.

2.2.5 Pengangkutan

Pengangkutan merupakan mata rantai penting dalam penanganan pasca panen dan distribusi cabai. Untuk memperpanjang kesegaran, biasanya pedagang memerlukan alat angkut yang cocok untuk memperlancar pemasaran. Jika jumlah cabai yang dipasarkan sedikit, biasanya petani atau pedagang menggunakan pikulan, sepeda atau gerobak. Selama pengangkutan, cabai dapat mengalami kerusakan mekanis karena kontak dengan wadah atau dengan cabai yang lain akibat guncangan.

2.3 TataNiaga

Tataniaga dan pemasaran sering digunakan secara bergantian karena pada dasarnya memiliki makna yang sama. Dalam bahasa Inggris kedua kata tersebut berasal dari kata yang sama yaitu marketing, sehingga tataniaga maupun

pemasaran sama-sama memiliki tujuan dalam menyalurkan barang maupun jasa hasil produksi dari produsen kepada konsumen akhir yang terdiri dari beberapa rangkaian kegiatan bisnis. Tataniaga dapat diartikan sebagai proses pengalihan kepemilikan barang maupun jasa (Asmarantaka, 2009).

Hasyim (2012), menyatakan bahwa lembaga-lembaga tataniaga menyalurkan produk-produk pertanian dari produsen dengan membentuk jaringan tataniaga. Arus tataniaga yang terbentuk dalam kegiatan tataniaga sangat beragam, misalnya terdapat petani produsen yang berhubungan langsung dengan konsumen akhir atau petani produsen berhubungan terlebih dahulu dengan tengkulak kemudian ke pedagang pengumpul atau pedagang besar, selanjutnya ke agen-agen penjualan, dan pedagang pengecer.

2.3.1 Lembaga Tataniaga

Proses tataniaga terdapat beberapa pelaku ekonomi yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung, keterlibatan ini dilakukan dengan melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga. Menurut Hanafiah dan Saefudin (2006), lembaga tataniaga adalah suatu badan usaha yang mengadakan kegiatan atau fungsi tataniaga yang dimana barang-barang tersebut bergerak dari pihak produsen sampai ke pihak konsumen.

Menurut Sudiyono (2001), lembaga pemasaran adalah badan usaha atau lembaga yang secara langsung berhubungan didalam mengalirkan barang dari produsen ke konsumen. Lembaga-lembaga pemasaran ini dapat berupa tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Lembaga-lembaga dapat didefinisikan sebagai berikut :

- a. Tengkulak yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai maupun dengan kontrak pembelian.
- b. Pedagang pengumpul yaitu membeli komoditi pertanian dari tengkulak yang harganya relatif kecil.
- c. Pedagang besar yaitu melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang pengumpul dan juga melakukan proses distribusi ke pedagang pengecer.
- d. Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen (Sudiyono, 2001).

2.3.2 Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga adalah suatu organisasi yang saling berhubungan dalam proses pembuatan produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi. Adanya jarak antara produsen dengan konsumen sehingga proses penyaluran produk dari produsen ke konsumen melibatkan beberapa perantara (Kotler & Keller 2008).

Hanafiah dan Saefuddin (2006), memberikan pendapat bahwa panjang pendeknya saluran tataniaga yang dilalui suatu komoditi tergantung pada beberapa faktor, antara lain :

1. Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya semakin panjang saluran yang ditempuh oleh produk.
2. Sifat produk yang cepat rusak dapat menuntut penerimaan yang cepat ditangan konsumen, sehingga menghendaki saluran yang pendek dan cepat.
3. Bila produksi berlangsung dalam ukuran kecil, maka jumlah produk yang dihasilkan berukuran kecil.

4. Produsen yang posisi keuangannya kuat, cenderung memperpendek saluran tataniaga.

2.3.3 Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah selisih antara dua pengembalian atau hasil produk pada dua tingkatan dalam saluran tataniaga, misalnya selisih antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen (Rahim dan Hastuti, 2007). Margin akan diterima oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut. Semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar margin pemasarannya, hal ini dikarenakan lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Semakin besar margin pemasaran akan menyebabkan bagian harga yang diterima oleh petani produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen, yang berarti saluran pemasaran tidak efisien (Gitosudarmo, 2001).

Efisiensi tataniaga diukur secara kuantitatif, salah satu indikator yang dapat digunakan adalah margin tataniaga. Melalui margin tataniaga, dapat dilihat bagaimana perbedaan suatu harga yang terjadi antara petani dengan konsumen. Kohls dan Uhls (2002), mendefinisikan bahwa margin tataniaga sebagai perbedaan harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh petani. Margin tataniaga ini terdiri dari dua komponen yaitu besarnya biaya tataniaga dan keuntungan tataniaga. Margin tataniaga dapat pula didefinisikan dengan dua cara, yaitu :

1. Margin tataniaga merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani.

2. Margin tataniaga merupakan biaya dari jasa-jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran dari jasa-jasa pemasaran.

Definisi pertama menyebutkan bahwa margin tataniaga merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani. Harga yang dibayarkan konsumen merupakan harga ditingkat pengecer, yaitu merupakan perpotongan antara kurva permintaan primer dengan kurva penawaran turunan. Harga di tingkat petani merupakan potongan antara kurva permintaan turunan dengan kurva penawaran primer (Sudiyono, 2004). Komponen margin tataniaga terdiri dari biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi tataniaga yang disebut dengan biaya pemasaran atau biaya fungsional dan keuntungann lembaga tataniaga. Pemasaran suatu produk pertanian terdapat pada lembaga yang melakukan fungsi-fungsi tataniaga (Rahim dan Hastuti, 2007).

Distribusi margin tataniaga pada uraian dijelaskan bahwa margin tataniaga merupakan selisih antara yang dibayarkan oleh konsumen dan harga yang diterima petani ($Pr - Pf$). Berdasarkan penjabaran dijelaskan bahwa margin tataniaga sendiri dari biaya-biaya untuk melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga dan keuntungan lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat dalam aktifitas pemasaran suatu komoditi pertanian (Sudiyono, 2004).

2.3.4 Farmer's Share

Efisiensi tataniaga dinilai tidak cukup hanya dengan menggunakan indikator margin tataniaga. Untuk menilai efisiensi tataniaga dapat juga dianalisis melalui indikator *Farmer's share*. *Farmer's share* merupakan alat analisis yang

dapat digunakan untuk menentukan efisiensi tataniaga yang dapat dilihat dari sisi pendapatan petani. Kohls dan Uhls (2002), mendefinisikan bahwa *farmer's share* sebagai persentase harga yang diterima oleh petani sebagai imbalan dari kegiatan usahatani yang dilakukannya dalam menghasilkan suatu komoditas.

Menurut Kohls dan Uhls (2002), *farmer's share* dapat dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, ketahanan suatu produk, ukuran produk, jumlah produk, dan biaya transportasi. Nilai *farmer's share* dapat ditentukan oleh besarnya rasio harga yang diterima oleh produsen (Pf) dan harga yang dibayarkan oleh konsumen (Pr). Secara matematis dapat dirumuskan dengan persamaan sebagai berikut :

$$Fs = Pf/Pr \times 100\%$$

Keterangan :

Fs = *Farmer's share*

Pf = harga di tingkat petani

Pr = harga di tingkat konsumen

Farmer's share yang rendah memperlihatkan harga yang rendah diterima oleh petani sedangkan konsumen akhir membayar dengan harga yang tinggi. Nilai *farmer's share* berbanding terbalik dengan margin tataniaga yaitu jika *farmer's share* tinggi, maka margin tataniaga rendah dan sebaliknya jika *farmer's share* rendah maka margin tataniaga tinggi (Kohls dan Uhls, 2002).

2.3.5 Rasio Keuntungan Terhadap Biaya

Prayitno, dkk (2013), menyatakan bahwa rasio keuntungan terhadap biaya merupakan perbandingan antara tingkat keuntungan yang diperoleh lembaga tataniaga dengan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga yang

bersangkutan. Secara matematis, perhitungan rasio keuntungan terhadap biaya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Rasio keuntungan terhadap biaya} = \pi i / C_i$$

Keterangan :

πi = Keuntungan lembaga tataniaga ke- i

C_i = Biaya tataniaga

2.3.6 Efisiensi Tataniaga

Salah satu tujuan untuk melakukan analisis tataniaga dari suatu komoditas adalah untuk menilai efisiensi dari sistem tataniaga yang terjadi dalam mengalirkan suatu produk dari produsen sampai ke konsumen. Asmarantaka (2012), menyatakan bahwa efisiensi dari sebuah sistem tataniaga bisa didapat dari struktur pasar persaingan sempurna akan tetapi, struktur pasar ini tidak dapat ditemukan dalam keadaan nyata atau sangat susah untuk ditemukan. Kohl dan Uhl (2002) menyatakan bahwa efisiensi tataniaga dapat ditingkatkan melalui dua cara yaitu, pengurangan biaya tanpa mengurangi manfaat tataniaga dan peningkatan manfaat produk tanpa meningkatkan biaya tataniaga.

Dari pengertian yang telah dinyatakan oleh para ahli mengenai efisiensi tataniaga, dapat diketahui bahwa efisiensi tataniaga merupakan suatu kondisi yang dapat dicapai apabila suatu sistem tataniaga dapat menyampaikan komoditas dari konsumen ke produsen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga suatu komoditas, yang dimana hal ini dapat dicapai apabila sebuah sistem tataniaga semakin dekat dengan sistem pasar persaingan sempurna dan mampu memberikan

kepuasan bagi semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga suatu komoditas yang terwujud melalui pengurangan biaya tanpa mengurangi manfaat tataniaga dan peningkatan manfaat tataniaga tanpa peningkatan biaya.

Efisiensi tataniaga sendiri dapat dibedakan menjadi efisiensi operasional dan efisiensi harga. Menurut Kohl dan Uhl (2002), efisiensi operasional dapat diukur sebagai rasio output terhadap input. Peningkatan efisiensi operasional dapat dilihat pada situasi dimana biaya tataniaga dikurangi tanpa mempengaruhi sisi output dari rasio efisiensi. Efisiensi harga merupakan bentuk kedua dari efisiensi tataniaga. Efisiensi harga berkaitan dengan kemampuan sistem pasar yang mengalokasikan sumber daya secara efisien dan mengkoordinasikan produksi dan seluruh proses tataniaga menurut arahan konsumen. Efisiensi harga digunakan untuk mengukur seberapa kuat harga di pasar yang menggambarkan sistem produksi dan biaya pemasaran.

Asmarantaka (2012), menyatakan bahwa ukuran untuk menentukan tingkat kepuasan terhadap sistem tataniaga sulit dan sangat relatif. Oleh sebab itu, efisiensi tataniaga pada umumnya diukur dengan menggunakan indikator efisiensi operasional dan efisiensi harga. Efisiensi operasional terkait dengan penanganan aktivitas-aktivitas yang dapat meningkatkan rasio dari output-input tataniaga. Rasio efisiensi tataniaga (operasional) dapat dilihat dari peningkatan dengan dua cara yaitu : (1) perubahan sistem tataniaga dengan mengurangi biaya perlakuan pada fungsi-fungsi tataniaga tanpa mengubah manfaat atau kepuasan konsumen dan (2) meningkatkan kegunaan output dari proses tataniaga tanpa meningkatkan biaya tataniaga (Sudiyono, 2001). Efisiensi harga adalah ukuran kedua dari efisiensi tataniaga. Efisiensi ini menekankan kepada kemampuan dari sistem

tataniaga yang sesuai dengan kemauan konsumen. Sasaran dari efisiensi harga adalah efisiensi alokasi sumberdaya dan maksimum output. Efisiensi harga dapat dicapai apabila masing-masing pihak yang terlibat dengan kegiatan tataniaga memperoleh kepuasan atau memiliki sikap yang responsif terhadap harga yang berlaku. Efisiensi harga dapat dianalisis melalui ada atau tidaknya keterpaduan pasar antara pasar acuan dengan pasar pengikutnya.

2.4 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Rachma (2008), yang berjudul “Efisiensi Tataniaga Cabai Merah, (Studi kasus Desa Cibeureum, Kecamatan Sukamantri, Kabupaten Ciamis, Propinsi Jawa Barat)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima jenis saluran tataniaga cabai merah di Desa Cibeureum. Saluran tataniaga 1 (pedagang pengumpul - pedagang grosir - pedagang pengecer 2), saluran tataniaga II (pedagang pengumpul - pedagang grosir - pedagang pengecer 1 - pedagang pengecer 2), saluran tataniaga III (pedagang pengumpul - pedagang grosir - pedagang pengecer 2), saluran tataniaga IV (pedagang pengumpul - pedagang pengecer 1 - pedagang pengecer 2), dan saluran tataniaga V (pedagang pengumpul dan pedagang pengecer 1). Berdasarkan kelima saluran tataniaga tersebut, dapat dilihat bahwa 100 persen cabai merah dijual petani ke pedagang pengumpul. Hasil analisis margin tataniaga menunjukkan bahwa margin terbesar terdapat pada saluran II, III, dan IV, sedangkan margin terkecil terdapat pada saluran I dan V. Struktur pasar yang terbentuk dalam tataniaga cabai merah adalah bersaing tidak sempurna, maka setelah dianalisis tidak ada keterpaduan. Persaingan yang tidak sempurna dalam

tataniaga cabai merah ini menunjukkan bahwa sistem tataniaga cabai merah di lokasi penelitian belum efisien.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Dewi, Atika (2014), yang berjudul “Analisis Tataniaga Salak Pondo Di Didesa Wonokerto, Kecamatan Turi Kabupaten Sleman”. Penelitian ini bertujuan untuk : 1) menganalisis lembaga, fungsi dan saluran tataniaga, dan 2) menganalisis efisiensi sistem tataniaga salak pondoh melalui pendekatan margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya. Observasi dan wawancara dilakukan kepada 35 petani dan 12 lembaga tataniaga dengan metode *snowball sampling*. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui lembaga, fungsi dan saluran tataniaga salak pondoh di Desa Wonokerto, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya. Hasil penelitian menunjukkan terdapat 5 saluran tataniaga salak pondoh yang ada di Desa Wonokerto yang menjalankan fungsi yang berbeda-beda. Saluran III relatif efisien dibandingkan saluran lainnya. Saluran ini merupakan saluran terpendek yang hanya melibatkan pedagang pengecer sebagai lembaga tataniaga dengan harga jual di tingkat petani sebesar Rp 5.750 per kg, margin tataniaga sebesar Rp 3.500 per kg, *farmer's share* tertinggi sebesar 76.67% dan rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 1.40.

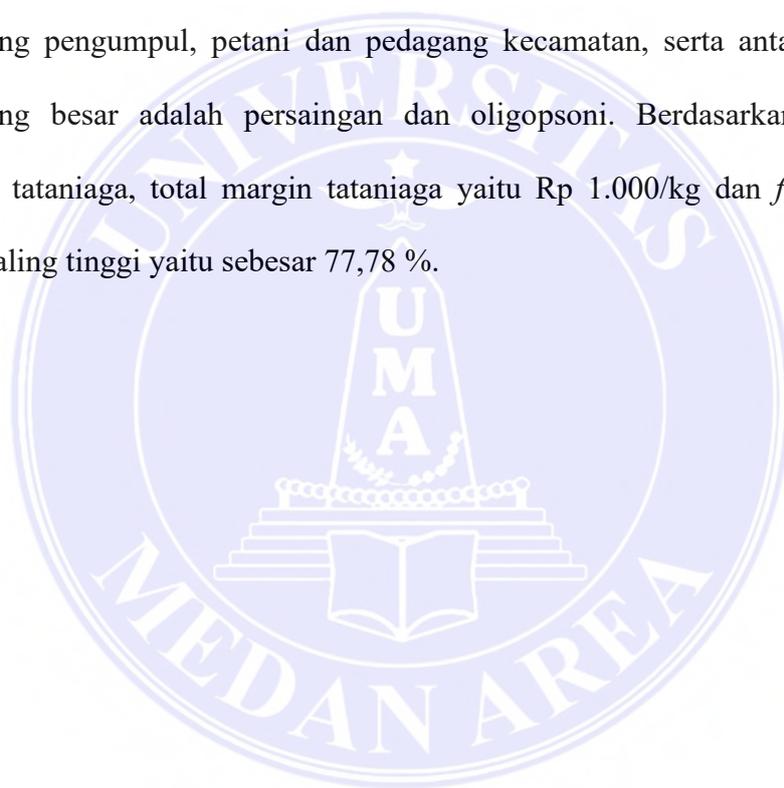
Penelitian lain yang dilakukan oleh Sinaga (2013), dengan judul “ Analisis Tataniaga Sayuran Kubis Ekspor Di Desa Saribudolok Kecamatan Silimakuta Kabupaten Simalungun” yang menyimpulkan bahwa saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian hanya terdapat satu saluran, yaitu Petani - Gapoktan -

Eksportir. Lembaga tataniaga yang paling banyak mengeluarkan biaya tataniaga eksportir, yaitu sebesar Rp 442.00/kg. Margin keuntungan yang paling besar ada pada eksportir, yaitu sebesar 758.00/kg dengan nisbah margin keuntungan sebesar 1.71. Pada saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian efisien karena biaya tataniaga yang dikeluarkan lebih kecil dari nilai produk yang dipasarkan.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Sembiring, Perdamen Krisman (2013), dengan judul “Analisis Tataniaga Kubis Di Desa Ciherang, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur, Provinsi Jawa Barat”. Observasi dan wawancara dilakukan pada petani melalui random sampling sedangkan snowball sampling digunakan untuk menentukan lembaga tataniaga apa saja yang terlibat dalam proses tataniaga kubis. Terdapat 3 saluran yang terbentuk dalam menyampaikan kubis kepada konsumen dengan fungsi tataniaga, lembaga tataniaga dan struktur pasar yang berbeda. Terdapat bahwa saluran III lebih efisien dibandingkan saluran yang lain dimana saluran III terdiri dari petani dan pengecer dengan tingkat harga jual Rp 3.500,-per kilogram dan *farmer's share* tertinggi sebesar 58,34%.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Maryani (2008), dengan judul “Analisis Usahatani dan Tataniaga Kedelai di Kecamatan Ciranjang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat pendapatan usahatani kedelai, mengkaji saluran tataniaga, struktur pasar dan permasalahan yang ada di setiap pelaku pasar, dan menganalisis tingkat efisiensi tataniaga kedelai di Kecamatan Ciranjang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Untuk tataniaga digunakan penelusuran saluran tataniaga, analisis margin pemasaran, analisis struktur pasar, dan analisis efisiensi tataniaga. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, terdapat dua saluran tataniaga kedelai di Kecamatan Ciranjang,

Kecamatan Cianjur, Jawa Barat. Dua saluran tataniaga tersebut yakni saluran tataniaga kedelai polong tua dan saluran tataniaga polong muda. Saluran tataniaga kedelai polong muda yaitu, kedelai yang dihasilkan oleh petani kemudian didistribusikan kepada pedagang pengumpul dan didistribusikan kembali ke pedagang pasar induk di parung, sedangkan untuk saluran tataniaga kedelai polong tua terdapat delapan saluran tataniaga yang digunakan oleh petani hingga produk sampai kepada konsumen akhir. Struktur yang dihadapi antara petani dan pedagang pengumpul, petani dan pedagang kecamatan, serta antara petani dan pedagang besar adalah persaingan dan oligopsoni. Berdasarkan perhitungan margin tataniaga, total margin tataniaga yaitu Rp 1.000/kg dan *farmer's share* yang paling tinggi yaitu sebesar 77,78 %.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo. Alasan memilih lokasi ini adalah karena lokasi tersebut memiliki luas panen dan jumlah produksi yang tinggi di Kabupaten Karo. Penelitian ini dilakukan dari bulan September sampai Oktober 2023.

3.2 Metode Pengambilan Sampel

Populasi adalah keseluruhan dari karakteristik yang menjadi objek penelitian. Sumber data dari survey merupakan suatu subjek yang dari mana data tersebut diperoleh (Arikunto, 2006). Sebagai dari suatu kelompok, harus memiliki kesamaan ciri atau ciri yang berbeda dengan kelompok lainnya (Azwar, 2005).

Sampel adalah suatu bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Dengan demikian, sampel merupakan bagian dari populasi yang karakteristiknya sedang diselidiki dan bisa mewakili seluruh populasi, sehingga jumlahnya lebih kecil dari populasi. Arikunto, S (2006) menyatakan bahwa jika subjeknya kurang dari 100, maka lebih baik digunakan semuanya untuk membuat survey menjadi sensus, dan jika anda memiliki banyak subjek, maka anda hanya dapat mengambil 10-15% atau 20-55%. Dari pernyataan tersebut, peneliti memutuskan untuk mengambil 30 petani sebagai sampel atau 23% dari 133 jumlah populasi. Untuk menentukan ukuran sampel bagi setiap desa, dapat ditentukan dengan menentukan persentase yang sesuai dengan jumlah petani di desa yang di survey.

Pengambilan sampel dari populasi penelitian dilakukan dengan teknik *Simple Random Sampling*. Menurut pendapat Sugiyono (2014), *Simple Random*

Sampling adalah cara pengambilan sampel dari beberapa anggota populasi yang dilakukan secara acak tanpa memandang lapisan dalam populasi tersebut. Sedangkan untuk pengambilan sampel pada lembaga pemasaran dapat melalui metode *Snow Ball Sampling* yaitu dengan cara mengikuti alur tataniaga hingga produk sampai ke konsumen dengan menelusuri saluran tataniaga cabai merah di daerah penelitian berdasarkan informasi yang diperoleh dari pelaku pasar yaitu mulai dari tingkat petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer. Dalam menentukan sampel pedagang cabai merah, peneliti menggunakan metode *purposive* berdasarkan pedagang yang membeli cabai merah dari petani cabai merah di Kecamatan Barus Jahe. Jumlah sampel dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Populasi dan Sampel

No	Pelaku Pemasaran	Jumlah Populasi	Jumlah Sampel
1	Petani Cabai Merah	133	30
2	Pedagang Pengumpul	5	5
3	Pedagang Pengecer	7	7
4	Pedagang Besar	2	2
5	Konsumen	8	8
Total		155	52

Sumber : Kecamatan Barus Jahe, 2023

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan dengan metode survey. Data yang dikumpulkan yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan metode wawancara yang menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) kepada petani cabai merah di Kabupaten Karo. Data sekunder merupakan data yang diperoleh berdasarkan output studi kepustakaan dan juga publikasi resmi berdasarkan dengan berbagai instansi. Data tersebut bersumber berdasarkan jurnal penelitian, literatur, dan buku kepustakaan yang saling berhubungan dengan penelitian ini serta publikasi Badan Pusat Statistik.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan data yaitu:

- a. Kuisioner yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan cara yang memberi seperangkat pertanyaan tertulis pada responden untuk dijawab.
- b. Observasi yaitu melakukan pengamatan dengan secara langsung kelokasi penelitian yaitu di Kabupaten Karo.
- c. Wawancara yaitu melakukan tanya jawab secara pribadi kepada petani cabai merah yang telah dijadikan sampel atau kepada informan pada lokasi penelitian untuk melengkapi data dan informan yang dibutuhkan.
- d. Studi pustaka yaitu sebuah catatan atau dokumen resmi tertulis yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik dan lembaga lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.4 Metode Analisis Data

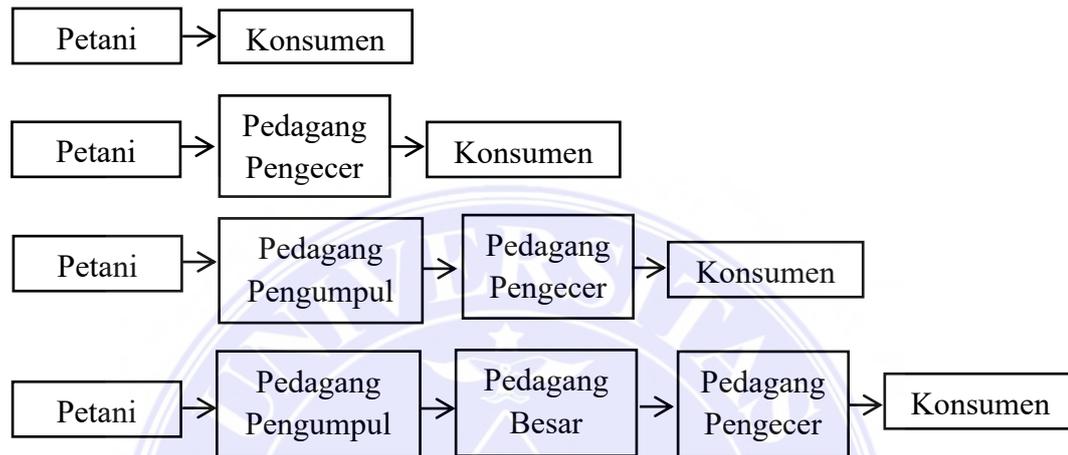
Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Seluruh data diperoleh melalui pengumpulan data di lapangan yang dilakukan dengan menggunakan metode wawancara dan metode dokumentasi. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan pola saluran tataniaga cabai merah, sedangkan analisis kuantitatif untuk mengetahui efisiensi tataniaga dengan margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga cabai merah di Kecamatan Barus Jahe. Data dianalisis berdasarkan rumus berikut:

1. Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga adalah suatu organisasi yang saling berhubungan dalam proses pembuatan produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi. Adanya

jarak antara produsen dengan konsumen sehingga proses penyaluran produk dari produsen ke konsumen melibatkan beberapa perantara (Kotler & Keller 2008).

Menurut Kotler & Keller (2008) ada beberapa tingkatan dalam saluran tataniaga yaitu :



Gambar 2. Saluran Tataniaga

2. Analisis Margin Tataniaga

Untuk menghitung jumlah margin tataniaga yang diperoleh pada masing-masing pola saluran tataniaga cabai merah, digunakan rumus dari Sudiyono (2004) sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M = Margin Tataniaga (Rp /Kg)

Pr = Harga Konsumen (Rp /Kg)

Pf = Harga Produsen (Rp /Kg)

$$\% M = M / Pr \times 100\%$$

Keterangan :

% M = Persentase Margin Tataniaga

$M = \text{Margin (Rp /Kg)}$

$Pr = \text{Harga Konsumen Akhir (Rp /Kg)}$

3. Analisis Farmer's Share

Farmer's Share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar oleh konsumen terhadap harga produk yang diterima petani. Besarnya nilai yang diterima petani dapat dihitung berdasarkan rumus dari Kohl dan Uhl (2002) sebagai berikut :

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

$Fs = \text{Persentase harga yang diterima petani}$

$Pf = \text{Harga ditingkat petani (Rp /Kg)}$

$Pr = \text{Harga ditingkat konsumen (Rp /Kg)}$

4. Rasio Keuntungan dan Biaya Tataniaga

Untuk menilai efisiensi tataniaga suatu komoditas dapat juga dilakukan dengan menggunakan indikator rasio keuntungan terhadap biaya yang dapat dihitung dengan menggunakan rumus dari Prayitno, dkk (2013) sebagai berikut :

$$\text{Rasio Keuntungan Terhadap Biaya} = Li/ Ci \text{ atau } \pi/ci$$

Keterangan :

$Li = \text{Keuntungan lembaga tataniaga ke- i}$

$\pi i = \text{Keuntungan lembaga tataniaga ke- i}$

$Ci = \text{Biaya tataniaga}$

Apabila π/c lebih dari nol ($\pi/c > 0$), maka usaha tersebut efisien, dan apabila π/c kurang dari nol ($\pi/c < 0$), maka usaha tersebut tidak efisien. Tataniaga

yang efisien dapat juga dilihat melalui sebaran nilai rasio terhadap biaya yang merata pada setiap lembaga tataniaga dalam saluran tataniaga.

3.5 Defenisi Operasional Variabel

Berdasarkan kerangka pemikiran dari penelitian ini, maka defenisi operasional variabel pada penelitian ini yaitu :

1. Petani cabai merah adalah orang yang mengusahakan lahan dengan komoditi cabai merah di daerah penelitian, baik sebagai pemilik maupun penyewa.
2. Tataniaga adalah kegiatan ekonomi yang bersifat membawa atau menyampaikan produk dari petani sampai ke konsumen akhir.
3. Lembaga tataniaga adalah orang-orang yang terlibat dalam menyampaikan cabai merah dari petani sampai ke konsumen akhir.
4. Pedagang pengumpul adalah orang yang membeli komoditi cabai merah dari petani dengan harga yang relatif kecil.
5. Pedagang besar adalah orang yang melakukan proses pengumpulan komoditi cabai merah dari pedagang pengumpul, dan juga melakukan proses distribusi ke pedagang pengecer.
6. Pedagang pengecer adalah lembaga tataniaga yang berhadapan langsung dengan konsumen.
7. Margin tataniaga adalah perbedaan antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima petani.
8. *Farmer's share* adalah bagian yang diterima oleh petani dari suatu kegiatan tataniaga dengan membandingkan harga yang diterima petani terhadap harga yang dibayarkan konsumen akhir.

9. Rasio Keuntungan dan biaya tataniaga adalah perbandingan antara pengeluaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga dengan keuntungan yang ingin diperoleh setiap lembaga.
10. Efisiensi tataniaga adalah tataniaga yang memiliki margin tataniaga yang rendah, *farmer's share* yang memiliki nilai tinggi, dan rasio keuntungan terhadap biaya yang tinggi.
11. Biaya tataniaga adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran yang meliputi biaya pengangkutan, penyusutan, pengeringan, dan lainnya.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah diuraikan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Saluran tataniaga cabai merah di desa Tanjung Barus Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo terdapat 3 saluran pemasaran yang terdiri dari beberapa lembaga pemasaran yaitu petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen.
2. Hasil analisis yang diperoleh pada penelitian ini yaitu margin tertinggi terdapat pada saluran I dan saluran II dengan nilai 12% dan margin terendah terdapat pada saluran III dengan nilai 10%. *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran III dengan nilai 90% dan *farmer's share* terendah terdapat pada saluran I dan saluran II dengan nilai 88%. Rasio keuntungan terhadap biaya tertinggi terdapat pada saluran II dengan nilai 23,06 dan rasio keuntungan terhadap biaya terendah terdapat pada saluran III dengan nilai 21,52.
3. Pada penelitian ini saluran tataniaga cabai merah yang efisien adalah saluran III, karena saluran III merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga terendah dan *farmer's share* tertinggi.

6.2 Saran

1. Bagi petani cabai merah di Desa Tanjung Barus Kecamatan Barus Jahe diharapkan agar menggunakan saluran III untuk memasarkan cabai merah, dikarenakan saluran III lebih efisien daripada saluran I dan II yang lebih banyak diminati petani untuk memasarkan cabai merah daripada saluran

III, dan saluran III lebih mudah prosesnya untuk memasarkan cabai merah. Apabila saluran III lebih sering digunakan maka dengan seiring waktunya akan dapat lebih mensejahterahkan petani.

2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk meneliti saluran tataniaga cabai merah di tempat lain untuk mengetahui bagaimana petani memasarkan cabai merahnya ditempat tersebut.



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2007. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. CV. Alfabeta. Bandung.
- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : Bina Aksara.
- Asmarantaka, R. W. 2009. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Asmarantaka RW. 2012. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor (ID) : Institut Pertanian Bogor.
- Asgar, A.2000. *Teknologi Peningkatan Kualitas Sayuran*.
- Asgar, A. 2009. *Penanganan pascapanen beberapa jenis sayuran*. Makalah Linkages ACIAR-SADI. Balai Penelitian Tanaman Sayuran, Lembang. 15 hlm.
- Azwar, S. 2005. *Sikap Manusia : Teori Dan Pengukurannya*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara. 2022. *Provinsi Sumatera Utara Dalam Angka 2022*. <https://www.bps.go.id>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Karo. 2022. *Kabupaten Karo Dalam Angka 2022*. <https://www.bps.go.id>
- Balai Penyuluhan Pertanian Barus Jahe, 2022.
- Cahyono, Bambang.2005. *Budidaya Jeruk Mandarin*. Jakarta:Yayasan Pustaka Nusatama.Direktorat Jendral Hortikultura.2015.
- Dermawan, R. dan HaRp enas. 2010. *Budidaya Cabai Unggul, Cabai Besar, Cabai keriting, Cabai Rawit, dan Paprika*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Direktorat Jenderal Hortikultura. 2014. *Rencana Strategis Direktorat Jenderal Hortikultura Tahun 2010-2014*. Jakarta (ID).
- Eni Istiyanti. 2010, *Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman*, Jurnal Pertanian MAPETA. Yogyakarta.
- Gitosudarmo, I. 2001, *Manajemen Pemasaran*, BPFE, Yokyakarta.

- Hasyim. 2012. Analisis Margin Tataniaga Pertanian. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Haryanto, S. 2018. *Pertumbuhan dan Hasil Cabai Merah pada Berbagai Metode Irigasi dan Pemberian Pupuk Kandang di Wilayah Pesisir Pantai*. 2(1), 247-257.
- Hanafiah AM dan Saefuddin. 2006. *Tataniaga Hasil Pertanian*. Universitas Indonesia. (UI) Press. Jakarta.
- Kecamatan Barus Jahe, 2021.
- Kecamatan Barus Jahe, 2022.
- Kecamatan Barus Jahe, 2023.
- Khol and Uhl. (2002). *Marketing Of Agricultural Product*. Purdue University. Macmilan Publishing Company. New York.
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1 Edisi Milenium. Jakarta. Prehallindo.
- Kotler, Philip dan Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi 13. Penerbit Erlangga, Jakarta, Indonesia.
- Krisnamurthi dan Fausia, 2006. *Langkah Sukses Memulai Agribisnis*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Moekasan, T.K., L. Prabaningrum, dan M.L. Ratnawati. 2005. *Penerapan PHT pada sistem tanam tumpang gilir bawang merah dan cabai*. Balai Penelitian Tanaman Sayuran, Lembang. 43 hlm.
- Mutiawati, T. 2009. *Penanganan Pasca Panen Hasil Pertanian*.
- Prayitno, A.B, Ali Ibrahim. dan Situmorang. 2013. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *Jurnal Agribisnis Unila*. Volume 1 no 1, hal 53-59.
- Rahim, A. dan Hastuti. 2007. *Saluran Pemasaran*. Penerbit Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahim. A dan Hastuti D. 2007. *Pengantar Teori dan Kasus Ekonomi Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Setiadi. 2004. *Bertanam Cabai*. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta , CV.
- Sumarni, N. dan A. Muharam. 2005. *Budi Daya Tanaman Cabai Merah*. Balai Penelitian Tanaman Sayuran, Lembang.
- Sudiyono A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Malang : Universitas Muhammadiyah Malang Press.
- Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah. Malang.
- Swastha, B, dan Irawan. 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty. Yogyakarta.
- Tarigan. 2007. *Bertanam Cabai Secara Intensif*. Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Tarigan, E. 2009. *Analisis Perbandingan Pemasaran Bawang Daun/ Prei dan Kol/ Kubis*. Skripsi Sarjana. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Yuniarti, N., Megawati, dan B. Leksono. 2015. Sortasi benih dengan Ayakan untuk Meningkatkan Viabilitas Benih Eucalyptus Pellita f. Mull. *Jurnal Kehutanan Wallacea*. Vol.4. Issue 1 (2015) 35 - 40.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Kuisioner Penelitian

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area ingin melaksanakan penelitian mengenai Analisis Tataniaga Cabai Merah (*Capsicum annuum L.*) Di Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo. Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i, untuk mengisi kuisioner penelitian ini, partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudara/i sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dalam penelitian ini. Saya ucapkan terimakasih atas bantuan dan perhatiannya.

Tanjung Barus,

Peneliti

• Identitas Responden/Petani

1. Nama :
2. Jenis kelamin :
3. Umur :
4. Pendidikan :
 - a. Tidak Sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. D-3
 - f. S-1
5. Berapa jumlah luas lahan tanaman cabai merah yang saudara/i miliki :
6. Sudah berapa lama pengalaman saudara/i bekerja sebagai petani cabai merah :
7. Apakah saudara/i memiliki jenis usaha lain :
 - a. Ya
 - b. TidakJika ya, Sebutkan :
8. Berapa jumlah produksi cabai merah yang dihasilkan dalam sekali panen :
9. Berapakah harga jual cabai merah saudara/i :
10. Berapakah jumlah pendapatan saudara/i dalam sekali panen :
11. Berapakah jumlah penjualan/hari/minggu/bulan untuk komoditi cabai merah :

12. Apakah saudara menentukan harga jual :

- a. Ya
- b. Tidak

Jika ya, bagaimana saudara/i menentukan harga jual :

13. Bagaimana sistem upah/bayar dalam menjual cabai merah kepada pedagang pengumpul/konsumen cabai merah :

- a. Harian
- b. Mingguan
- c. Bulanan

14. Dari manakah modal usaha yang anda miliki :

- a. Modal sendiri
- b. Pinjam Bank

Dan lain-lain, sebutkan :

15. Darimana saudara/i memperoleh benih/bibit :

16. Berapa harga benih/bibit tersebut :

17. Bagaimana saudara/i mendapatkan informasi mengenai harga jual pada cabai merah :

18. Adakah tenaga kerja yang anda gunakan :

- a. Ya
- b. Tidak

19. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda gunakan :

20. Berapa upah tenaga kerja/orang :

21. Apa alasan saudara/i melakukan usaha budidaya cabai merah :

- a. Keuntungan yang baik
- b. Pemasaran yang terjamin
- c. Keturunan/Tradisi
- d. Lainnya

22. Sebelum melakukan penjualan apakah saudara/i melakukan penyortiran terlebih dahulu :

- a. Ya
- b. Tidak

Jika ya, berdasarkan apa :

23. Menurut saudara/i cabai merah ini dijual kemanakah yang lebih menguntungkan dari pelaku pemasaran dibawah ini, berikan alasannya :

- a. Pedagang pengumpul
- b. Pedagang besar
- c. Pedagang pengecer
- d. Pasar

Alasan :

24. Dengan siapa saja saudara/i melakukan penjualan cabai merah :

Lembaga Pemasaran	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp /Kg)	Jumlah Penjualan (Kg)

25. Biaya Produksi Cabai Merah Dalam Sekali Tanam :

No	Jenis Biaya	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Sarana Produksi	Bibit	
		Pupuk	
		Pestisida	
2	Tenaga Kerja	Persiapan Lahan	
		Penanaman	
		Pemeliharaan	
		Panen	

• **Identitas Responden/Pedagang Pengumpul**

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Pendidikan :
 - a. Tidak Sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. D-3
 - f. S-1
5. Sudah berapa lama pengalaman saudara/i bekerja sebagai pedagang pengumpul pada cabai merah :
6. Apakah saudara/i memiliki jenis usaha lain :
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Selain cabai merah apalagi yang dikumpulkan :
8. Diperoleh dari manakah cabai merah tersebut :
9. Berapa harga beli cabai merah dari petani :
10. Berapa jumlah pendapatan saudara/i dalam satu kali pemasaran :
11. Dengan siapa saja saudara/i melakukan penjualan cabai merah :

Lembaga Pemasaran	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp /Kg)	Jumlah Penjualan (Kg)

12. Berapa banyak cabai merah yang saudara/i beli dari petani :
13. Apa sajakah kendala yang dihadapi dilapangan saat transaksi cabai merah :
14. Adakah tenaga kerja yang saudara/i gunakan :
 - a. Ya
 - b. Tidak
15. Berapa jumlah tenaga kerja yang saudara/i gunakan :

16. Berapa upah tenaga kerja/orang :

17. Biaya lainnya :

No	Kegiatan	Jumlah (Rp)
1	Pemanenan	
2	Sortasi	
3	Pembungkusan	
4	Transportasi	
5	Bongkar Muat	
6	Penyusutan	

• **Identitas Responden/Pedagang Besar**

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Pendidikan :
 - a. Tidak Sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. D-3
 - f. S-1
5. Sudah berapa lama pengalaman saudara/i bekerja sebagai pedagang besar pada cabai merah :
6. Apakah saudara/i memiliki jenis usaha lain :
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Diperoleh dari manakah cabai merah tersebut :
8. Selain cabai merah, apa lagi yang dikumpulkan :
9. Berapa harga beli cabai merah :

10. Berapa jumlah pendapatan saudara/i dalam satu kali pemasaran :

11. Berapa banyak cabai merah yang saudara/i beli dari petani :

12. Dengan siapa saja saudara/i melakukan penjualan cabai merah :

Lembaga Pemasaran	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp /Kg)	Jumlah Penjualan (Kg)

13. Apa sajakah kendala yang dihadapi dilapangan saat transaksi cabai merah :

14. Adakah tenaga kerja yang saudara/i gunakan :

- a. Ya
- b. Tidak

15. Berapa jumlah tenaga kerja yang saudara/i gunakan :

16. Berapa upah tenaga kerja/orang :

17. Biaya lainnya :

No	Kegiatan	Jumlah (Rp)
1	Pemanenan	
2	Sortasi	
3	Pembungkusan	
4	Transportasi	
5	Bongkar Muat	
6	Penyusutan	

• **Identitas Responden/Pedagang Pengecer**

- 1. Nama :
- 2. Jenis Kelamin :
- 3. Umur :
- 4. Pendidikan :

- a. Tidak Sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. D-3
 - f. S-1
5. Sudah berapa lama pengalaman saudara/i bekerja sebagai pedagang pengecer pada cabai merah :
 6. Apakah saudara/i memiliki jenis usaha lain :
 - a. Ya
 - b. Tidak
 7. Diperoleh darimanakah cabai merah tersebut :
 8. Berapa harga beli cabai merah :
 9. Berapa jumlah pendapatan saudara/i dalam satu kali pemasaran :
 10. Dengan siapa saja saudara/i melakukan penjualan cabai merah :

Lembaga Pemasaran	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp /Kg)	Jumlah Penjualan (Kg)

11. Apa sajakah kendala yang dihadapi dilapangan saat transaksi cabai merah :
12. Adakah tenaga kerja yang saudara/i gunakan :
 - a. Ya
 - b. Tidak
13. Berapa jumlah tenaga kerja yang saudara/i gunakan :
14. Berapa upah tenaga kerja/orang :

• **Identitas Responden/Konsumen**

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Pendidikan :

- a. Tidak Sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. D-3
 - f. S-1
5. Jumlah Pendapatan :
 6. Berapakah jumlah pembelian cabai merah dalam sekali membeli :
 7. Berapa kali dalam seminggu saudara/i membeli cabai merah :
 8. Berapa harga beli cabai merah :
 9. Dari mana saudara/i memperoleh cabai merah :
 10. Dibandingkan dengan harga sayuran lain, apakah menurut saudara/i harga cabai merah cukup mahal :
 - a. Ya
 - b. Tidak
 - Jika tidak, berikan alasan saudara/i :
 11. Sayuran apa yang dibandingkan itu :
 12. Bagaimana dengan kualitas cabai merah yang dijual :

Lampiran 2. Karakteristik Petani Cabai Merah

No	Nama Sampel	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Luas Lahan	Pendapatan
1	Mukhtar Ginting	45	SD	15	600	2.875.000
2	Sabda El Bangun	44	SMA	11	3000	1.250.000
3	Agul Sembiring	34	SMA	2	2000	3.000.000
4	Berto Sembiring	38	SMA	3	600	4.800.000
5	Medista Barus	36	SMP	4	800	3.860.000
6	Juledri Tarigan	40	SD	7	1000	5.750.000
7	Fernando Ginting	25	SMA	3	800	2.700.000
8	Satria Ginting	40	SMP	8	600	2.625.000
9	Eko Tarigan	27	SMA	1	800	2.200.000
10	Icot Tarigan	32	SMA	2	600	3.630.000
11	Terkelin Sitepu	42	SMA	6	400	3.330.000
12	Asmadi Ginting	38	SMA	5	400	3.705.000
13	Maklum Sitepu	39	SD	7	2000	3.500.000
14	Harhari Barus	30	SMA	4	3000	2.200.000
15	Persia Barus	22	SMA	2	600	3.760.000
16	Mikael Barus	34	SMA	14	2000	2.760.000
17	Erik Barus	30	SMA	3	400	3.040.000
18	Marka Sembiring	48	SMA	9	800	4.250.000
19	Andri Barus	43	SMA	10	800	4.820.000
20	Iwan Sitepu	43	SMP	8	600	4.860.000
21	Ance Bangun	40	SMP	6	1000	5.675.000
22	Sudarso Bangun	35	SD	6	600	4.680.000
23	Enop Barus	24	SMA	4	800	2.220.000
24	Sola Barus	24	SMP	3	600	3.150.000
25	Iskada Bangun	51	SMP	14	800	4.945.000
26	Pengabdian Tarigan	25	SMA	5	1000	3.215.000
27	Kadarta Sitepu	46	SMP	12	400	3.520.000
28	Togu Rusmaida Sitorus	61	SMP	7	1500	5.000.000
29	Agustina Sinulingga	60	SMA	7	200	2.675.000
30	Rostianna Sinulingga	63	SMA	1	200	2.500.000

Lampiran 3. Karakteristik Pedagang Pengumpul

Nama	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Pendapatan	Jenis Kelamin
Joe Sitepu	38	SMP	7	310.000	Laki-laki
Jendakin Bangun	51	SMP	4	500.000	Laki-laki
Tarson Ginting	54	SMP	5	210.000	Laki-laki
Serni Sitohang	44	SMP	1	415.000	Laki-laki
Medi Sitepu	26	SMA	2	1.205.000	Laki-laki

Lampiran 4. Karakteristik Pedagang Besar

Nama	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Pendapatan	Jenis Kelamin
Ipranto Sitepu	38	SMP	7	810.000	Laki-laki
Jelita Laoli	41	SD	5	1.130.000	Laki-laki

Lampiran 5. Karakteristik Pedagang Pengecer

Nama	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Pendapatan	Jenis Kelamin
Musrina Sitepu	50	SMP	9	346.500	Perempuan
Risnawati Sitepu	53	SMP	14	246.500	Perempuan
Sindi Bangun	25	SMA	1	309.000	Perempuan
Manis Tarigan	40	SMA	2	296.500	Perempuan
Beru Tarigan	36	SMP	5	259.000	Perempuan
Ani Ginting	58	SMA	8	524.000	Perempuan
Mira Barus	39	SMA	4	464.000	Perempuan

Lampiran 6. Karakteristik Konsumen

Nama	Umur	Pendidikan	Pendapatan	Jenis Kelamin
Jainda Ginting	42	SMP	3.200.000	Perempuan
Aldi Sembiring	27	SMA	2.500.000	Laki-laki
Anto Kembaren	29	SMA	2.800.000	Laki-laki
Reipin Bangun	30	SMA	3.300.000	Laki-laki
Dera Ginting	31	SMA	3.000.000	Perempuan
Edward Barus	25	SMA	2.300.000	Laki-laki
Diki Sembiring	33	SMA	3.500.000	Laki-laki
Erika Bangun	25	SMA	2.000.000	Perempuan

**Lampiran 7. Luas Lahan, Harga Jual, Jumlah Produksi, Penerimaan, Harga Jual, Jumlah
Produksi, Penerimaan, dan Total Penerimaan Sekali Panen Cabai Merah**

No Sampel	Luas Lahan (m ²)	Harga Jual (Rp) *	Jumlah Produksi (Kg)*	Penerimaan	Harga Jual (Rp) **	Jumlah Produksi (Kg)**	Penerimaan	Total Penerimaan
1	600	32.000	115	3.680.000	33.000	45	1.485.000	5.165.000
2	3000	32.000	60	1.920.000	33.000	30	990.000	2.910.000
3	2000	32.000	100	3.200.000	33.000	35	1.155.000	4.355.000
4	600	32.000	120	3.840.000	33.000	35	1.155.000	4.995.000
5	800	32.000	180	5.760.000	33.000	40	1.320.000	7.080.000
6	1000	32.000	150	4.800.000	33.000	55	1.815.000	6.615.000
7	800	32.000	150	4.800.000	33.000	45	1.485.000	6.285.000
8	600	32.000	105	3.360.000	33.000	25	825.000	4.185.000
9	800	32.000	200	6.400.000	33.000	50	1.650.000	8.050.000
10	600	32.000	110	3.520.000	33.000	30	990.000	4.510.000
11	400	32.000	90	2.880.000	33.000	25	825.000	3.705.000
12	400	32.000	95	3.040.000	33.000	30	990.000	4.030.000
13	2000	32.000	100	3.200.000	33.000	40	1.320.000	4.520.000
14	3000	32.000	100	3.200.000	33.000	20	660.000	3.860.000
15	600	32.000	170	5.440.000	33.000	35	1.155.000	6.595.000
16	2000	32.000	120	3.840.000	33.000	30	990.000	4.830.000
17	400	32.000	80	2.560.000	33.000	25	825.000	3.385.000
18	800	32.000	125	4.000.000	33.000	30	990.000	4.990.000
19	800	32.000	210	6.720.000	33.000	55	1.815.000	8.535.000
20	600	32.000	135	4.320.000	33.000	35	1.155.000	5.475.000
21	1000	32.000	215	6.880.000	33.000	45	1.485.000	8.365.000
22	600	32.000	130	4.160.000	33.000	25	825.000	4.985.000
23	800	32.000	190	6.080.000	33.000	40	1.320.000	7.400.000
24	600	32.000	105	3.360.000	33.000	30	990.000	4.350.000
25	800	32.000	115	3.680.000	33.000	25	825.000	4.505.000
26	1000	32.000	185	5.920.000	33.000	35	1.155.000	7.075.000
27	400	32.000	110	3.520.000	33.000	25	825.000	4.345.000
28	1500	32.000	200	6.400.000	33.000	50	1.650.000	8.050.000
29	200	32.000	110	3.520.000	33.000	30	990.000	4.510.000
30	200	32.000	100	3.200.000	33.000	20	660.000	3.860.000
Total	28.900	960.000	3.975	127.200.000	990.000	1.040	34.320.000	161.520.000
Rata-rata	963,33	32.000	132,5	4.240.000	33.000	34,66	1.144.000	5.384.000

Lampiran 8. Jumlah Bibit, Total Produksi, Total Biaya Produksi, Total Penerimaan, dan Keuntungan Dalam Sekali Panen

No	Jumlah				Tenaga		Bibit	Total	Total	Keuntungan
	Bibit	Bibit	Pupuk	Pestisida	Kerja	Cangkul	Mati	Biaya	Penerimaan	
1	1000	280.000	630.000	1.000.000	900.000	200.000	14.000	3.024.000	5.165.000	2.141.000
2	1000	250.000	450.000	700.000	500.000	200.000	12.500	2.112.500	2.910.000	797.500
3	1000	200.000	550.000	850.000	200.000	200.000	10.000	2.010.000	4.355.000	2.345.000
4	1500	390.000	600.000	1.000.000	800.000	200.000	13.000	3.003.000	4.995.000	1.992.000
5	2000	500.000	900.000	1.600.000	900.000	200.000	25.000	4.125.000	7.080.000	2.955.000
6	1500	405.000	1.450.000	1.800.000	1.300.000	200.000	13.500	5.168.500	6.615.000	1.446.500
7	2000	500.000	1.100.000	1.500.000	1.400.000	200.000	25.000	4.725.000	6.285.000	1.560.000
8	1500	390.000	700.000	1.150.000	1.000.000	200.000	13.000	3.453.000	4.185.000	732.000
9	2500	700.000	1.400.000	1.800.000	1.600.000	200.000	28.000	5.728.000	8.050.000	2.322.000
10	1500	375.000	700.000	1.200.000	1.000.000	200.000	12.500	3.487.500	4.510.000	1.022.500
11	1000	270.000	500.000	1.100.000	1.000.000	200.000	13.500	3.083.500	3.705.000	621.500
12	1000	250.000	700.000	1.300.000	700.000	200.000	12.500	3.162.500	4.030.000	867.500
13	2500	700.000	650.000	1.000.000	800.000	200.000	54.000	3.404.000	4.520.000	1.116.000
14	2000	500.000	450.000	950.000	700.000	200.000	25.000	2.825.000	3.860.000	1.035.000
15	2000	480.000	800.000	1.650.000	900.000	200.000	24.000	4.054.000	6.595.000	2.541.000
16	2000	520.000	950.000	1.500.000	800.000	200.000	26.000	3.996.000	4.830.000	834.000
17	1000	250.000	450.000	850.000	500.000	200.000	12.500	2.262.500	3.385.000	1.122.500
18	1500	390.000	1.000.000	1.450.000	1.000.000	200.000	13.000	4.053.000	4.990.000	937.000
19	2000	560.000	1.300.000	1.850.000	1.700.000	200.000	28.000	5.638.000	8.535.000	2.897.000
20	1500	375.000	1.150.000	1.750.000	800.000	200.000	12.500	4.287.500	5.475.000	1.187.500
21	2500	700.000	1.500.000	1.800.000	1.600.000	200.000	56.000	5.856.000	8.365.000	2.509.000
22	1500	360.000	800.000	1.450.000	900.000	200.000	12.000	3.722.000	4.985.000	1.263.000
23	2000	520.000	1.150.000	1.800.000	1.200.000	200.000	26.000	4.896.000	7.400.000	2.504.000
24	1000	250.000	750.000	1.500.000	800.000	200.000	12.500	3.512.500	4.350.000	837.500
25	1500	405.000	850.000	1.350.000	700.000	200.000	13.500	3.518.500	4.505.000	986.500
26	2000	500.000	1.300.000	1.700.000	800.000	200.000	25.000	4.525.000	7.075.000	2.550.000
27	1000	250.000	650.000	1.550.000	300.000	200.000	12.500	2.962.500	4.345.000	1.382.500
28	2000	500.000	1.400.000	1.850.000	1.500.000	200.000	25.000	5.475.000	8.050.000	2.575.000
29	500	125.000	615.000	1.200.000	300.000	200.000	12.500	2.452.500	4.510.000	2.057.500
30	500	125.000	636.000	1.000.000	400.000	200.000	12.500	2.373.500	3.860.000	1.486.500
Total	43.500	12.020.000	26.081.000	41.200.000	27.000.000	6.000.000	595.000	112.896.000	161.520.000	48.624.000
Rata-rata	1.450	400.666	869.366	1.373.333	900.000	200.000	19.833	3.763.200	5.384.000	1.620.800

Lampiran 9. Luas Lahan, Biaya Produksi Untuk Bibit, Pupuk, Pestisida Dalam Sekali Panen Per Meter

No Sampel	Luas Lahan (m ²)	Biaya Produksi (Rp)	
		Pupuk	Pestisida
1	600	1.050	1.666,6
2	3000	150	233,3
3	2000	275	425
4	600	1.000	1.666,6
5	800	1.125	2.000
6	1000	1.450	1.800
7	800	1.375	1.875
8	600	1.166,6	1.916,6
9	800	1.750	2.250
10	600	1.166,6	2.000
11	400	1.250	2.750
12	400	1.750	3.250
13	2000	325	500
14	3000	150	316,6
15	600	1.333,3	2.750
16	2000	475	750
17	400	1.125	2.125
18	800	1.250	1.812,5
19	800	1.625	2.312,5
20	600	1.916,6	2.916,6
21	1000	1.500	1.800
22	600	1.333,3	2.416,6
23	800	1.437,5	2.250
24	600	1.250	2.500
25	800	1.062,5	1.687,5
26	1000	1.300	1.700
27	400	1.625	3.875
28	1500	933,3	1.233,3
29	200	3.075	6.000
30	200	3.180	5.000
Total	28.900	38.404,7	63.778,7
Rata-rata	963,33	1.280,1	2.125,9

Lampiran 10. Jumlah Produksi, Total Produksi, Total Biaya Produksi, Total Penerimaan, dan Keuntungan Cabai Merah Sekali Panen Per Kilogram

Jumlah Produksi (Kg)*	Jumlah Produksi (Kg)**	Total Produksi (Kg)	Bibit	Pupuk	Pestisida	Tenaga Kerja	Cangkul	Bibit Mati	Total Biaya Produksi	Total Penerimaan	Keuntungan (Rp)
115	45	1	1.750	3.937	6.250	5.625	1.250	87	18.900	32.281	13.381
60	30	1	2.777	5.000	7.777	5.555	2.222	139	23.472	32.333	8.861
100	35	1	1.481	4.074	6.296	1.481	1.481	74	14.888	32.259	17.370
120	35	1	2.516	3.870	6.451	5.161	1.290	84	19.374	32.225	12.851
180	40	1	2.272	4.090	7.272	4.090	909	114	18.750	32.181	13.431
150	55	1	1.975	7.073	8.780	6.341	975	66	25.212	32.268	7.056
150	45	1	2.564	5.641	7.692	7.179	1.025	128	24.230	32.230	8.000
105	25	1	3.000	5.384	8.846	7.692	1.538	100	26.561	32.192	5.630
200	50	1	2.800	5.600	7.200	6.400	800	112	22.912	32.200	9.288
110	30	1	2.678	5.000	8.571	7.142	1.428	89	24.910	32.214	7.303
90	25	1	2.347	4.347	9.565	8.695	1.739	117	26.813	32.217	5.404
95	30	1	2.000	5.600	10.400	5.600	1.600	100	25.300	32.240	6.940
100	40	1	5.000	4.642	7.142	5.714	1.428	386	24.314	32.285	7.971
100	20	1	4.166	3.750	7.916	5.833	1.666	208	23.541	32.166	8.625
170	35	1	2.341	3.902	8.048	4.390	975	117	19.775	32.170	12.395
120	30	1	3.466	6.333	10.000	5.333	1.333	173	26.640	32.200	5.560
80	25	1	2.380	4.285	8.095	4.761	1.904	119	21.547	32.238	10.690
125	30	1	2.516	6.451	9.354	6.451	1.290	84	26.148	32.193	6.045
210	55	1	2.113	4.905	6.981	6.415	754	106	21.275	32.207	10.932
135	35	1	2.205	6.764	10.294	4.705	1.176	73	25.220	32.205	6.985
215	45	1	2.692	5.769	6.923	6.153	769	215	22.523	32.173	9.650
130	25	1	2.322	5.161	9.354	5.806	1.290	77	24.012	32.161	8.148
190	40	1	2.260	5.000	7.826	5.217	869	113	21.286	32.173	10.886
105	30	1	1.851	5.555	11.111	5.925	1.481	92	26.018	32.222	6.203
115	25	1	2.892	6.071	9.642	5.000	1.428	96	25.132	32.178	7.046
185	35	1	2.272	5.909	7.727	3.636	909	114	20.568	32.159	11.590
110	25	1	1.851	4.814	11.481	2.222	1.481	92	21.944	32.185	10.240
200	50	1	2.000	5.600	7.400	6.000	800	100	21.900	32.200	10.300
110	30	1	1.120	4.920	9.600	2.400	1.428	100	17.517	32.214	14.696
100	20	1	1.041	5.300	8.333	3.333	1.666	104	19.779	32.166	12.387
3.975	1.040	30	72.648	154.747	252.327	160.255	38.904	3.579	680.461	966.335	285.864
132,5	34,66	1	2.422	5.158	8.411	5.342	1.297	119	22.682	32.211	9.529

Lampiran 11. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, dan Total Penjualan Pedagang Pengumpul

No Sampel	Harga		Total	Harga		Total
	Beli (Rp)	Pembelian (Kg)	Pembelian (Rp)	Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Penjualan (Rp)
1	32.000	750	24.000.000	33.000	750	24.750.000
2	32.000	500	16.000.000	34.000	500	17.000.000
3	32.000	460	14.720.000	34.000	460	15.640.000
4	32.000	800	25.600.000	33.000	800	26.400.000
5	32.000	650	20.800.000	33.000	650	21.450.000
Total	160.000	3.160	101.120.000	167.000	3.160	105.240.000
Rata-rata	32.000	632	20.224.000	33.400	632	21.048.000

Lampiran 12. Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pembelian, Total Pengeluaran, Total Penjualan, dan Keuntungan Pedagang Pengumpul

No Sampel	Biaya		Tataniaga (Rp)		Total Biaya	Total	Total	Total	Keuntungan (Rp)
	Karung Plastik	Timbangan	Tenaga Kerja	Transportasi	Tataniaga (Rp)	Pembelian (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Penjualan (Rp)	
1	120.000	20.000	300.000	0	440.000	24.000.000	24.440.000	24.750.000	310.000
2	80.000	20.000	200.000	200.000	500.000	16.000.000	16.500.000	17.000.000	500.000
3	90.000	20.000	300.000	300.000	710.000	14.720.000	15.430.000	15.640.000	210.000
4	65.000	20.000	200.000	100.000	385.000	25.600.000	25.985.000	26.400.000	415.000
5	85.000	20.000	200.000	250.000	555.000	20.800.000	20.245.000	21.450.000	1.205.000
Total	440.000	100.000	1.200.000	850.000	2.590.000	101.120.000	102.600.000	105.240.000	2.640.000
Rata-rata	88.000	20.000	240.000	170.000	518.000	20.224.000	20.520.000	21.048.000	528.000

Lampiran 13. Pembelian, Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran, dan Keuntungan Pedagang Pengumpul Per Kilogram

No Sampel	Pembelian (Kg)	Penjualan (Kg)	Biaya		Tataniaga (Rp)		Total Biaya	Total	Keuntungan (Rp)
			Karung Plastik	Timbangan	Tenaga Kerja	Transportasi	Tataniaga (Rp)	Pengeluaran (Rp)	
1	750	1	160	27	400	0	587	32.587	413
2	500	1	160	40	400	400	1.000	33.000	1.000
3	460	1	196	43	652	652	1.543	33.543	456
4	800	1	81	25	250	125	481	32.481	519
5	650	1	131	31	308	385	854	31.146	1.854
Total	3.160	5	728	166	2.010	1.562	4.465	162.757	4.242
Rata-rata	632	1	146	33	402	312	893	32.551	848

Lampiran 14. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, dan Total Penjualan Pedagang Besar

No Sampel	Harga		Total	Harga		Total
	Beli (Rp)	Pembelian (Kg)	Pembelian (Rp)	Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Penjualan (Rp)
1	33.000	2.000	66.000.000	34.500	2.000	69.000.000
2	33.000	1.600	52.800.000	34.500	1.600	55.200.000
Total	66.000	3.600	118.800.000	69.000	3.600	124.200.000
Rata-rata	33.000	1.800	59.400.000	34.500	1.800	62.100.000

Lampiran 15. Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pembelian, Total Pengeluaran, Total Penjualan, dan Keuntungan Pedagang Besar

No Sampel	Timbangan	Biaya Tataniaga (Rp)				Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Pembelian (Rp)	Total Pengeluaran (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Keuntungan (Rp)
		Karung Plastik	Transportasi	Tenaga Kerja	Penyusutan					
1	20.000	150.000	400.000	300.000	1.320.000	2.190.000	66.000.000	68.190.000	69.000.000	810.000
2	20.000	90.000	300.000	200.000	660.000	1.270.000	52.800.000	54.070.000	55.200.000	1.130.000
Total	40.000	240.000	700.000	500.000	1.980.000	3.460.000	118.800.000	122.260.000	124.200.000	1.940.000
Rata-rata	20.000	120.000	350.000	250.000	990.000	1.730.000	59.400.000	61.130.000	62.100.000	970.000

Lampiran 16. Pembelian, Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran, dan Keuntungan Pedagang Besar Per Kilogram

No Sampel	Pembelian (Rp)	Penjualan (Kg)	Timbangan	Biaya Tataniaga (Rp)				Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Pengeluaran (Rp)	Keuntungan
				Karung Plastik	Transportasi	Tenaga Kerja	Penyusutan			
1	2.000	1	10	75	200	150	660	1.095	34.095	405
2	1.600	1	12	56	187	125	412	794	33.794	706
Total	3.600	2	22	131	387	275	1.072	1.889	67.889	1.111
Rata-rata	1.800	1	11	65	193	137	536	944	33.944	555

Lampiran 17. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, dan Total Penjualan Pedagang Pengecer

No Sampel	Harga		Total	Harga		Total
	Beli (Rp)	Pembelian (Kg)	Pembelian (Rp)	Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Penjualan (Rp)
1	34.000	145	4.930.000	36.500	145	5.292.500
2	34.000	105	3.570.000	36.500	105	3.832.500
3	34.000	130	4.420.000	36.500	130	4.745.000
4	34.000	125	4.250.000	36.500	125	4.562.500
5	34.000	110	3.740.000	36.500	110	4.015.000
6	33.000	135	4.455.000	37.000	135	4.995.000
7	33.000	120	3.960.000	37.000	120	4.440.000
Total	236.000	870	29.325.000	256.500	870	31.882.500
Rata-rata	33.714	124	4.189.286	36.643	124	4.554.643

Lampiran 18. Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pembelian, Total Pengeluaran, Total Penjualan, dan Keuntungan Pedagang Pengecer

No Sampel	Biaya Tataniaga (Rp)		Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Pembelian (Rp)	Total Pengeluaran (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Keuntungan (Rp)
	Karung Plastik	Timbangan					
1	15.000	1.000	16.000	4.930.000	4.946.000	5.292.500	346.500
2	15.000	1.000	16.000	3.570.000	3.586.000	3.832.500	246.500
3	15.000	1.000	16.000	4.420.000	4.436.000	4.745.000	309.000
4	15.000	1.000	16.000	4.250.000	4.266.000	4.562.500	296.500
5	15.000	1.000	16.000	3.740.000	3.756.000	4.015.000	259.000
6	15.000	1.000	16.000	4.455.000	4.471.000	4.995.000	524.000
7	15.000	1.000	16.000	3.960.000	3.976.000	4.440.000	464.000
Total	105.000	7.000	112.000	29.325.000	29.437.000	31.882.500	2.463.500
Rata-rata	15.000	1.000	16.000	4.189.286	4.205.286	4.554.643	351.928

Lampiran 19. Pembelian, Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran, dan Keuntungan Pedagang Pengecer Per Kilogram

No Sampel	Pembelian (Rp)	Penjualan (Kg)	Biaya Tataniaga (Rp)		Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Pengeluaran (Rp)	Keuntungan (Rp)
			Karung Plastik	Timbangan			
1	145	1	103	7	110	34.110	2.390
2	105	1	143	9	152	34.152	2.348
3	130	1	115	8	123	34.123	2.377
4	125	1	120	8	128	34.128	2.372
5	110	1	136	9	145	34.145	2.354
6	135	1	111	7	118	33.118	3.881
7	120	1	125	8	133	33.133	3.867
Total	870	7	853	56	909	236.909	19.589
Rata-rata	124	1	122	8	130	33.844	2.798

Lampiran 20. Dokumentasi



1. Bibit Cabai Merah



2. Tanaman Cabai Merah Yang Terkena Penyakit



3. Lahan Tanaman Cabai Merah



4. Pesticida Tanaman Cabai Merah



5. Wawancara Dengan Petani Dan Pedagang Pengecer



6. Wawancara Dengan Pedagang Besar Dan Pedagang Pengumpul

Lampiran 21. Surat Izin Riset



PEMERINTAH KABUPATEN KARO
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
Jln. Letjend Djamin Ginting No. 17 – Telp. (0628) 21819
K A B A N J A H E

REKOMENDASI

Nomor: 300/keg/Bakesbang/2023

- Dasar : a. Peraturan Mendagri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Atas Permendagri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.
b. Peraturan Daerah Kabupaten Karo Nomor 10 Tahun 2021 tentang Perubahan atas Peraturan Daerah Nomor 05 Tahun 2016 tentang Pembentukan Perangkat Daerah Kabupaten Karo.
- Mengingat : Surat Universitas Medan Area Nomor: 3206/FP.2/01.10/IX/2023, tanggal 09 September 2023, perihal Izin Pengambilan Data/ Riset.

MEMBERITAHUKAN BAHWA:

1. a. Nama : Januardo Simanjuntak
- b. NPM : 188220117
- c. Pekerjaan : Mahasiswa
- d. Judul : "Analisis Tataniaga Cabai Merah (Capsicum annum L.) di Kecamatan Barusjahe Kabupaten Karo"
- e. Tempat Riset : - Kantor Camat Barusjahe Kabupaten Karo;
- Desa Tanjung Barus Kecamatan Barusjahe Kabupaten Karo;
- f. Mulai Riset : 15 September s/d 15 Oktober 2023
- g. Penanggung Jawab : Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area

Pada prinsipnya kami tidak menaruh keberatan atas permohonan Rekomendasi tersebut dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Yang bersangkutan didalam melaksanakan Riset wajib memenuhi ketentuan/peraturan yang berlaku dan menjaga ketertiban umum ditempat Riset. Tidak dibenarkan melakukan Riset yang tidak ada hubungannya dengan judul Riset yang dimaksud.
 - b. Apabila masa berlaku surat izin Riset ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan Riset belum selesai, maka Riset harus diajukan kepada Bupati Karo Cq Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Karo.
 - c. Setelah selesai Riset yang bersangkutan wajib menyampaikan hasil Riset secara tertulis kepada Bupati Karo c/q Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Karo.
2. Apabila dalam melaksanakan Kegiatan Riset tersebut yang bersangkutan tidak memenuhi ketentuan sebagaimana yang dimaksud pada poin 1 (satu) diatas, maka izin Riset ini dibatalkan dan kepada yang bersangkutan dapat dikenakan sanksi sesuai dengan ketentuan Peraturan Perundang-Undangan yang berlaku.
3. Demikian untuk dimaklumi dan digunakan untuk seperlunya.

Kabanjahe, 15 September 2023

An. KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
KABUPATEN KARO
SEKRETARIS

MARIA RASMEKITA BR BARUS, SH
PEMBINA
NIP. 19680922 198903 2 003

Tembusan :

1. Kepala Bappedalitbang Kabupaten Karo;
2. Camat Barusjahe Kab. Karo;
3. Kepala Desa Tanjung Barus
Kec. Barusjahe Kab. Karo;
4. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area;
5. Yang bersangkutan;
6. Peninggal.

Lampiran 22. Surat Selesai Riset



PEMERINTAH KABUPATEN KARO
KECAMATAN BARUSJAHE
KANTOR KEPALA DESA TANJUNG BARUS
D1 - TANJUNG BARUS 22172

Tanjung Barus, 20 Oktober 2023

No : 470/370/TB/2023
Sifat :-
Hal : Telah Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth,

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Di

Tempat

Menindaklanjuti surat nomor: 300/1086/Bakesbang/2023 yang dilakukan oleh saudara;

Nama : Januardo Simajuntak
NIM : 188220117
Program Study : Agribisnis

Telah selesai melaksanakan penelitian di Desa Tanjung Barus mulai tanggal 15 september 2023 sampai dengan 15 oktober 2023 untuk memperoleh data guna penyusunan tugas yang berjudul Analisis Tataniaga Cabai Merah (*Capsicum annum L.*)

Demikian kami sampaikan kepada bapak atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Mengetahui,

Kepala Desa Tanjung Barus,

