**EFISIENSI PEMASARAN CABE RAWIT (*Capsicum spp*)**

**DI KECAMATAN SURALAGA**

**KABUPATEN LOMBOK TIMUR**

****

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**DEDI WAHYUDI**

**FAKULTAS PERTANIAN**

**UNIVERSITAS GUNUNG RINJANI**

**SELONG**

**2020**

**EFISIENSI PEMASARAN CABE RAWIT (*Capsicum spp*)**

**DI KECAMATAN SURALAGA**

**KABUPATEN LOMBOK TIMUR**

****

**Oleh :**

**DEDI WAHYUDI**

**NPM : 53954500FP16**

**Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat**

**Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian**

**Pada**

**Fakultas Pertanian Universitas Gunung Rinjani**

**FAKULTAS PERTANIAN**

**UNIVERSITAS GUNUNG RINJANI**

**SELONG**

**2020**

HALAMAN PENGESAHAN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Judul Skripsi | : | Efisiensi Pemasaran Cabe Rawit (*Capsicum spp*) di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur |
| Nama Mahasiswa | : | DEDI WAHYUDI |
| NPM | : | 53954500FP16 |
| Program Studi | : | Agribisnis |

|  |  |
| --- | --- |
| Pembimbing Utama | Pembimbing Pendamping |
| ( RINI ENDANG P.,SP.,M.Agb.)  NIDN : 0808088101 | ( MUHAMMAD NASHRUDDIN, S.Kel.,M.Si. )  NIDN : 0805077901 |

Dekan

FakultasPertanian

( RINI ENDANG PRASETYOWATI.,SP.,M.Agb.)

NIDN : 0808088101

Tanggal Lulus : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan khadirat Allah Yang Maha Esa, atas limpahan Rahmat-NYA sehingga skripsi yang berjudul “ Efisiensi Pemasaran Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur “ dapat disusun.

Mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis, sehingga dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Kedua oang tua yang senantiasa memanjatkan do’a, memberikan motivasi dan semangat di dalam setiap langakah penulisan.
2. Ibu Rini Endang Prasetyowati, SP.,M.Agb selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Gunung Rinjani
3. Ibu Rini Endang Prasetyowati, SP.,M.Agb Dosen Pembimbing Utama, dan bapak Muhammad Nashruddin, S.Kel.,M.Si selaku dosen Pembimbing Pendamping yang telah dengan sabar membimbing penulis dari awal hingga akhir.
4. Bapak – bapak dan ibu – ibu dosen serta karyawan Fakultas Pertanian Universitas Gunung Rinjani yang tidak dapat penulis tulis satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengaharapkan saran dan kritik untuk perbaikan skripsi ini, Penulis,

**DAFTAR ISI**

Halaman

HALAMAN SAMPUL i

HALAMAN JUDUL ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI v

DAFTAR TABEL vii

DAFTAR GAMBAR ix

DAFTAR LAMPIRAN x

ABSTRAK xii

ABSTRACT xiii

I. PENDAHULUAN 1

1.1. Latar Belakang 1

1.2. Perumusan Masalah 5

1.3. Tujuan Penelitian 5

II. TINJAUAN PUSTAKA 7

2.1. Tinjauan Umum Cabe Rawit 7

2.2. Pemasaran 8

2.3. Efisiensi Pemasaran 9

2.4. Saluran Pemasaran 10

2.5. Biaya Usahatani 11

2.6. Pendapatan Usahatani 12

2.7. Hasil Penelitian Terdahulu 14

III. KERANGKA PEMIKIRAN 17

3.1. Kerangka Konsep Oprasional 17

3.2. Hipotesis 20

IV. METODOLOGI PENELITIAN 21

4.1. Metodedan Tehnik Penelitian 21

4.2. Penentuan Sample 21

4.3. Penentuan Responden 22

4.4. Jenis dan Sumber Data 23

4.5. Variabel dan Cara Pengukurannya 23

4.6. Analisis Data 24

V. HASIL DAN PEMBAHASAN 26

5.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian 26

5.2. Karaktristik Sampel 28

5.3. Analisis Keuntungan Usahatani 32

5.4. Saluaran Pemasaran 38

5.5. Efisiensi Pemasaran 39

VI. KESIMPULAN DAN SARAN 21

6.1. Kesimpulan 41

6.2. Saran 42

DAFTAR PUSTAKA 43

LAMPIRAN 45

DAFTAR TABEL

Halaman

1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Cabe Rawit di

Kabupaten Lombok Timurdari Tahun 2014 – 2018……………………...2

1. Luas Panen, Produktivitas CabeRawit di Kecamatan Suralaga

Kabupaten Lombok Timur dari Tahun 2014 – 2018 3

1. Jumlah Penduduk di Kecamatan Suralaga Tahun 2019 27
2. Kisaran Umur Responden Menurut Jenisnya di Kecamtan

Suralaga Kabupaten Lombok Timur 28

1. Rata-rata Pengalaman Petani Responden, Pedagang Pengepul,

Dan Pedagang Besar di kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok TimurTahun 2019 29

1. Rata-rata Tanggungan Petani Responden, Pedagang Pengepul

Dan Pedagang Besar di Kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok TimurTahun 2019 30

1. Tingkat pendidikan Petani Responden, Pedagang Pengepul

Dan Pedagang Besar di kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok TimurTahun 2019 31

1. Rata-rata Biaya Tetap Petani Respon dan Usahatani Cabe Rawit

di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019 35

1. Rata-rata Biaya Sarana Produksi Petaniresponden pada

Usahatani Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok Timur Tahun 2019 35

1. Rata-rata Tenaga Kerja Petani Responden pada Usahatani

Cabe Rawit di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok

Timur Tahun 2019 36

1. Rata-rata Biaya Tidak Tetap Dikeluarkan Petani Responden pada

Usahatani Cabe Rawit di kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok Timur Tahun 2019 37

1. Total Biaya Priduksi Petani Perluas Lahan Garapan dan per Ha

Di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019 38

13. Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pedagang Pengepul, di Kecamatan

Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019 39

14. Tingkat Keuntungan Pedagang Pengepul, di Kecamatan Suralaga

Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019 40

15. Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pedagang Besar, di Kecamatan

Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019 40

14. Tingkat Keuntungan Pedagang Besar, di Kecamatan Suralaga

Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019 41

14. Efisiensi Pemasaran Cabe Rawit di kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok Timur Tahun 2019 42

DAFTAR GAMBAR

Halaman

1. Bagan Kerangka Pemikiran 19

2. Bagan Penentuan Sampel 22

3. Sekema Saluran Pemasaran Cabe Rawit 41

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Cabe Rawit Di

Kabupaten Lombok Timur 45

1. LuasPanen, Produksi dan Produktivitas Cabe Rawit di

Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur 46

1. Nama Desa, Jumlah Kelompok Tani dan Luas Garapan Sawah di

Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur 47

1. Karakteristik Petani Responden 48
2. Karakteristik Pengepul Responden 49
3. Karakteristik Pedagang Besar Responden 50
4. Karakteristik Konsumen 51
5. Biaya Penyusutan Alat Pada Usahatani Cabe Rawit Selama Satu

Musim di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur

Tahun 2020 52

1. Biaya Sarana Produksi Pada Usahatani Cabe Rawit Selama Satu

Musim di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur

Tahun 2020 55

1. Biaya Tenaga Kerja dan Biaya Panen Per Musim Pada Usahatani

Cabe Rawit di Kecamtan Suralaga Kabupaten Lombok

Timur Tahun 2020 59

1. Biaya Tetap Pada Usahatani Cabe Rawit Di Kecamatan Suralaga

Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020 75

1. Produksi, Harga Jual, Penerimaan, Total Biaya dan Pendapatan

Pada Usahatani Cabe Rawit Di Kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok TimurTahun 2020 77

1. Distribusi Pedagang Pengepul dan Pedagang Besar pada

Usahatani Cabe Rawit Di Kecamatan Suralaga Kabupaten

Lombok Timur Tahun 2020 79

1. Margin Pada Saluran I, II, dan III Di Kecamatan Suralaga

Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020 80

ABSTRAK

Sistem pemasaran produk pertanian merupakan suatu kesatuan urutan lembaga pemasaran yang melakukan fungsi pemasaran untuk memperlancar aliran produk pertanian dari produsen awal ketangan konsumen akhir, sebaliknya juga memperlancar aliran uang, nilai produk yang tercipta oleh kegiatan produktif yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran. Sistem pemasaran merupakan kegiatan yang produktif yang dilakukan oleh lembaga pemasaran yang dilakukan dalam urutan horizontal maupun vertikal. Tingkat produktivitas system pemasaran dapat dilihat dari efisiensi dan efektifitas seluruh kegiatan fungsional pemasaran, yang juga menentukan kinerja operasi dan proses sistem. Kegiatan pemasaran pertanian tidak hanya proses pemindahan produk dari tangan petani selaku produsen ketangan konsumen.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui, saluran pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur. Dan efisiensi pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yakni untuk menggambarakan dan mendeskrifsikan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai efisiensi pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur dengan mengambil Tiga Desa sebagai daerah penelitian yaitu Desa Tebaban, Desa Bagik Payung dan Desa Bagik Payung Selatan, dengan pertimbangan bahwa desa-desa tersebut merupakan desa yang memiliki luas lahan, produksi dan produktivitas tertinggi diantara desa-desa yang lain yang ada di Kecamatan Suralaga. Adapun jumlah responden sebanyak 30 responden ditentukan secara *Porposional Random Sampling* dimana di desa tebaban 11 orang, desa bagik payung 9 orang dan desa bagik payung selatan 10 orang, dimana terdapat 3 orang pedagang pengepul dan 3 orang pedagang besar.

Berdasarkan hasil penelitian terdapat satu saluran pemasaran cabe rawit di daerah penelitian untuk sampai ke konsumen yakni yang paling efisien pemasarannya ada pada lembaga pemasaran I dengan Ep 0,08 % kemudian menyusul lembaga pemasaran II dengan nilai Ep adalah 5,17 % dan kemudian menyusul lembaga pemasran III dengan nilai Ep 9,00 % dinyatakan efisien kemudian untuk saluran pemasarannya sendiri dengan efisiensi sebesar 14,25% dinyatakan efisien. Dapat disimpulkan bahwa efisiensi pemasaran cabe rawit berada pada kisaran 50% hal ini sesuai dengan pendapat Soekartawi (2002) jika Ep lebih kecil dari 50% maka pemasran dikatakan efisien.

Kata Kunci : Efisiensi, Pemasaran, Cabe Rawit

ABSTRACT

Marketing is an economic activity which functions to deliver goods from producers to consumers. The largenumber in agencies marketing of Capsicum annuumwill bring effect the length of themarketing chain and the cost of marketing.This research was conducted in Kanigoro District of Blitar Regency with thepurpose of study marketing pattern of Capsicum annuum, analyzing marketing margin, performing function in every agency marketingand analyzing efficiency of marketing channel. Marketing of Capsicum annuuminKanigoro sub-district consists of three marketing channels namely first channel (I); Farmer-collector-consumer.

There are purpose of research it is to find out, Marketing channel Cayenne in suralaga district east of Lombok. And effluent of marketing cayenne in Suralaga District east of Lombok. The method used in this research is descrivtipe method, which is to describe and describe systematically, factually and accurately regarding the efficiency of marketing cayenne pepper in suralaga sub district east Lombok district. By taking three villages as research areas, namely tebaban, bagik umbrella village and bagik umbrella selatan village, with the consideration that these villages are villages that have the highest land area, production, and productivity among the village. Another village in the sub district of suralaga. As for the number of respondents as many 30 respondents were determined by proportional random sampling where in tebaban 11 people, 9 people divided the umbrella village and 10 people divided the southern umbrella village. Where three are 3 wholesales and 3 wholesales.

Based on a study conducted one is a institution channel in the research area to get to the consumer that the most efficient institution was on the I the Ep only 0,08 % and then follow the II institution channel with the Ep only 5,17%. And then follow the III institution channel with the Ep only 9,00 % it was declared efficient then for its own marketing channel with such efficiency 14,25 % it was declared. It can be concluded that the efficiency of rawit chili is in the range 50% or, according to the opinion or Soekartawi (2002) if the Ep is smaller than 50%, marketing is said to be efficient.

Key words : Efficiency, Marketing, Cayene Pepper

1. **PENDAHULUAN**
   1. **. Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara agraris, yang artinya bahwa pertanian memegang peran penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Hal ini dapat ditunjukkan dengan banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang hidup dan bekerja pada sektor pertanian (Mubyarto, 1994).

Bagi Indonesia, pertanian bukan hanya sekedar kegiatan bercocok tanam untuk menghasilkan bahan pangan. Pertanian merupakan bagian dari budaya dan sekaligus urat nadi kehidupan bagi masyarakatnya. Oleh karena itu tidaklah berlebihan kalau dikatakan bahwa perkembangan negara Indonesia sangat tergantung pada keberhasilan dalam membangun sektor pertanianya (Nainggolan, 2005)

Rukmana (2010) mengatakanbahwa secara *historis*sektor pertanian tetap memberikan kontribusi terhadap pembangunan nasional dan memegang peran penting bagi seluruh penduduk, pertanian juga merupakan sektor penyumbang devisa negara dari sektor non migas khususnya penerimaan ekspor. Besarnya kesempatan kerja yang dihasilkan dan besarnya jumlah penduduk yang masih bergantung pada sektor ini memberikan arti bahwa sektor ini masih perlu di tingkatkan.

Menurut Widodo (1997) tanaman cabe merupakan salah satu komoditi penting di Indonesia. Jenis sayuran ini banyak di konsumsi oleh sebagian besar penduduk tanpa melihat tingkat sosialnya, komoditas ini mempunyai prospek cerah karna dapat menaikkan pendapatan petani, dapat memperluas kesempatan kerja dan bernilai ekonomi tinggi karna ditinjau dari kegunaannya cabe sebagai bahan baku industry yang berpeluang untuk diekspor dan terus mengalami peningkatan jumlah permintaan lokal dan luar negeri. Padasisi lain produksi cabe juga sering mengalami stagnasi sehingga mengakibatkan keengganan para petani cabe untuk memproduksi cabe dibandingkan dengan tanaman lain, hal ini juga disebabkan oleh harga cabe yang sering berfluktuasi serta struktur pasar yang belum efisien. Cabe juga dapat digunakan sebagai bumbu masak dan sumber vitamin C. Komoditi cabe merupakan salah satu sub sector jenis tanaman yang strategis, hal ini didasarkan pada kebutuhan cabe untuk dikonsumsi sebagai bahan olahan yang terus mengalami peningkatan jumlah permintaan lokal dan luar negeri (Nurhidayana *et al*, 2012).

Kabupaten Lombok Timur merupakan daerah yang cocok untuk mengembangakan kegiatan usahatani tanaman cabe. Daerah ini memiliki iklim dan jenis tanah yang beragam untuk tanaman budidaya cabe rawit. Adapun produksi Cabe Rawit menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Lombok Timur mencapai 1.885,512 ton di tahun 2018.

Tabel 1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Cabe Rawit di Kabupaten Lombok TahunTimur 2014-2018

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Tahun | Luas Panen (Ha) | Produksi (Kw) | Produktivitas  (Kw/Ha) |
| 1  2  3  4  5 | 2014  2015  2016  2017  2018 | 4.619  4.543  5.861  5.793  6,369 | 658.137  634.859  843.677  1.312,070  1.885,512 | 142,4  139,7  143,9  226,4  296,0 |
| Jumlah | | 27.185 | 5.334.255 | 948,4 |

Sumber : BPS Kabupaten Lombok Timur, 2019

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa produksi usahatani cabe rawit di Kabupaten Lombok Timur paling besar pada tahun 2018 dengan produksi 1.885,512 ton, mengalami peningkatan cukup signifikan di bandingkan dengan tahun 2017 yang mencapai 1.312,070 ton.

Wilayah Kecamatan Suralaga merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam melaksanakan usahatani cabe rawit dengan potensi terbesar di Kabupaten Lombok Timur. Menurut data Statistik jumlah produksi cabe rawit di Kecamatan Suralaga periode tahun 2014 sampai dengan 2018, dapat di lihat pada tabel 2 di bawah.

Tabel 2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga tahun 2014-2018

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Tahun** | **Luas panen (Ha)** | **Produksi (Kw)** | **Produktivitas**  **(Kw/Ha)** |
| 1  2  3  4  5 | 2014  2015  2016  2017  2018 | 1.701  1.892  2.265  2.021  2.117 | 137.868  376.100  430.507  492.047  729.503 | 79,65  198,78  190,06  243,46  344,59 |
| **Jumlah** | | **10.026** | **2.166.025** | **1.056,54** |

Sumber : BPS Kabupaten Lombok Timur, 2019

Berdasarkan tabel 2 di atas,produktivitas cabe rawit di Kecamatan Suralaga mengalami peningkatan dari tahun ketahun pada tahun 2014 produktivitas cabe rawit di Kecamatan Suralaga paling rendah yaitu sebesar 79,65Kw/Ha, sedangakan pada tahun 2018 produktivitas cabe rawit mengalami peningkatan cukup signifikan yakni sebesar 344,59 Kw/Ha.

Pemasaran cabe rawit merupakan suatu proses dan managerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang di butuhkan dan yang di inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan cabe rawit kepada pihak lain atau semua kegiatan yang terkait dengan penyampaian caberawit mulai dari produsen sampai dengan konsumen (Agustina, 2011).

Pemasaran caberawitperlu didukung dengan sarana transportasi jika transportasi kurang lancar bisa menyebabkan biaya transportasi dari produsen ke konsumen menjadi lebih besar, dimana pihak lembaga pemasaran akan membebankan biaya-biaya kepada petani menjadi tinggi, dan pada akhirnya berpengaruh terhadap besarnya penerimaan petani (Downey dan Erickson, 1987).

Perbedaan harga cabe rawit di tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen sering terjadi, sehingga menimbulkan ketidak seimbangan harga.Hal ini disebabkan karena mata rantai tataniaga yang dilalui hingga ketangan konsumen cukup panjang. Panjangnya mata rantai ini menyebabkan biaya tataniaga menjadi beban biaya proses pemasaran yang akhirnya akan mengurangi profit mata rantai pemasaran. Biasanya masing-masing saluran pemasaran memiliki *price spread* dan *share margin* yang berbeda-beda. Untuk mengetahui saluran mana yang dianggap paling baik dapat diketahui dengan cara menghitung jumlah penjualan atau pembelian barang pada setiap masing-masing saluran. Besar kecil margin pemasaran dipengaruhi oleh perubahan biaya pemasaran, keuntungan perantara, harga dibayarkan oleh konsumen dan harga diterima oleh petani (Romli, 2017).

Berdasarkan uraian di atas, makaperlu dilakukan penelitian dengan judul : Efisiensi Pemasaran Cabe Rawit *(capsicum Spp)* di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur.

**1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur.
2. Bagaimana efisiensi pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur.

**1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

1. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui:

1. Saluran pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur
2. Efisiensi pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur
3. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat sebagai berikut :

1. Menambah ilmu pengetahuan, menambah wawasan serta dapat menjadi acuan dan bahan pertimbangan bagi generasi penerus.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi para petani khususnya bagi petani cabe rawit yang melaksanakan usahatani cabe rawit dalam memilih saluran pemasaran.
3. Sebagai bahan informasi bagi pihak pemerintah dalam mengambil kebijakan lebih lanjut dalam upaya meningkatkan efisiensi pemasaran cabe rawit.

**II. TINJAUAN PUSTAKA**

**2.1. Tinjauan Umum Cabe Rawit**

Cabe rawit merupakan salah satu jenis cabe yang banyak ditanam petani Indonesia, secara umum tanaman cabe rawit memiliki syarat tumbuh yang sama dengan tanaman cabe keriting maupun cabe besar. Cabe rawit dapat tumbuh baik di dataran tinggi maupun di dataran rendah dengan ketinggian 1-1.500 meter di atas permukaan laut. Tanaman cabe rawit juga dapat tumbuh dengan baik di daerah kering, tetapi akan tumbuh optimal jika ditanam pada media tanah yang subur, banyak mengandung unsur hara, gembur, cukup air, mengandung banyak hubus. Cabe rawit dapat tumbuh dengan baik di daerah yang memiliki curah hujan rendah maupun tinggi, suhu udara antara 25-32 (Emil, 2013).

Cabe Rawit (*Capsicum spp*) juga merupakan salah satu tanaman hortikultura dari famili solanaceae yang tidak saja memiliki nilai ekonomi tinggi, tetapi juga karena buahnya yang memiliki kombinasi warna, rasa, dan nilai nutrisi yang lengkap, mengemukakan bahwa tanaman ini termasuk tanaman semusim atau tanaman berumur pendek yang tumbuh sebagai perdu atau semak, dengan tinggi tanaman dapat mencapai 1,5 m. Cabe rawit memiliki karakteristik tersendiri sebagai mutu yang harus dipertahankan, Karakteristik yang menonjol pada cabe rawit yaitu zat capsaicin yang membuat rasa pedas. Selain itu, yang tidak kalah penting adalah tekstur dan warna dari cabe rawit. Cabe mengandung 0,1 - 1% rasa pedas, yang disebabkan oleh kandungan zat capsaicin (Edowai, 2016).

**2.2. Pemasaran**

Menurut Firdaus (2010), pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha termasuk pengusaha tani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk mendapatkan laba, dan untuk berkembang. Berhasil tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya di bidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia.

Definisi lainnya, pemasaran adalah suatu proses sosial dan managerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarakan produk yang bernilai dengan pihak lain. Dengan pemasaran perusahaan berusaha menghasilakan laba dari penjualan barang dan jasa yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan pembeli. Disinilah peran manager pemasaran dibutuhkan, dimana tugas dari manager pemasaran adalah memilih dan melaksanakan kegiatan pemasaran yang dapat membantu dalam pencapaian tujuan organisasi (Suprapto dan Azizi, 2020).

Fungsi-fungsi yang harus dilakukan oleh sebuah sistem pemasaran adalah pengangkutan, penyimpanan, pengolahan, pembiayaan, dan pengolahan bagi semua proses kegiatan pemasaran, dikarenakan kebanyakan petani harus menjual produk yang dihasilkan di usahataninya sendiri ataupun di pasar setempat. Oleh karna itu petani dalam memproduksi hasil pertaniannya tidak semata-mata untuk dikonsumsi akan tetapi menyangkut harga yang sangat tergantung pada sebuah sistem efisiensi pemasaran yang menghubungkan pasar setempat dengan pasar di perkotaan. Apabila tidak ada pasar untuk memasarkan hasil-hasil pertanian maka jelas dapat dibayangkan bahwa para petani akan berproduksi hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja, padahal ada hal yang lain yang menjadi sebuah kebutuhan fundamental yang tidak dapat diproduksi (Hanafie, 2010).

**2.3. Efisiensi Pemasaran**

Efisiensi dapat diartikan sebagai upaya penggunaan input sekecil-kecilnya untuk mendapatkan produksi yang sebesar-besarnaya. Bila efisiensi dimasukkan dalam analisis makna variable baru yang harus dipertimbangkan dalam model analisisnya adalah variable harga, oleh karena itu ada dua hal yang harus diperhatikan sebelum efisiensi dikerjakan yaitu tingkatan transformasi antara input dan output, serta perbandingan anatara harga input dan harga output sebagai upaya mencapai indikator efisiensi (Soekartawi, 1993).

Pandangan lain menyatakan bahwa efisiensi merupakan ukuran dari produktivitas. Sedangkan efisiensi sendiri merupakan perbandingan antara unsur output dan input, apabila hasil perbandingan ini lebih besar dari pada satu maka dapat dikatakan produktif. Sebaliknya bila perbandingan antara output dan input hasilnya kurang dari satu maka dikatakan kurang produktif, contoh pada suatu perusahaan, jadi suatu perusahaan yang efisien adalah apabila nilai output lebih besar dari nilai input, sebaliknya apabila perusahaan tidak efisien jika output bernilai lebih kecil dari nilai inputnya (Ranupandojo, 1990).

Menurut Putri (2018), pemasaran agribisnis yang efisien apabila terdapat indikator-indikator antara lain sebagai berikut : 1. Menciptakan atau meningkatkan nilai tambah (*value added*) yang tinggi terhadap produk agribisnis; 2. Menghasilkan keuntungan bagi setiap lembaga pemasaran (perusahaan) yang terlibat sesuai dengan nilai korbannya (biaya-biaya yang dikeluarkan); 3. *Marketing margin* (biaya dan keuntungan) yang terjadi relative sesuai dengan fungsi-fungsi atau aktivitas bisnis yang meningkatkan konsumen akhir; 4. Memberikan bagian yang diterima petani produsen yang relative akan merangsang petani berproduksi ditingkat usaha tani.

**2.4. Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran adalah para distributor dan lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan barang dari produsen kepada konsumen. Selain mempengaruhi tingkat harga, saluran distribusi juga mempengaruhi tingkat pendapatan petani, oleh karena itu menjual suatu hasil produksi dengan saluaran yang berbeda akan mendapatkan harga yang berbeda misalnya, menjual lansung ke konsumen akan mendapatkan harga yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan menjual melalui lembaga pemasaran. Pemasaran pada prinsipnya yaitu aliran barang dari produsen ke konsumen, aliran barang ini dapat terjadi karena adanya peranan lembaga tata niaga untuk dibutuhkan standarisasi yang tepat untuk efisiensi pemasaran. Standarisasi merupakan suatu ukuran atau penentuan mutu suatu barang dengan menggunakan berbagai macam cara untuk mengukur ukuran seperti warna, rasa, ukuran bentuk dan dikenal dengan istilah “ Saluran Pemasaran” atau *Marketing canel*  (Swashta, 1979 ).

Keputusan memilih saluran pemasaran adalah salah satu keputusan penting dalam pemasaran. Karena saluran pemasaran mempengaruhi dalam hal penetapan harga produk ( *princing* ). Ketika petani memilih memasarkan langsung secara masal pasti harganya pun lebih murah, perlu diingat juga saluran pemasaran tidak hanya melayani pasar tetapi juga menciptakan pasar ( Samodra, 2010 ).

**2.5. Biaya Usahatani**

Biaya merupakan nilai unsur produksi yang dikeluarkan petani dalam proses produksi, biaya mempunyai peran penting dalam pengambilan keputusan petani. Besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk menentukan besar harga pokok dari produk yang dihasilkan (Soekartawi, 2003).

Menurut Tuwo (2011) biaya produksi ialah keseluruhan nilai input yang diperlukan dalam menghasilkan produk tertentu dalam waktu dan satuan tertentu, misalnya pembelian pupuk, bayar tenaga kerja, pajak dan bunga modal. Beberapa hasil penelitian usahatani menunjukkan pendapatan yang selalu negatif, karena itu pengetahuan tentang biaya usahatani di golongkan sebagai berikut :

1. Biaya tetap dan biaya variabel

Biaya tetap ( *fixed cost* ) ialah biaya yang sifatnya tidak di pengaruhi oleh besarnya produksi. Biaya ini terdiri dari pajak, penyusutan alat-alat produksi, bunga pinjaman, sewa tanah, dan lain-lain. Sedangkan biaya variabel sifatnya berubah sesuai dengan besarnya produksi. Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian bibit, makanan ternak, biaya mengembalakan, pembelian sarana produksi dan bahan-bahan untuk traktor.

1. Biaya yang dibayarkan (*Cast*) dan biaya yang tidak dibayarkan (*Non Cast*)

Dalam usaha tani keluarga, ada biaya yang dibayarkan dengan uang tunai dan benda, disamping itu ada biaya yang tidak dibayarkan yang sebenarnya juga merupakan biaya usaha tani, dan apabila biaya yang tidak dibayarkan ini di hutang sebagai biaya usaha tani maka analisis pendapatan usaha tani itu akan berakhir dengan angka negatif. Biaya yang dibayarkan terdiri dari harga pembelian pupuk, pembelian obat-obatan, pembelian bibit, dan lain-lain. Sedangkan biaya yang tidak dibayarkan terdiri dari tenaga kerja keluarga, bunga modal atau penyusutan modal, biaya ini diperhitungkan dalam analisis ekonomi atau agribisnis.

1. Biaya lansung dan biaya tidak langsung

Biaya langsung ialah biaya yang langsung digunakan dalam proses produksi (*actual cost*), biaya ini terdiri dari harga pembelian pupuk, obat-obatan, bibit, biaya tenaga kerja, dan lain-lain. Biaya yang tidak langsung (*imputed cost*) terdiri dari penyusutan modal, biaya konsumsi, tenaga kerja keluarga, dan biaya gontong royong (Muhammad Akib Tuwo, 2011).

Rumus, Total Biaya Produksi ( Total Cost ) :

TC = FC+VC …(1)

Keterangan :

TC : Total Cost ( total biaya produksi )

FC : Fixel Cost ( biaya tidak tetap )

VC : Variabel Cost ( biaya tidak tetap )

**2.6. Pendapatan Usahatani**

Menurut Tuwo (2011), berusahatani sebagai satu kegiatan untuk memperoleh produksi di lapangan pertanian, pada akhirnya akan dinilai dari baiaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diperoleh. Selisih dari keduanya merupakan pendapatan dari kegiatan usahanya, karena dalam kegiatan itu bertindak seorang petani yang berperan sebagai pengelola, sebagai pekerja dan sebagai penanam modal pada usahanya, maka pendapatan itu dapat digambarkan sebagai balas jasa dari kerja sama faktor-faktor produksi, adapun bentuk dan jumlah pendapatan itu mempunyai fungsi yang menunjukkan jumlah dan yang dapat digunakan untuk kegiatan disektor lain, dalam masyarakat yang sedang berkembang misalnya seperti masyarakat Indonesia pendapatan yang diterima hampir seluruhnya digunakan untuk konsumsi. Bagi seorang petani pendapatan memberikan sebuah bantuan untuk mengukur apakah kegiatan usahanya pada saat ini berhasil atau tidak, suatu usahatani dikatakan sukses kalau situasi pendapatan yang memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

1. Cukup untuk membeli sarana produksi, peralatan usahatani, termasuk biaya angkutan dan biaya administrasi yang melekat pada pembelian.
2. Cukup untuk membayar bunga modal yang ditanamkan, termasuk pembayaran sewa tanah dan pembayaran dana depresiasi modal.
3. Cukup untuk membayar upah tenaga kerja, yang dibayar atau bentuk-bentuk upah lainnya untuk tenaga kerja yang tidak diupah.
4. Ada tabungan untuk investasi pengembangan usahatani dan dana persiapan dihari tua.
5. Ada dana yang cukup untuk pendidikan keluarga dan melaksanakan ibadah, sumbangan sosial, sedekah dan pajak pembangunan.

Pendapatan usahatani memerlukan dua keterangan pokok, yaitu keadaan penerimaan dan keadaan pengeluaran selama jangaka waktu yang ditetapkan.

Menurut soekartawi (2002), penerimaan usahatani adalah hasil kali antara produksi yang di peroleh dengan harag jual, pendapatan ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

TR = P**.**Q……………………………………………………...(2)

Keterangan :

TR : Total Revenue

P : Price (harga satuan produk)

Q : Kuantity (jumlah barang)

Pendapatan dapat didefinisikan sebagai nilai pendapatan dari hasil penjualan produksi baik berupa barang atau jasa setelah dikurangi dengan produksi, jadi pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan atas kegiatan operasional usaha penjualan produksi, secara matematis, pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut :

= TR-TC…………………………………………………(3)

Keterangan :

: Net Revenue

TR : Total Revenue

TC : Total Biaya

**2.8. Hasil Penelitian Terdahulu**

Beberapa penelitian terdahulu yang digunakan sebagai refrensi dalam penulisan yaitu :

Hasil penelitian Amrita (2019), dengan judul “Analisis Efisiensi Pemasaran Nanas di Kabupaten Lombok Timur” Metode yang digunakan adalah metode survey dan mengambil dua Kecamatan sebagai daerah penelitian dari dua puluh jumlah Kecamatan di Kabupaten Lombok Timur ada dua kecamatan yang merupakan sentra produksi nanas yakni Kecamatan Masbagik dan Kecamatan Pringgasela. Data dianalisis dengan metode deskriptif, perhitungan margin pemasaran, indeks, elastisitas transmisi harga. Hasil analisis penelitian menunjukkan pemasaran nanas melalui dua saluran utama yakni (a) Petani - Pedagang Pengecer – Konsumen : (b) Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen. Margin pemasran pada kedua saluran utama sebesar Rp. 1.500,00/buah pada saluran I, Rp. 1.000,00/buah pada saluran II. Dan berdasarakan analisis efisiensi pemasaran nanas di Kabupaten Lombok Timur setiap saluran pemasaran terbilang efisien namun saluran pemasaran satu merupakan saluran pemasaran yang paling efisien. Hal ini didasarakan dari hasil penelitian pemasarannya dengan hasil efisiensi 2,22% kemudian menyusul saluran pemasaran dua dengan hasil efisiensi 2,62%.

Hasil penelitian Romli (2017), dengan judul “ Efisiensi Pemasaran Jagung Hibrida di Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok Timur. Menunjukkan efisiensi pemasaran jagung hibrida di kecamatan pringgabaya kabupaten lombok timur, terbilang efisien hal ini didasarkan dari hasil penelitian pemasrannya yang terdapat pada saluran pemasaran V dengan Ep hanya 1,4% kemudian menyusul Ep pemasaran II dengan nilai Ep adalah 1,5% kemudian menyusul saluran pemasaran III dengan nilai Ep 1,9% kemudian menyusul Ep IV dengan nilai 2,2% menyusul Ep pada saluran pemasaran I dengan nilai hanya 3,3%. Oleh kareana itu Ep disetiap saluaran pemasaran berada pada kisaran antara 0-33% hal ini sesuai dengan pendapat ( Azzaino 1991), bahwa jika Ep lebih kecil dari 50% pemasaran dikatakan efisien.

Berdasarkan hasil penelitian Faot (2019), dengan judul “Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit di Kecamatan Amarasi Kabupaten Kupang Provinsi Nusa Tenggara Timur” menunjukkan bahwa ada beberapa saluran pemasaran seperti 1);. Saluran pemasaran cabai rawit di Desa Tesbatan dan Desa Ponain Kecamatan Amarasi terdiri dari dua bentuk, yaitu : a) Petani produsen pedagang pengecer konsumen akhir b) Petani produsen - pedagang pengumpul - pedagang pengecer - konsumen akhir 2); Margin pemasaran yang paling tepat untuk petani cabai rawit adalah yang memiliki nilai margin terendah yaitu Rp. 629,23/ kg, dimana penyaluran cabai rawit kepada konsumen hanya melalui pedagang pengecer. 3); Saluran pemasaran yang peling efisiensi adalah saluran pemasaran II karena memiliki nilai lebih rendah dibandingkan dengan saluran pemasaran I dan hanya menggunakan satu pedagang perantara saja. `

**III. KERANGKA PEMIKIRAN**

**3.1. Kerangka Konsep Oprasional**

Usahatani merupakan proses produksi tanaman dan hewan yang dikelola oleh petani dan dapat berlangsung apabila terdapat lahan yang luas, tujuan dari berusahatani dapat berupa mendapatkan keuntungan atau pendapatan usahatani lainnya (Yudono, 2014).

Kecamatan Suralaga sebagai sentra tanaman cabe seperti tahun sebelumnya dipercaya untuk mendapatkan bantuan dari pemerintah berupa pengembangan kawasan tanaman cabe, sedangkan sentra cabe rawit di Kecamatan Suralaga yaitu ada di tiga desa. Cabe yang dihasilkan di Kecamatan Suralaga dipasarkan dalam dua bentuk yaitu bentuk segar dan kering. Kedua bentuk komoditas cabe tersebut dipasarkan guna memenuhi kebutuhan rumah tangga dan permintaan dari lembaga pemasaran yang ada (Dinas Pertanian dan Fakultas Pertanian UNRAM, 2018).

Pendapatan yang tinggi dari hasil pertanian ditentukan oleh teknik budidaya, dan teknik pemasarannya. Untuk menentukan harga jual yang menguntungkan harus berpedoman pada standar harga dasar (Cahyono, 2007).

Menurut Shandy (2017), pemasaran yang efisien ialah struktur pasar persaingan sempurna. Tetapi struktur pasar ini secara nyata tidak bias ditemukan. Ukuran efisien adalah kepuasan dari konsumen, produsen maupun lembaga-lembaga yang terlibat didalam menyalurkan barang dan jasa mulai dari petani sampai dengan konsumen akhir. Ukuran untuk menentukan tingkat kepuasan tersebut adalah sulit dan sangat relative. Pemasaran agribisnis yang efisien apabila terdapat sebuah indikator-indikataor sebagai berikut :

1. Menciptakan atau meningkatkan nilai tambah yang tinggi terhadap produk agribisnis.
2. *Marketing margin* (biaya dan keuangan) yang terjadi relative sesuai dengan fungsi-fungsi atau aktivitas bisnis yang meningkatkan kepuasan konsumen akhir.
3. Menghasilkan keuntungan bagi setiap lembaga pemasaran yang terlibat sesuai dengan nilai biaya-biaya yang dikeluarkan
4. Memberikan bagian yang diterima petani produsen yang relative akan meransang petani berproduksi ditingkat usahatani.

Adi yoga dan Soetiarso ( 1995), terdapat beberapa saluran pemasaran dengan jumlah lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat, antara lain sebagai berikut :

Saluran pemasaran ialah saluaran pemasaran yang memiliki satu atau lebih lembaga perantara dalam menyalurkan barang atau hasil budidaya ketangan konsumen

Pengepul

Produsen

Pedagang Besar

Produsen

Pengepul

Pedagang Besar

Konsumen

Produsen

Pengepul

Sedangkan lembaga pemasaran menurut Anindita (2005) merupakan suatu kelembagaan dalam pemasaran meliputi berbagai lembaga-lembaga lainnya yang melaksanakan berbagai fungsi pemasaran yang terlibat dalam pembelian dan penjual barang karena mereka ikut memindahkan barang dari produsen ke konsumen.

Menurut Mubyarto (1991), lembaga pemasaran merupakan badan-badan atau lembaga yang berusaha dalam bidang pemasaran, menggerakkan barang dari produsen ke konsumen melalui penjualan. Sedangkan pedagang besar adalah pedagang yang menjual produk kepada perusahaan atau pedagang antara lainnya.

Sebagai landasan kerangka pemikiran dalam penelitian ini maka disajikan bagan sebagai berikut :

Usahatani Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga

Sistem Pemasaran Cabe Rawit

Petani

Lembaga Pemasaran

Harga dan Volume

EfisienPemasaran

Konsumen

**Gambar I Kerangka Pemikiran**

Keterangan :Saluran Pemasaran

----------- Pelaksanaan Fungsi Pemasaran

**3.2. Hipotesis**

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalalah sebagai berikut: diduga bahwa “pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur kurang efisien”, dikarenakan fluktuasi harga, interval harga dari petani ke konsumen dan dari petani ke pedagang.

**IV. METODOLOGI PENELITIAN**

**4.1. Metodedan Teknik Pengumpulan Data**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, dengan tujuan untuk menggambarakan dan mendeskrifsikan secara sistematis, factual dan akurat mengenai efisiensi pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur. Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu system pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Adapun tujuan dari penelitian deskriptif untuk membuat deskripsi, gambaran ataupun lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 2009).

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah survei dan observasi. Menurut Nazir (2005), survei merupakan suatu proses penyelidikan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi atau politik dari suatu kelompok dan individu. Sedangkan observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden (wawancara dan angket) namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi (Sugiyono, 2018).

**4.2. Penentuan Responden**

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur dengan mengambil Tiga Desa sebagai daerah penelitian yaitu Desa Tebaban, Desa Bagik Payung Selatan, dan Desa Bagik Payung secara sengaja *(Purposive sampling)* dengan pertimbangan bahwa desa-desa tersebut merupakan desa yang memiliki luas lahan, produksi, dan produktivitas tertinggi diantara desa-desa yang lain yang ada di Kecamatan Suralaga, (Lampiran 1).

**4.3. Penentuan Responden**

Metode penentuan jumlah responden ditingkat petani dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *Quota Sampling* dengan jumlah responden sebanyak 30 orang. Sedangkan untuk menentukan jumlah responden dari masing-masing desa dilakukan secara*“Porposional Random Sampling”*dengan cara sebagai berikut :

Sedangkan untuk penentuan jumlah pedagang pengepul, dan pedagang besar dilakukan dengan *snowball sampling* adalah sebuah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar (Sugiyono, 2018). Dan berasarkan hasil penelusuran didapatkan bahwa jumlah pedagang pengepul dan pedagang besar di desa tebaban sebanyak 2 orang, di desa bagik payung selatan 1 orang, dan di desa bagik payung 3 orang yang berjumlah 6 orang.

Untuk lebih jelasnya jumlah responden di masing-masing Desa Sampel dapat dilihat pada bagan berikut ini :

Kecamatan Suralaga

Desa Tebaban

n = 11 Orang

PP dan PB = 2

Desa Bagik Payung Selatan

n = 10 Orang

PP = 1

Desa Bagik Payung

n= 9 Orang

PP dan PB = 3

Responden = 36

n = 30

Gambar : 2 Bagan Penentuan Responden Lokasi Penelitian

**4.4. Jenis dan Sumber Data**

4.4.1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif dan data kualitatif. Menurut Sugiyono (2018), data kuantitatif terdiri dari data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakans tatistik. Sedangkan data kualitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk kata - kata.

4.4.2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. (1); Pengambilan data secara primer dilakukan dengan cara proses wawancara langsung menggunakan kuesioner dengan responden. (2); Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai macam instansi dan literature contohnya seperti, Badan Pusat Statistik (BPS), Unit Pelayanan Teknis Penyuluhan Pertanian(UPTPP), buku, jurnal, dan internet mengenai berbagai macam informasi yang sesuai.

**4.5. Variabel dan Cara Pengukuran**

Variabel-variabel yang diteliti dan cara pengukuran adalah sebagai berikut

1. Biaya pemasaran yaitu, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh petani dan lembaga-lembaga pemasaran lainnya dalam melaksanakan fungsi pemasaran cabe rawit dinyatakan dalam satuan rupiah.
2. Harga jual produsen yaitu, harga penjualan cabe rawit pada tingkat petani (Produsen), yang melakukan penjualan cabe rawit dinyatakan dalam satuan rupiah.
3. Harga jual dalam satuan rupiah, lembaga pemasaran yaitu, harga penjualan cabe rawit pada masing-masing saluran pemasaran, pada lembaga pemasaran dijual dengan satuan perkilogram.
4. Volume penjualan yaitu, jumlah cabe rawit yang dijual oleh petani dan lembaga pemasaran lainnya yang dinyatakan dalam satuan kilogram.
5. Volume pembelian yaitu, jumlah cabe rawit yang dibeli oleh lembaga pemasaran dan dinyatakan dalam satuan kilogram.
6. Harga beli konsumen yaitu, harga pembelian cabe rawit pada tingkat konsumen akhir dan setiap lembaga pemasaran yang melakukan pembelian cabe rawit dinyatakan dalam satuan rupiah perkilogram.
7. Keuntungan yaitu, peningkatan petani dan lembaga pemasaran lainnya dihitung dengan cara mengurangi nilai penjualan dengan biaya dinyatakan dalam satuan rupiah perkilogram.
8. Efisiensi yaitu, sebagai upaya penggunaan output sekecil-kecilnya dalam satuan rupiah, untuk mendapatkan produksi sebesar-besarnya dinyatakan dalam satuan perkilogram

**4.6. Analisis Data**

Analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul, kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan berdasarkan variable dan jenis responden, mentabulasi berdasarkan variable dari seluruh responden menyajikan data tiap variabel yang diteliti (Sugiyono, 2018). Data yang akan dianalisis dalam penelitian iniyaitu :

1. Saluran pemasaran cabe rawit dianalisis menggunakanan analisis deskriptif, yaitu dengan menelusuri saluaran pemasaran Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lmbok Timur mulai dari petani produsen sampai konsumen terakhir.

2. Tingkat efisiensi pemasaran cabe rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur di analisis secara kuantitatif. Tingkat efisiensi pemasaran cabe rawit dapat dihitung dengan rumus (Soekartawi, 1993) :

…………………………………….(4)

Keterangan :

EPs : Efisiensi Pemasaran

TB : Total Biaya (Rupiah)

TNP : Total Nilai Produksi (Rupiah)

Ketentuan :

JikaEp < 50 % Efisien

JikaEp50 % Tidak Efisien

**V. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**5.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian**

5.1.1. Keadaan Geografis

Kecamatan Suralaga adalah salah satu dari 21 kecamatan yang ada di Kabupaten Lombok Timur, Provinsi Nusa Tenggara Barat, berdasarkan Badan Pusat Statistika (BPS) batas wilayah Kecamatan Suralaga sebagai berikut :

Sebelah Utara : Kecamatan Aikmel

Sebelah Barat : Kecamatan Pringgasela

Sebelah Selatan : Kecamatan Selong

Sebelah Timur : Kecamatan Labuan Haji

Kecamatan Suralaga memiliki luas 27,02 yang terdiri dari lima belas Desa yaitu : Anjani, Tebaban, Kerongkong, Bagik Payung, Suralaga, Bagik Payung Selatan, Gerung Permai, Dasan Borok, Tumbuh Mulia, Gapuk, Bintang Rinjani, Paok Lombok, Dames Damai, Waringin, Bagik Payung Timur.

Dari keseluruhan luas wilayah Kecamatan Suralaga sebagian besar merupakan lahan sawah seluas 24,32, bangunan dan pekarangan seluas 7,73 , tegal/kebun 6,46

5.1.2. Keadaan Iklim

Kabupaten Lombok Timur dapat digolongkan menjadi daerah yang memiliki iklim tropis yang dipengaruhi angin dari arah utara dan arah selatan serta perubahan udara dari katulistiwa. Iklim ini tidak dapat dirubah oleh manusia akan tetapi manusia berusaha untuk menyesuaikan diri sesuai dengan iklim, keadaan iklim juga tergantung dari keadaan tempat satu ketempat yang lainnya. Perbedaan ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti ketinggian tempat, letak lintang daerah tekanan arus laut dan permukaan tanah.

5.1.3. Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur pada tahun 2019 tercatat sebanyak 54.348 jiwa dengan rincian laki-laki 25.326 jiwa dan perempuan sebanyak 29.022 jiwa. Jumlah dan distribusi penduduk Kecamatan Suralaga dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Penduduk di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Penduduk | | Jumlah | Persentase % |
| Laki-laki | Perempuan |
| 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11  12  13  14  15 | Gapuk  Anjani  Waringin  Tumbuh Mulia  Paok Lombok  Tebaban  Suralaga  Dasan Borok  Kerongkong  Dames Damai  Bintang Rinjani  Bagik Payung Selatan  Bagik Payung Timur  Bagik Pyung  Gerung Permai | 940  5.035  1.614  1.451  1.578  2.487  774  1.031  913  1.045  1.045  2.005  1.139  1.802  2.467 | 799  5.488  1.813  1.720  1.843  2.892  834  1.211  1.019  1.174  1.171  2.499  1.325  2.203  3.031 | 1.739  10.523  3.427  3.171  3.421  5.379  1.608  2.242  1.932  2.219  2.216  4.504  2.464  4.005  5.498 | 3,20  19,36  6,30  5,83  6,29  9,89  2,95  4,12  3,53  4,08  4,07  8,28  4,53  7,36  10,11 |
| **Jumlah** | | **25.326** | **29.022** | **54.348** | **100** |

Sumber :BPS Kecamatan Suralaga 2019

Berdasarkan Tabel 3 di atas dapat digambarkan jumlah penduduk laki-laki mencapai 25.326 jiwa sedangkan jumlah penduduk perempuan yang paling berada di Kecamatan Suralaga mencapai 29.022 jiwa, sedangkan jumlah penduduk yang paling terbanyak di Kecamatan Suralaga adalah di Desa Anjani mencapai 10. 523 jiwa.dengan persentase 19,36% jiwa.

**5.2. Karaktristik Responden**

5.2.1. Umur Responden

Umur merupakan salah satu indikator produktifitas kerja responden karena berhubungan langsung dengan tingkat kemampuan fisik responden dalam mengelola usahanya.Respon yang umurnya lebih muda biasanya lebih dinamis dan lebih berani mengambil resiko, oleh sebab itu faktor umur dapat mempengaruhi produktifitas usaha yang dikelola. Menurut Simanjuntak (1985), umur seseorang berkolelari terhadap hasil kerjanya, semakin lanjut usia seseorang akan berdampak pula pada produktifitas kerja. Distribusi responden berdasarkan kelompok umur dapat dilihat pada tabel beriku :

Tabel 4. Kisaran Umur Petani, Pedagang Pengepul, dan Pedagang Besar di Kecamtan Suralaga Kabupaten Lombok Timur 2019

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kisaran  Umur | Petani | | Pengepul | | Pedagang Besar | |
| Orang | (%) | Orang | (%) | Orang | (%) |
| 1  2  3  4  5 | 21 – 31  32 – 42  43 – 53  54 – 64  65 – 75 | 2  13  10  4  1 | 6,67  43,33  33,33  13,33  3,34 | 1  1  1  -  - | 33,33  33,33  33,33  -  - | -  2  1  -  - | -  66,67  33,33  -  - |
|  | **Jumlah** | 30 | 100,00 | 3 | 100,00 | 3 | 100,00 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Berdasarkan Tabel 4 diatas dapat dilihat bahwa umur untuk petani cabe rawit terbanyak pada kisaran umur 32-42 tahun, dengan persentase 43,33%. Sedangkan umur untuk pedagang pengepul cabe rawit sama semua dengan persentase 33,33%. Dan untuk umur pedagang besar cabe rawit terbanyak pada kisaran umur 32-42 tahun, dengan persentase 66,67%. Berdasarkan data tersebut secara umum dapat disimpulkan semua responden tergolong kisaran umurnya produktif. Menurut Budiman (2012), tingkat umur memberikan pengaruh terhadap kemampuan petani dalam mengelola usahatani. Semakin tua umur petani maka kemampuan kerjanya semakin menurun, namun dalam pengmbilan keputusan semakin tua umur petani keadannya bertambah baik dikarenakan semakin berpenglaman baik dari segi usahatani maupun proses tataniaganya. Dari keadaan umur petani responden tersebut dapat digambarkan usaha seluruh petani responden ada dalam katagori usia produktif, karna usia yang secara fisik dan mental siap untuk menghasilkan barang dan jasa.

5.2.2. Pengalaman Responden

Menurut Sidi Gazalba (1990) Pengalaman adalah mengetahui atau mempelajari melalui tindakan atau reaksi sendiri, kecekatan atau pengetahuan yang diperoleh dengan mengerjakan sesuatu, pengetahuan yang diperoleh dari percobaan dan praktek kehidupan melalui kejadian dan emosi.

Sedangkan untuk pengalaman petani, pengepul, pedagang besar dalam bertataniaga dapat dilihat pada tabel-tabel dibawah. Bahwa dalam pengmbilan keputusan dapat didasarkan pada faktor intuisi atau penglaman seseorang, dari penglaman responden tersebut erat kaitannya dengan sikap responden dalam pengmbilan keputusan dalam melaksanakan kegiatannya, apabila semakin lama pengalaman seseorang maka semakin tepat dan akan yakin drngan keputusan yang mereka ambil (Sugiono, 2014).

Adapun pengalaman petani responden di dalam usahatani dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 5. Rata-rata Pengalaman Petani Responden, Pedagang Pengepul, dan Pedagang Besar di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kisaran Pengalaman  (Tahun) | Petani | | Pengepul | | Pedagang Besar | |
| Orang | (%) | Orang | (%) | Orang | (%) |
| 1  2  3  4  5  6 | 4 – 11  12 – 19  20 – 27  28 – 35  36 – 43  44 – 51 | 6  6  12  1  2  3 | 20  20  40  3,33  6,67  10 | 1  -  2  -  -  - | 33,33  -  66,67  -  -  - | -  2  -  1  -  - | -  66,67  -  -  33,33  - |
| **Jumlah** | | 30 | 100,00 | 3 | 100,00 | 3 | 100,00 |
| Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020 | | | | | | | |

Berdasarkan Tabel 5 diatas dapat dilihat bahwa pengalaman berusahatani untuk petani cabe rawit terbanyak pada petani kisaran umur 20-27 tahun, dengan persentase 40%. Sedangkan pengalaman untuk pedagang pengepul cabe rawit terbanyak pada kisaran umur 20-27 tahun, dengan persentase 66,67%. Dan untuk pengalaman pedagang besar cabe rawit terbanyak pada kisaran umur 12-19 tahun, dengan persentase 66,67%.

5.2.3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Tanggunagan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang menjadi beban tanggungan kepala keluarga yang terdiri dari ibu dan anak, yang tinggal dalam keluarga tersebut. Menurut Ilyas (2006) dalam Sulvan (2015), besar kecilnya rumah tangga petani ditentukan oleh jumlah anggota keluarga yang ditanggung olehh kepala keluarga, adapun keluarga tergolong kecil apabila memiliki tanggungan keluarga 1-2 oranng, keluarga menengah memiliki tanggungan 3-4 orang, sedangkan untuk keluargga yang memiliki jumlah tanggungan itu yang termasuk keluarga besar. Namun disisi lain merupakan sumber tenaga kerja walaupun dalam analisis usahatani tetap menambah pendapatan keluarga. Jumlah tanggungan petani responden, pedagang pengepul dan pedagang besar dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 6. Rata-rata Tanggungan Petani Responden, Pedagang Pengepul, dan Pedagang Besar di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Jumlah Tanggungan Keluarga | Petani | | Pengepul | | Pedagang Besar | |
| Orang | (%) | Orang | (%) | Orang | (%) |
| 1  2  3 | 1 – 2  3 – 4  5 | 7  18  5 | 23,33  60  16,67 | 1  -  2 | 33,33  -  66,67 | -  2  1 | -  66,67  33,33 |
|  | **Jumlah** | 30 | 100,00 | 3 | 100,00 | 3 | 100,00 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Berdasarkan Tabel 6 diatas menunjukkan bahwa rata-rata jumlah tanggungan keluarga petani responden serbanyak 3 orang, sedangkan jumlah tanggunagn keluarga pedagang pengepul sebanyak 5 orang, dan pedagang besar sebanyak 4 orang, dan kisaran terbesar tanggungan petani responden yaitu antara 3-4 sebanyak 18 orang atau persentase (60%), hal ini menunjukkan bahwa rata-rata tanggungan petani responden di Kecamatan Suralaga tergolong keluarga menengah.

5.2.3. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan memiliki pengaruh terhadap produktivitas seseorang, artinya apa semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin luas wawasan dan pengetahuannya terhadap ilmu dan teknologi, keadaan ini juga yang relatif maju akan mempengaruhi penerapan teknologi baru dalam usahatani. Pada tabel 7 dibawah menunjukkan tingkat pendidikan formal petani responden usahatani cabe rawit di Kecamatan Suralag.

Tabel 7. Tingkat pendidikan Petani Responden, Pedagang Pengepul, dan Pedagang Besar di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Tingakat Pendidikan | Petani (orang) | Pedagang Pengepul (orang) | Pedagang  Besar  (orang) |
| 1  2  3  4  5 | Tidak Tamat SD  Tamat SD  Tamat SMP  Tamat SMA  Tamat S1 | 10  6  4  8  2 | -  2  -  -  1 | -  -  2  1  - |
| **Jumlah** | | 30 | 3 | 3 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Berdasarakan Tabel 7 diatas menunjukkan bahwa keadaan tingkat pendidikan pada petani responden paling banyak tidak tamat SD sebanyak 10 orang, sedangkan pada pedagamg pengepul lebih banyak tamat SD sebanyak 2 orang, dan pada pedagang besar lebih banyak tamat SMPsebanyak 2 orang. Walaupun tidak tamat SD para petani sudah mampu menerima dan menerapkan inovasi baru sesuai dengan pengalaman yang dimiliki dari nenek moyangnya yang terdahulu. Dengan tingkat pendidikan yang rendah tidak menjadi penghalang baik petani, pedangan pengecer, pedagamg pengepul, dan pedagang besar akan tetapi cendrung lebih mampu berpikir dan bertindak secara rasional terhadap hal-hal yang baru. Dalam hal pengmbilan sebuah keputusan, para petani juga memiliki keterampilan manajerial yang tinggi dan berpikir kreatif sehingga langkah-langkah pengambilan keputusan dapat dilakukan secara ilmiah (Subejo, 2012).

5.2.4. Luas Lahan

Keadaan masing-masing daerah sampel ditandai dengan luas lahan yang dikuasai oleh petani responden adalah 0,197 Ha (Lampiran3).

Tabel 8. Nama Desa, Luas Areal dan Jumlah Kelompok Tani, Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Jumlah Kelompok Tani | Jumlah Anggota (Orang) | Luas Areal (Ha) |
| 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11  12  13  14  15 | Gapuk  Anjani  Waringin  Tumbuh Mulia  Paok Lombok  Tebaban  Suralaga  Dasan Borok  Kerongkong  Dames Damai  Bintang Rinjani  Bagik Payung Selatan  Bagik Payung  Bagik Payung Timur  Gerung Permai | 04  09  05  04  10  10  09  03  07  09  03  17  07  08  0 | 158  688  268  205  635  723  696  197  285  276  204  634  609  454  0 | 71.12  302.41  94.88  100.54  173.75  220.85  266.64  62.18  86.46  95.33  77.21  250.84  238.98  222.6  0 |
| Jumlah | | 105 | 6032 | 2263.79 |

Sumber : UPTPP Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur 2019.

Adapun responden petani, pedagang pengepul, dan pedagang besar mempunyai usaha pokok pertanian untuk menambah pendapatan didalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

* 1. **Analisis Keuntungan Usahatani**

Biaya produksi merupakan suatu nilai dari semua pengeluaran untuk menghasilkan sebuah produk.Dalam penelitian ini biaya produksi ini merupakan semua pengeluarkan untuk menghasilkan sebuah produksi yang dikerjakan oleh petani di Kecamatan Suralaga.Adapun biaya produksi dikelompokkan menjadi dua yaitu, biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*).

5.3.1. Biaya Tetap

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah suatu biaya yang penggunaanya tidak habis dalam satu masa produksi, tergolong disini biaya ini antara lain biaya sewa lahan, gaji pengelola, penyusutan alat, pajak dan bunga modal.

1. Biaya Sewa Lahan

Kegiatan usahatani di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur sebagian besar dilaksanakan di lahan milik sendiri, akan tetapi didalam kaidah ilmu usahatani semua dianggap sewa dikarenakan biaya sewa lahan untuk setiap petani berbeda-beda sesuai dengan luas lahan, jenis penggunaan lahan, dan kesepakatan dengan petani, adapun besarnya sewa lahan diperhitungkan dengan berdasarkan besar biaya sewa lahan tahunan di bagi dua belas (jumlah bulan), kemudian dikalikan dengan tiga bulan sesuai dengan umur produksi cabe rawit. Rata-rata biaya sewa lahan sebesar Rp. 1.423.475 perluas lahan garapan Rp. 7.117.375 per Ha.

1. Gaji Pengelola

Gaji pengelola dihitung berdasarkan upah minimum kabupaten (UMK) tahun 2019 sebesar Rp.1.800.000 perbulan, maka untuk menghitung gaji pengelola setiap hari orang kerja Rp. 60.000 dikali 30 hari, kemudian dikalikan dengan 3 bulan sesuai dengan umur produksi cabe rawit. Jadi dapat disimpulkan bahwa rata-rata sebesar Rp. 5.400.000 perorang.

1. Penyusutan Alat

Penyusutan alat dihitung dengan cara sederhana yaitu dengan nilai pembelian alat dibagi dengan daya tahan alat (bulan) dan dikalikan dengan lamanya proses produksi (3 bulan), rata-rata penyusutan alat didaerah penelitian adalah Rp. 87.177 per luas lahan garapan dan Rp. 435.885 per ha.

1. Pajak

Pajak tanah adalah merupakan komponen biaya tetap yang biasanya diperhitungkan dalam penelitian, pajak lahan juga diperhitungkan berdasarkan besarnya pajak yang dikeluarkan responden pada saat penelitian sesuai luas lahan yang dikelola dan akan dibayar setiap tahun. Cara menghitungnya adalah dengan pajak tahunan dibagi dua belas (jumlah bulan) dikalikan dengan tiga bulan sesuai dengan umur produksi cabe rawit, rata-rata biaya pajak tanah sebesar Rp. 24.458 perluas lahan garapan atau Rp. 122.291 per Ha.

1. Bunga Modal

Modal yang digunakan oleh petani responden dalam usahatani cabe rawit didaerah penelitian adalah modal sendiri. Biarpun modal sendiri yang digunakan responden tetapi diperhitungkan bunga modal karna ini dikeluarkan dengan asumsi bahwa responden meminjam modal dari Bank BRI dengan tingkat bunga 7% perbulan dari total biaya yang dikeluarkan, rata-rata penggunaan bunga modal sebesar Rp. 2.761.747 perluas lahan garapan atau Rp. 13.808.739 per ha.

Tabel 9. Rata-rata Biaya Tetap Petani Responden Usahatani Cabe Rawit di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Tetap | Petani di Kecamatan Suralaga | |
| Perluas Lahan Garapan  (Rp) | Per hektar  (Rp) |
| 1  2  3  4  5 | Sewa Lahan  Gaji Pengelola  Penyusutan Alat  Pajak  Bunga Modal | 1.423.475  5. 400.000  87.177  24.458  2.761.747 | 7.117.375  -  435.885  122.291  13.808.739 |
| **Jumlah** | | 9.696.857 | 21.484.290 |

Sumber : Data Primer Diolah 2020

5.3.2. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap adalah biaya yang besar kecilnya yang sangat tergantung pada biaya sekala produksi,. Biaya tidak tetap usahatani meliputi biaya sarana produksi, biaya bibit, pupuk dan obat-obatan

Tabel 10. Rata-rata Biaya Sarana Produksi Petani responden pada Usahatani Cabe Rawit di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya  Sarana Produksi | Petani di Kecamatan Suralaga | |
| Perluas Lahan Garapan  (Rp) | Per hektar  (Rp) |
| 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11 | Bibit  Urea  Ponska Plus  SP-36  ZA  TSP  Dupon  Ozen  Abastar  Pupuk Daun  Antrakol | 717.092  154.968  61.805  127.183  782.66  90.988  252.540  241.853  482.65  219.67  128.333 | 3.585.462  774.840  309.025  635.916  391.333  391.333  1.262.700  1.209.267  2.413.26  1.098.333  641.666 |
|  | **Jumlah** | **1.171.633** | **59.558.025** |

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan Tabel 9 di atas rata-rata biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh petani responden usahatani cabe rawit yaitu bibit sebesar Rp. 717.092 atau setara dengan Rp. 3.585.462 per ha, sedangkan biaya pupuk urea yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp. 154.968 atau setara dengan Rp. 774.840 per ha, untuk pengeluaran biaya pupuk ponska plus yaitu sebesar Rp. 61.805 atau setara dengan Rp. 309.025 per ha, sedangakan biaya SP-36 yaitu sebesar Rp. 127.183 atau setara dengan Rp. 635.916 per ha. Aadapun dupon sebesar Rp. 252.540 atau setara dengan Rp. 1.262.700 per ha, biaya ozen Rp. 241.853 atau setara dengan Rp. 1.209.267 per ha, biaya abastar yaitu sebesar Rp.482,65 atau setara dengan Rp. 2.413,26 per ha, sedangkan biaya pupuk daun sebesar Rp. 219,67 atau setara dengan Rp. 1.098.333 per ha, dan biaya antrakol sebesar Rp. 128.333 atau setara dengan Rp. 641.666 per ha.

Tabel 11. Rata-rata Tenaga Kerja Petani responden pada Usahatani Cabe Rawit di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Tenaga  Kerja | Petani di Kecamatan Suralaga | |
| Perluas Lahan Garapan  (Rp) | Per hektar  (Rp) |
| 1  2  3  4  5  6  7  8 | Penggolahan Lahan  Penanaman  Pemupukan  Penyemprotan  Pemasangan Mulsa  Pengairan  Pembuatan Bedengan  Panen | 370.000  707.000  930.000  258.666  474.666  50.000  1.113.333  333.333 | 1.850.000  3.535.000  4.650.000  1.293.333  2.373.333  250.000  5.566.666  1.666.667 |
| **Jumlah** | | 4.236.999 | 21.185.000 |

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan Tabel 10 di atas dapat dijelaskan bahwa biaya tenaga kerja dalam penelitian ini antara lain biaya penggarapan sebesar Rp. 370.000 perluas lahan garapan Rp. 1.850.000 per ha. Biaya penanaman sebesar Rp. 70.7000 perluas lahan garapan Rp. 3.535.000 per ha.Biaya pemupukan sebesar Rp. 930.000 perluas lahan garapan Rp. 4.650.000 per ha.Biaya penyemprotan sebesar Rp. 258.666.7 perluas lahan garapan Rp. 1.293.333 per ha.Biaya pemasangan mulsa sebesar Rp. 474.666,67 perluas lahan garapan Rp. 2.373.333.3 per ha.Biaya pengairan sebesar Rp. 50.000 perluas lahan garapan Rp. 250.000 per ha. Biaya pembuatan bedengan sebesar Rp. 1.113.333 perluas lahan garapan Rp. 5.566.666 per ha, sedangkan biaya panen sebesar Rp. 3.33.333 perluas lahan garapan Rp. 1.666.667 per ha, dikarenakan panen merupakan kunci utama didalam usahatani cabe rawit, adapun untuk menghitung biaya tenaga kerja menggunakan (UMK), tahun 2019 sebesar Rp. 1.800.000 perbulan.

Tabel 12. Rata-rata Biaya Tidak Tetap dikeluarkan Petani Responden pada Usahatani Cabe Rawit di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Tidak Tetap | Petani di Kecamatan Suralaga | |
| Perluas Lahan Garapan | Per Hektar |
| 1  2 | Biaya sarana produksi  Biaya tenaga kerja | 1.601.192  4.237.000 | 8.005.964  21.185.000 |
| **Jumlah** | | 5.838.192 | 29.190.964 |

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan Tabel 11 di atas bahwa dapat dijelaskan total biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh petani responden pada penelitian ini sebanyak Rp. 1.601.192 perluas lahan garapan setara dengan Rp. 8.005.964 per ha. Biaya tenaga kerja adalah sebesar Rp. 4.237.000 perluas lahan garapan Rp. 21.185.000 per ha.

Tabel 13. Total Biaya Priduksi Petani perluas lahan garapan dan per Ha di kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Produksi | Petani di Kecamatan Suralaga | |
| Perluas Lahan Garapan | Per Hektar |
| 1  2 | Biaya Tetap  Biaya Variabel | 3.659.047  5.838.192 | 8.005.964  29.190.964 |
| **Jumlah** | | 9.497.240 | 37.196.928 |

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan Tabel 12 di atas bahwa dapat dijelaskan biaya produksi yang dikeluarakan oleh petani responden usahatani cabe rawit yaitu sebanyak Rp. 3.659.047 perluas lahan garapan setara dengan Rp. 8.005.964 per ha. Biaya variabel sebesar Rp. 5.838.192 perluas lahan garapan Rp. 29.190.964 per ha. Jadi dapat disimpulkan biaya produksi Rp. 9.497.240 perluas lahan garapan Rp. 37.196.928 per ha.

**5.4. Saluaran Pemasaran**

5.4.1. Usaha Pedagang Pengepul

Berdasarkan hasil penelitian pada bulan agustus 2020 yang berlokasi di Kecamatan Suralaga, bahwa semua petani responden yang sudah diwawancara dengan menggunakan metode survei rata-rata menjual hasil produksinya ke pedagang pengepul. Pedagang pengepul adalah suatu badan atau orang secara individual yang kegiatan usahanya mengumpulkan hasil produksi pertanian secara luas dan menjual hasil-hasil tersebut kepada lembaga atau di eksportir (Sudaryanto, 1999). Pedagang pengepul membeli cabe rawit dari petani dalam bentuk basah dari produsen (petani).

Tabel 14. Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pedagang Pengepul, di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Variabel dan Biaya Tetap | Unit | Harga (Kg) | Total Harga  (Rp) |
| 1  2 | Biaya Variabel  Pembelian Cabe Rawit  Tenaga Kerja (1.000)  Transportasi | 4700 Kg  25 Orang | 8.000  490.000  420.000 | 37.600.000  12.250.000  420.000 |
| **Jumlah** | |  |  | 39.245.000 |
| No | Biaya Variabel dan Biaya Tetap | Unit | Harga (Kg) | Total Harga  (Rp) |
| 1  2 | Biaya Tetap  Sewa Gedung  Penyusutan Alat   * Karung (12 bulan) * Tali Rapia (2 bulan) * Timbangan (96 bulan) | 1 Bulan  33 Buah  5 Buah  1 Buah | 5.00.000  3.000  14.000  4.000.000 | 5.00.000  250  7.000  41.666 |
| **Jumlah** | |  |  | 584.916 |
| **Total Biaya** | |  |  | 39.829.916 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Tabel 15. Tingkat Keuntungan Pedagang Pengepul, di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Variabel dan  Biaya Tetap | Unit | Harga (Kg) | Total Harga  (Rp) |
| 1  2  3 | Biaya Variabel  Pendapatan  Total Biaya  Keuntungan | 4700 | 10.000 | 47.000.000  39.829.916 7.170.084 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

5.4.2. Usaha Pedagang Besar

Hasil penelitian dan dengan menggunakan metode survei bahwa pedagang pengepul langsung menjual ke pedagang besar. Adapun yang dimaksud dengan pedagang besar adalah pedagang yang membeli barang dalam jumlah besar lalu dijual lagi kepada perusahaan-perusahaan industry (Magdalena, 1992).

Tabel 16. Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pedagang Besar, di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Variabel dan Biaya Tetap | Unit | Harga (Kg) | Total Harga  (Rp) |
| 1  2 | Biaya Variabel  Pembelian Cabe Rawit  Tenaga Kerja (4.000)  Transportasi | 4300  30 Orang | 10.000  120.000  420.000 | 43.000.000  3.600.000  450.000 |
| **Jumlah** | |  |  | 47.050.000 |
| No | Biaya Variabel dan Biaya Tetap | Unit | Harga (Kg) | Total Harga  (Rp) |
| 1  2 | Biaya Tetap  Sewa Gedung  Penyusutan Alat   * Kotak (12 bulan) * Timbangan (96 bulan) | 1 Bulan  159 Buah  1 Buah | 4.00.000  6.000  2.000.000 | 4.00.000  500  21.000 |
| **Jumlah** | |  |  | 584.916 |
| **Total Biaya** | |  |  | 47.111.500 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Tabel 17. Tingkat Keuntungan Pedagang Besar, di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Biaya Variabel dan  Biaya Tetap | Unit | Harga (Kg) | Total Harga  (Rp) |
| 1  2  3 | Biaya Variabel  Pendapatan  Total Biaya  Keuntungan | 4300 | 14.000 | 60.200.000  47.111.500.13.088.500 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Adapundi lokasi penelitian bahwa hanya terdapat satu saluran pemasaran cabe rawit di daerah penelitian untuk sampai kepada konsumen agar lebih jelasnya saluran pemasaran tersebut disajikan pada gambar 3.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produsen** |  | **PP** |  | **PB** |  | **Konsumen** |

**Gambar 3. Sekema Saluran Pemasaran Cabe Rawit**

Keterangan :

PP = Pedagang Pengepul

PB = Pedagang Besar

**5.5. Efisiensi Pemasaran**

Efisiensi pemasaran dapat dihitung dengan total biaya pemasaran dibagi dengan harga jual yang dipasarkan, dan kemudian dikalikan dengan 100% dan ini disebut Ep. Makin kecil Ep maka semakin efisien pemasaran tersebut, kriterianya sebagai berikur :

a. Jika Ep = Efisien

b. Jika Ep = Tidak Efisien

Tabel 18. Efisiensi Pemasaran Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Saluran Pemasran | Biaya Pemasaran  (Rp/Kg) | Nilai Produk  (Rp/Kg) | EP % |
| **I**  **II**  **III** | 6,57  517,25  1.261 | 8.000  10.000  14.000 | 0,08  5,17  9,00 |
| Saluran Pemasaran | 1.784,82 | 14.000 | 14,25 |

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan Tabel 13 di atas dapat dilihat bahwa yang paling efisien pemasrannya ada pada saluran pemasran I yaitu produsen ke pedagang pengepul dengan Ep hanya 0,08 % kemudian menyusul saluran pemasaran II yaitu produsen ke pengepul sampai ke pedagang besar dengan nilai Ep adalah 5,17 % dan kemudian menyusul saluaran pemasran III yaitu produsesn ke pedagang pengepul lalu ke pedagang besar kemudian ke konsumen dengan nilai Ep 9,00 % dinyatakan efisien kemudian untuk saluran pemasarannya sendiri dengan efisiensi sebesar 14,25% dinyatakan efisien. Oleh karena itu efisiensi pemasaran saluran pemasaran cabe rawit pada kisaran 50% atau sesuai dengan pendapat Soekartawi (2022) jika Ep lebih kecil dari 50% maka pemasran dikatakan efisien jikalau pemasran didaerah penelitian tersebut dapat dikatakan efisien.

1. **KESIMPULAN DAN SARAN**

**6.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Terdapatsatu saluran pemasaran cabe rawit didaerah penelitian untuk sampai kepada konsumen.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produsen** |  | **PP** |  | **PB** |  | **Konsumen** |

Lembaga pemasaran adalah sebagai badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lain (Sugiyono, 2014).

1. yang paling efisien lembaga pemasran I dengan Ep 0,08 % kemudian lembaga pemasaran II dengan nilai Ep 5,17 % dan kemudian menyusul saluaran pemasran III dengan nilai Ep 9,00 % dinyatakan efisien kemudian untuk saluran pemasarannya sebesar 14,25% efisien.
   1. **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dapat disarankan kepada petani sebagai berikut :

1. Petani disarankan sebelum bertanam harus mengetahui informasi pasar agar tidak terlalu ambigu kedepannya dalam proses pemasaran cabe rawit
2. Terkait dengan kendala-kendala yang dihadapi tentunya petani maupun pedagang disarankan untuk melakukan sebuah perubahan system terhadap proses produksi maupun tataniaga
3. Melihat kondisi yang miris dengan fluktuasinya harga dan petani juga banyak mengeluh terkait dengan hal itu tentunya pemerintah setempat harus menyediakan sebuah pasar atau lapak yang memungkinkan untuk mengakomodir dari pada hasil produksi petani secara umum.

DAFTAR PUSTAKA

Anindita, Ratya. 2005. Pemasaran Hasil Pertanian. Lentera.Jakarta

Akib.M.T. 2011. Ilmu Usahatani. Unhalu Press. Kendari.

Anindita, Ratya. 2005. Pemasaran Hasil Pertanian. Lentera. Jakarta.

Amrita. A. 2019. Analisis Efisiensi Pemasaran Nanas di Kabupaten Lombok Timur. Universitas Gunung Rinjani. NTB.

Anonim. 2019. Lombok Timur Dalam Angka. Badan Pusat Statistik Kabupaten Lombok Timur.

Anonim. 2019. Kecamatan Suralaga Dalam bbAngka. Badan Pusat Statistik Kabupaten Lombok Timur.

Dinas Pertanian dan Fakultas Pertanian UNRAM 2018. Penyusunan master plan kawasan pertanian di provinsi nusa tenggara barat petasebaranarah pengembangan komoditas pangan dan hortikultura

Edowati. N. D. 2016. Mutu Cabe Rawit Pada Tingkat Kematangan dan Suhu yang Berbeda Selama Penyimpanan. Jurusan Teknologi Pertanian. Universitas Papua. Jln. Gunung Amban Manukwari- 98413 Papua Barat.

Faot, Linda M. 2019. Efisiensi Pemasaran Cabe Rawit Amarasi Kabupaten Kupang. Provensi Nusa Tenggara Timur. Buletin Excelentia (*P. ISSN: 2031-6019*) hal (*90-97*).

Firdaus, Muhammad. 2010. Manajeman Agribisnis. Jakarta: PT BumiAksara

Hanife, Rita. 2010. Pengantar Ekonomi Pertanian. C.vAndi Offset (PenerbitAndi).

Magdalena.1992. Ensiklopedia Ekonomi Bisnis dan Managemen. Jakarta : PT. Cipta Adi Pustaka. hlm. 29-30.

Mubyarto.1994. Pengantar Ekonomi Pertanian LP3ES. Lembaga Penelitian Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial, 251 h.

Mubyarto. 1991. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta

Muharrir, 2019. Analisis Efisiensi Pemasaran Tomat di Kecamatan Aikmel Kabupaten Lombok Timur.Universitas Gunung Rinjani Lombok Timur. NTB.

Nazir. M. 2009. Metode Penelitian. Bogor. Penerbit Ghalia Indonesia.

Nurhidayana, et al. 2012. Analisis Efisiensi Pemasaran Cabe Merah di Kabupaten Batu Bara. Agrika (*Jurnal Agribisnis Sumatra Utara*) Vol. 5. No 1.

Putri, 2018. Analisis Efisiensi dan Faktor Yang Mempengaruhi Pilihan Saluran Pemasaran. MIX: Jurnal Ilmiah Manajeman, Volume VIII. DOI: dx.doi.org/10.22441/mix. 2018.

Ranupandojo. 1990. Efisiensi Pemasaran. diakses 18 Oktober 2018 dihalaman Website <https://bukuteori.com/2018/10/18/EfisiensiPemasaran//html>.

Romli.2017. Efisiensi Pemasaran Jagung Hibrida (*Zea Mays*) di Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok Timur, NTB. Universitas Gunung Rinjani. Lombok Timur.NTB.

R. Rukmana. 2010. Budidaya, Paska Panen dan Penganekaragaman pangan. Penerbit CV. Aneka Ilmu.

Safira, Elda. 2018. Analisis Efisiensi Pemasaran Kangkung, Studi Kasus Gapoktan Bojong Jaya, Desa Bojong, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor. Departemen Ekonomi Sumber Dayadan Lingkungan Fakultas Ekonomi dan Manajeman Institut Pertanian Bogor.

Salim. E. 2013. Meraup Untung Bertanam Cabe Hibrida Unggul di Lahan dan Polybag. Jilid II. Terbitan 1 Lily Publisher.Yogyakarta.

Samudra. A. 2010. Definisi Saluran Pemasaran. [agungsucses@yahoo.co.id](mailto:agungsucses@yahoo.co.id).

Sinta. A. 2011. Manageman Pemasaran. 2 h.

Soekartawi. 1993. Efisiensi Pemasaran. Diakses 18 Oktober 2018 dihalaman Website https://bukuteori .com/2018/10/18/Efisiensi Pemasaran//html.

Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Managemant Pemasaran. Hasil-hasilPenelitian. Teori dan Aplikasinya. Rajawali. Jakarta.

Soetriono A.S, 2016. Pertanian dalam arti sempit dan luas. Diakses 18 Oktober 2018 di halaman Website https://bukuteori.com/2018/10/18/Efisiensi Pemasaran// html.

Sudaryanto, 1999. Pemamfaatan sumber daya pertanian dan pengembangan sistem usaha pertanian. Pusat penelitian sosial ekonomi pertanian, badan penelitian dan pengembangan pertanian, Bogor. P.29-41.

Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif, Kwalitatif, dan R&D. Penerbit Alfabeta, Bandung cetakan ke-27, Maret.

Suprapto.R. danWahyudin. A. Z. 2020. Manageman Pemasaran. Myria Publisher. Ponorogo.

Swarhta. B. 1979. Saluran Pemasaran Fakultas Ekonomi. Universitas Gajah Mada. Yogjakarta. 106 h.

Yudono. 2014. Pengantar Ilmu Pertanian. Gadjah Mada University press.

**LAMPIRAN**

Lampiran 1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Cabe Rawit di Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kecamatan | Luas Panen (Ha) | Produksi (Kw) | Produktivitas  (Kw/Ha) |
| 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11  12  13  14  15  16  17  18  19  20  21 | Keruak  Jerowaru  Sakra  Sakra Barat  SakraTimur  Terara  Montong Gading  Sikur  Masbagik  Pringgasela  Sukamulia  **Suralaga**  Selong  Labuan Haji  Priggabaya  Suela  Aik Mel  Wanasaba  Sembalun  Lenek  Sambelia | 5  65  56  15  14  38  5  14  33  121  225  **2.117**  876  1.044  871  2  279  144  1  -  384 | 2.605  24.658  5.799  3.774  1.181  8.679  529  1.477  5.437  42.417  77.808  **729.508**  316.936  203.327  373.602  210  29.868  27.238  1.300  -  29.094 | 521  379,3  103,5  251,6  84,3  228,3  105,8  105,5  164,7  350,5  345,8  **344,59**  361,7  194,7  428,9  105  107,0  189,1  1.300  -  75,7 |
| Jumlah | | 6.369 | 1.885,512 | 5.746,99 |

Sumber : BPS Kabupaten Lombok Timur 2019

Lampiran 2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Luas Lahan  (Ha) | Produksi (Kw) | Produktivitas  (Kw/Ha) |
| 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11  12  13  14  15 | Gapuk  Anjani  Waringin  Tumbuh Mulia  Paok Lombok  **Tebaban**  Suralaga  Dasan Borok  Kerongkong  Dames Damai  Bintang Rinjani  **Bagik Payung Selatan**  Bagik Payung Timur  **Bagik Payung**  Gerung Permai | 71.12  302.41  94.88  100.54  176.70  **220.85**  267.33  42.86  86.46  86.67  76.76  **250.84**  171.60  **238.93**  0.00 | 28.0  110.0  80.0  85.0  90.0  **110.0**  95.0  80.0  120.0  120.0  110.0  **80.0**  75.0  **80.0**  0.00 | 136.0  770.0  504.0  603.5  1314.0  **2145.0**  665.0  256.0  1056.0  972.0  407.0  **1856.0**  742.5  **1528.0**  0.00 |
| Jumlah | | 1581.9 | 2.369.939 | 939,43 |

Sumber : BPS Kabupaten Lombok Timur 2019

Lampiran 3. Nama Desa, Luas Areal dan Jumlah Kelompok Tani, Cabe Rawit di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Jumlah Kelompok Tani | Jumlah Anggota (Orang) | Luas Areal (Ha) |
| 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11  12  13  14  15 | Gapuk  Anjani  Waringin  Tumbuh Mulia  Paok Lombok  Tebaban  Suralaga  Dasan Borok  Kerongkong  Dames Damai  Bintang Rinjani  Bagik Payung Selatan  Bagik Payung  Bagik Payung Timur  Gerung Permai | 04  09  05  04  10  10  09  03  07  09  03  17  07  08  0 | 158  688  268  205  635  723  696  197  285  276  204  634  609  454  0 | 71.12  302.41  94.88  100.54  173.75  220.85  266.64  62.18  86.46  95.33  77.21  250.84  238.98  222.6  0 |
| Jumlah | | 105 | 6032 | 2263.79 |

Sumber : UPTPP Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur 2019

Lampiran 4. Karakteristik Petani Responden

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama Petani Responden | Umur  (Tahun) | Pendiidikan  Terakhir | Penglaman  Ber-Ut | Jumlah  TanggunganKeluarga | Luas Areal  (Ha) | Status Lahan |
| 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11  12  13  14  15  16  17  18  19  20  21  22  23  24  25  26  27  28  29  30 | Aq. Noval  Mahmuludin  H. Wildan  Jupriadi  Aq. Mashar  Sukar  Usman Hadi  Mihardi  Aq. Masrun  Samsudin  Fahrudin  H. sapi’i  Abdullah  Sahuri  Supiandi  Tuhfatuz  L. Irwan  L. Rohasidin  H. Musipadir  Aq. Faizul  Aq. Riska  H. M. Yasin  L. Ah. Yani  Aq. Hairun  Aq. Hidayah  Aq. Hadijah  Aq. Raudatul  Aq. Srihadi  Khairurrozi  H. Marzuki | 35  30  42  35  40  35  43  37  51  39  45  49  35  40  35  32  38  48  47  37  53  47  50  47  75  62  60  56  21  60 | SMA  SMA  SD  SMA  SMP  SMA  SD  S1  TTSD  S1  SD  TTSD  SMA  SMP  SMA  SMA  SMP  SD  TTSD  SMP  TTSD  TTSD  TTSD  SD  TTSD  TTSD  TTSD  TTSD  SMA  SD | 15  20  25  15  20  10  10  10  14  13  15  24  8  20  24  15  24  24  27  10  35  26  27  27  51  40  50  42  4  50 | 2  4  4  2  5  3  3  2  3  3  2  5  3  5  4  2  3  4  4  3  5  4  3  4  3  4  7  2  3  2 | 10  20  12  10  8  25  25  35  30  20  10  25  23  35  27  12  29  28  38  10  8  24  20  17  14  25  8  20  10  16 | MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri  MilikSendiri |
| Jumlah | | 1.222 |  | 695 | 111 | 594 |  |
| Rata-Rata | | 41 |  | 23 | 4 | 20 |  |

Sumber :Data Primer Diolah

Lampiran 5. Karakteristik Pengepul Responden

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama  Responden | Umur  (Tahun) | Pendiidikan  Terakhir | Penglaman  Berdagang | Jumlah  Tanggungan  Keluarga | Ket | Alamat |
| 1  2  3 | Nurdi Ibrahim  Aq. Mahrif  Marni | 28  40  45 | S1  SD  SD | 20  20  20 | 2  5  5 | Pengepul  Pengepul  Pengepul | Gontong Royong  Dusun Belet  Bantek |
| Jumlah | | 113 |  | 60 | 12 |  |  |
| Rata-Rata | | 19 |  | 10 | 2 |  |  |

Sumber : Data Primer Diolah

Lampiran 6. Karakteristik Pedagang Besar Responden

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama Responden | Umur  (Tahun) | Pendiidikan  Terakhir | Penglaman  Berdagang | Jumlah  Tanggungan Keluarga | Ket | Alamat |
| 1  2  3 | H. Parihun  Maryamah  Dedi Irawan | 49  40  35 | SMP  SMP  SMA | 28  10  10 | 5  4  3 | P. Besar  P. Besar  P. Besar | Dsn. Peken  Tebaban Timur  Tebaban Utara |
| Jumlah | | 124 |  | 48 | 12 |  |  |
| Rata-Rata | | 21 |  | 8 | 2 |  |  |

Sumber : Data Primer Diolah

Lampiran 7. Karakteristik Konsumen

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama Responden | Umur Berdiri  (Tahun) | Jumlah  Karyawan | Ket | Alamat |
| 1  2  3 | PT. Berdikari  PT. Chunnai  PT. Ganessa A | 40  30  25 | 130  60  70 | Konsumen  Konsumen  Konsumen | Cipayung, Jakarta Timur  Bogor  Cengkareng Timur |
| Jumlah | | 95 | 260 |  |  |
| Rata-Rata | | 31,67 | 86, 67 |  |  |

Sumber : Data Primer Diolah

Lampiran 8. Biaya Penyusutan Alat Pada Usahatani Cabe Rawit Selama Satu Musim di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Lahan (Ha) | Cangkul | | | | Sabit | | | |
| Unit | Nilai (Rp) | Umur (Bulan) | Penyusutan (Rp) | Unit | Nilai (Rp) | Umur (Bulan) | Penyusutan (Rp) |
| 1 | 0.1 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 2 | 0.2 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 3 | 0.12 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 4 | 100000 | 48 | 6249.99 |
| 4 | 0.1 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 5 | 0.08 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 6 | 0.25 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 3 | 75000 | 48 | 4687.5 |
| 7 | 0.25 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 4 | 100000 | 48 | 6249.99 |
| 8 | 0.35 | 5 | 325000 | 48 | 20312.49 | 4 | 100000 | 48 | 6249.99 |
| 9 | 0.3 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 10 | 0.2 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 1 | 25000 | 48 | 1562.49 |
| 11 | 0.1 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 3 | 75000 | 48 | 4687.5 |
| 12 | 0.25 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 13 | 0.23 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 14 | 0.35 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 4 | 100000 | 48 | 6249.99 |
| 15 | 0.27 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 3 | 75000 | 48 | 4687.5 |
| 16 | 0.12 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 17 | 0.29 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 18 | 0.28 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 3 | 75000 | 48 | 4687.5 |
| 19 | 0.38 | 5 | 325000 | 48 | 20312.49 | 4 | 100000 | 48 | 6249.99 |
| 20 | 0.1 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 1 | 25000 | 48 | 1562.49 |
| 21 | 0.08 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 22 | 0.24 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 3 | 75000 | 48 | 4687.5 |
| 23 | 0.2 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 24 | 0.1 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 25 | 0.14 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 26 | 0.25 | 2 | 130000 | 48 | 8124.99 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 27 | 0.08 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 28 | 0.2 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 29 | 0.1 | 1 | 65000 | 48 | 4062.51 | 2 | 50000 | 48 | 3125.01 |
| 30 | 0.16 | 3 | 195000 | 48 | 12187.50 | 3 | 75000 | 48 | 4687.5 |
| Jumlah | 5.87 | 67 | 4.355.000 | 1.440 | 2.72.187.48 | 74 | 1.850.000 | 1.440 | 115.625.1 |
| Rerata/LLG | 0.20 | 2.23 | 145.166.67 | 48 | 9.072.92 | 2.47 | 61.666.67 | 48.00 | 3.854.17 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 11,17 | 725.833.33 | 240 | 45.364.58 | 1.233 | 308333.3 | 2.40 | 19.270.85 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun

Lanjutan

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Luas Lahan (Ha) | Sprayer | | | |
| Unit | Nilai (Rp) | Umur (Bulan) | Penyusutan (Rp) |
| 1 | 0.1 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 2 | 0.2 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 3 | 0.12 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 4 | 0.1 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 5 | 0.08 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 6 | 0.25 | 3 | 2100000 | 48 | 131250 |
| 7 | 0.25 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 8 | 0.35 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 9 | 0.3 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 10 | 0.2 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 11 | 0.1 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 12 | 0.25 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 13 | 0.23 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 14 | 0.35 | 3 | 2100000 | 48 | 131250 |
| 15 | 0.27 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 16 | 0.12 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 17 | 0.29 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 18 | 0.28 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 19 | 0.38 | 3 | 2100000 | 48 | 131250 |
| 20 | 0.1 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 21 | 0.08 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 22 | 0.24 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 23 | 0.2 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 24 | 0.1 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 25 | 0.14 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 26 | 0.25 | 2 | 1400000 | 48 | 87500.01 |
| 27 | 0.08 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 28 | 0.2 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 29 | 0.1 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| 30 | 0.16 | 1 | 700000 | 48 | 43749.99 |
| Jumlah | 5.87 | 46 | 32200000 | 1440 | 2012500 |
| Rerata/LLG | 0.20 | 1.53 | 1073333.333 | 48 | 67083.33 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 7.67 | 5366666.67 | 240 | 335416.7 |

Sumber : Data Primer Diolah

\ Lanjutan

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Luas Lahan (Ha) | Ember | | | | Total Penyusutan (Rp) |
| Unit | Nilai (Rp) | Umur (Bulan) | Penyusutan (Rp) |
| 1 | 0.1 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 55937.52 |
| 2 | 0.2 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 55937.52 |
| 3 | 0.12 | 5 | 200000 | 48 | 12500.01 | 118437.5 |
| 4 | 0.1 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 60000 |
| 5 | 0.08 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 55937.52 |
| 6 | 0.25 | 4 | 160000 | 48 | 9999.99 | 158125 |
| 7 | 0.25 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 109375 |
| 8 | 0.35 | 4 | 160000 | 48 | 9999.99 | 124062.5 |
| 9 | 0.3 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 102187.5 |
| 10 | 0.2 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 54375 |
| 11 | 0.1 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 61562.49 |
| 12 | 0.25 | 4 | 160000 | 48 | 9999.99 | 112812.5 |
| 13 | 0.23 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 106250 |
| 14 | 0.35 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 154687.5 |
| 15 | 0.27 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 111875 |
| 16 | 0.12 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 64062.51 |
| 17 | 0.29 | 4 | 160000 | 48 | 9999.99 | 112812.5 |
| 18 | 0.28 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 61562.49 |
| 19 | 0.38 | 4 | 160000 | 48 | 9999.99 | 167812.5 |
| 20 | 0.1 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 60937.47 |
| 21 | 0.08 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 55937.52 |
| 22 | 0.24 | 4 | 160000 | 48 | 9999.99 | 110312.5 |
| 23 | 0.2 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 66562.5 |
| 24 | 0.1 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 55937.52 |
| 25 | 0.14 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 62499.99 |
| 26 | 0.25 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 106250 |
| 27 | 0.08 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 58437.51 |
| 28 | 0.2 | 2 | 80000 | 48 | 5000.01 | 64062.51 |
| 29 | 0.1 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 58437.51 |
| 30 | 0.16 | 3 | 120000 | 48 | 7500 | 68124.99 |
| Jumlah | 5.87 | 86 | 3440000 | 1440 | 215000.1 | 2615313 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 2.87 | 114666.7 | 48 | 7166.669 | 87177.09 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 14.33 | 573333.3 | 240 | 35833.35 | 435885.4 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun

Lampiran 9. Biaya Sarana Produksi Pada Usahatani Cabe Rawit Selama Satu Musim di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Luas Lahan (Ha) | Bibit | | Urea | | Ponska (+) | | SP-36 | | ZA | TSP | | |
| Jumlah  (Biji) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Kg) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Kg) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Kg) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Kg) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Kg) | Harga  (Rp) |
| 1 | 0.1 | 2125 | 318750 | 33 | 79200 | 10 | 19500 | 25 | 65000 | 10 | 40000 | 13 | 52000 |
| 2 | 0.2 | 4250 | 637500 | 66 | 158400 | 20 | 39000 | 50 | 130000 | 20 | 80000 | 26 | 104000 |
| 3 | 0.12 | 2550 | 382500 | 40 | 95040 | 12 | 23400 | 30 | 78000 | 12 | 48000 | 16 | 62400 |
| 4 | 0.1 | 2125 | 318750 | 33 | 79200 | 10 | 19500 | 25 | 65000 | 10 | 40000 | 13 | 52000 |
| 5 | 0.08 | 1700 | 255000 | 26 | 63360 | 8 | 15600 | 20 | 52000 | 8 | 32000 | 10 | 41600 |
| 6 | 0.25 | 5313 | 796875 | 83 | 198000 | 25 | 48750 | 63 | 162500 | 25 | 100000 | 33 | 130000 |
| 7 | 0.25 | 5313 | 796875 | 83 | 198000 | 25 | 48750 | 63 | 162500 | 25 | 100000 | 33 | 130000 |
| 8 | 0.35 | 7438 | 1115625 | 116 | 277200 | 35 | 68250 | 88 | 227500 | 35 | 140000 | 46 | 182000 |
| 9 | 0.3 | 6375 | 956250 | 99 | 237600 | 30 | 58500 | 75 | 195000 | 30 | 120000 | 39 | 156000 |
| 10 | 0.2 | 4250 | 637500 | 66 | 158400 | 20 | 39000 | 50 | 130000 | 20 | 80000 | 26 | 104000 |
| 11 | 0.1 | 2125 | 318750 | 33 | 79200 | 10 | 19500 | 25 | 65000 | 10 | 40000 | 13 | 52000 |
| 12 | 0.25 | 5313 | 796875 | 83 | 198000 | 25 | 48750 | 63 | 162500 | 25 | 100000 | 33 | 130000 |
| 13 | 0.23 | 4888 | 733125 | 76 | 182160 | 23 | 44850 | 58 | 149500 | 23 | 92000 | 30 | 119600 |
| 14 | 0.35 | 7438 | 1115625 | 116 | 277200 | 35 | 68250 | 88 | 227500 | 35 | 140000 | 46 | 182000 |
| 15 | 0.27 | 5738 | 860625 | 89 | 213840 | 27 | 52650 | 68 | 175500 | 27 | 108000 | 35 | 140400 |
| 16 | 0.12 | 2550 | 3187500 | 40 | 95040 | 12 | 23400 | 30 | 78000 | 12 | 48000 | 16 | 62400 |
| 17 | 0.29 | 6163 | 924375 | 96 | 229680 | 29 | 56550 | 73 | 188500 | 29 | 116000 | 38 | 150800 |
| 18 | 0.28 | 5950 | 892500 | 92 | 221760 | 28 | 54600 | 70 | 182000 | 28 | 112000 | 36 | 145600 |
| 19 | 0.38 | 8056 | 1208400 | 125 | 300960 | 38 | 74100 | 95 | 247000 | 38 | 152000 | 49 | 197600 |
| 20 | 0.1 | 2125 | 318750 | 33 | 79200 | 25 | 62500 | 25 | 65000 | 10 | 40000 | 13 | 32500 |
| 21 | 0.08 | 1700 | 255000 | 26 | 63360 | 20 | 50000 | 20 | 52000 | 8 | 32000 | 10 | 26000 |
| 22 | 0.24 | 5100 | 765000 | 79 | 190080 | 60 | 150000 | 60 | 156000 | 24 | 96000 | 31 | 78000 |
| 23 | 0.2 | 4250 | 637500 | 66 | 158400 | 50 | 125000 | 50 | 130000 | 20 | 80000 | 26 | 65000 |
| 24 | 0.1 | 2125 | 318750 | 33 | 79200 | 25 | 62500 | 25 | 65000 | 10 | 40000 | 13 | 32500 |
| 25 | 0.14 | 2975 | 446250 | 46 | 110880 | 35 | 87500 | 35 | 91000 | 14 | 56000 | 18 | 45500 |
| 26 | 0.25 | 5313 | 796875 | 83 | 198000 | 63 | 156250 | 63 | 162500 | 25 | 100000 | 33 | 81250 |
| 27 | 0.08 | 1700 | 255000 | 26 | 63360 | 20 | 50000 | 20 | 52000 | 8 | 32000 | 10 | 25000 |
| 28 | 0.2 | 4250 | 637500 | 66 | 158400 | 50 | 125000 | 50 | 130000 | 20 | 80000 | 26 | 65000 |
| 29 | 0.1 | 2125 | 318750 | 33 | 79200 | 25 | 62500 | 25 | 65000 | 10 | 40000 | 13 | 32500 |
| 30 | 0.16 | 3400 | 510000 | 53 | 126720 | 40 | 100000 | 40 | 104000 | 16 | 64000 | 21 | 52000 |
| Jumlah | 5.87 | 124.718,5 | 21512775 | 1937 | 4649040 | 835 | 1854150 | 1468 | 3815500 | 587 | 2348000 | 763 | 2729650 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 4.157,28 | 717092.5 | 64.57 | 154968 | 27.82 | 61805 | 48.92 | 127183.3 | 19.57 | 78266.67 | 25.42 | 90988.33 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 20.786,42 | 3585462.5 | 322.85 | 774840 | 139.08 | 309025 | 244.58 | 635916.7 | 97.83 | 391333.3 | 127.12 | 454941.7 |

Lanjutan…….

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Luas Lahan (Ha) | Dupon | | Ozen | | Abastar | | Pupuk Daun | | Antrakol | | Total Biaya  (Rp) |
| Jumlah  (Botol) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Kg) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Botol) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Botol) | Harga  (Rp) | Jumlah  (Kg) | Harga  (Rp) |
| 1 | 0.1 | 0 | 0 | 3 | 165000 | 1 | 239 | 1 | 100 | 3 | 150000 | 889789 |
| 2 | 0.2 | 2 | 270000 | 5 | 275000 | 3 | 479 | 2 | 200 | 4 | 200000 | 1624579 |
| 3 | 0.12 | 1 | 135000 | 5 | 275000 | 2 | 287 | 3 | 300 | 2 | 100000 | 1064927 |
| 4 | 0.1 | 0 | 0 | 5 | 275000 | 1 | 239 | 1 | 100 | 3 | 150000 | 999789 |
| 5 | 0.08 | 2 | 270000 | 6 | 330000 | 1 | 192 | 1 | 100 | 2 | 100000 | 889852 |
| 6 | 0.25 | 2 | 270000 | 6 | 330000 | 3 | 599 | 3 | 250 | 4 | 200000 | 1966974 |
| 7 | 0.25 | 2 | 270000 | 6 | 330000 | 3 | 599 | 3 | 300 | 0 | 0 | 1767024 |
| 8 | 0.35 | 4 | 540000 | 9 | 495000 | 5 | 838 | 0 | 0 | 5 | 250000 | 2756413 |
| 9 | 0.3 | 2 | 270000 | 7 | 396000 | 4 | 718 | 0 | 0 | 5 | 250000 | 2370068 |
| 10 | 0.2 | 2 | 270000 | 5 | 264000 | 3 | 479 | 2 | 200 | 4 | 200000 | 1613579 |
| 11 | 0.1 | 1 | 135000 | 0 | 0 | 1 | 180 | 1 | 100 | 2 | 100000 | 674730 |
| 12 | 0.25 | 2 | 270000 | 0 | 0 | 3 | 540 | 3 | 250 | 4 | 200000 | 1636915 |
| 13 | 0.23 | 3 | 405000 | 6 | 303600 | 3 | 551 | 2 | 230 | 0 | 0 | 1625616 |
| 14 | 0.35 | 5 | 675000 | 8 | 462000 | 5 | 900 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2473475 |
| 15 | 0.27 | 3 | 405000 | 0 | 0 | 4 | 646 | 3 | 270 | 3 | 150000 | 1701931 |
| 16 | 0.12 | 1 | 135000 | 0 | 0 | 2 | 360 | 2 | 200 | 2 | 100000 | 3594900 |
| 17 | 0.29 | 4 | 540000 | 3 | 165000 | 4 | 694 | 3 | 290 | 4 | 200000 | 2031889 |
| 18 | 0.28 | 3 | 405000 | 4 | 220000 | 3 | 540 | 3 | 300 | 4 | 200000 | 2029300 |
| 19 | 0.38 | 5 | 675000 | 7 | 385000 | 7 | 1260 | 5 | 500 | 5 | 250000 | 2816820 |
| 20 | 0.1 | 2 | 216000 | 5 | 275000 | 1 | 180 | 2 | 200 | 2 | 100000 | 973330 |
| 21 | 0.08 | 1 | 172800 | 2 | 110000 | 1 | 180 | 0 | 0 | 1 | 50000 | 638540 |
| 22 | 0.24 | 0 | 0 | 5 | 275000 | 2 | 360 | 4 | 400 | 2 | 100000 | 1810840 |
| 23 | 0.2 | 0 | 0 | 4 | 220000 | 3 | 540 | 3 | 300 | 3 | 150000 | 1566740 |
| 24 | 0.1 | 2 | 270000 | 5 | 275000 | 1 | 180 | 2 | 200 | 0 | 0 | 873330 |
| 25 | 0.14 | 2 | 302400 | 7 | 385000 | 2 | 360 | 3 | 300 | 0 | 0 | 1222790 |
| 26 | 0.25 | 4 | 540000 | 0 | 0 | 3 | 540 | 4 | 400 | 4 | 200000 | 1695815 |
| 27 | 0.08 | 0 | 0 | 4 | 220000 | 2 | 360 | 3 | 300 | 2 | 100000 | 798020 |
| 28 | 0.2 | 0 | 0 | 4 | 220000 | 4 | 720 | 3 | 300 | 3 | 150000 | 1566920 |
| 29 | 0.1 | 1 | 135000 | 3 | 165000 | 2 | 360 | 2 | 200 | 1 | 50000 | 813510 |
| 30 | 0.16 | 0 | 0 | 8 | 440000 | 2 | 360 | 3 | 300 | 3 | 150000 | 1547380 |
| Jumlah | 5.87 | 56.12 | 7576200 | 132 | 7255600 | 80 | 14480 | 66 | 6590 | 77 | 3850000 | 48.035.785 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 1.870667 | 252540 | 4.397333 | 241853.3 | 2.68 | 482.65 | 2.20 | 219.67 | 2.57 | 128333.3 | 1.601.192,82 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 9.353333 | 1262700 | 21.98667 | 1209267 | 13.41 | 2413.26 | 10.98 | 1098.333 | 12.83 | 641666.7 | 8.005.964,09 |

Sumber : Data Primer DiolahTahun 2020

Lampiran 10. Biaya Tenaga Kerjadan Biaya Panen Per Musim Pada Usahatani Cabe Rawit di Kecamtan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal  (Ha) | Penggarapan (Traktor) | | | | |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha  (Rp) | Total Upah |
|
| 1 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 2 | 0.2 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 3 | 0.12 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 4 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 5 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 6 | 0.25 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 7 | 0.25 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 8 | 0.35 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 9 | 0.3 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 10 | 0.2 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 11 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 12 | 0.25 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 13 | 0.23 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 14 | 0.35 | 4 | 1 | 4 | 150000 | 600000 |
| 15 | 0.27 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 16 | 0.12 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 17 | 0.29 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 18 | 0.28 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 19 | 0.38 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 20 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 21 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 22 | 0.24 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 23 | 0.2 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 24 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 25 | 0.14 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 26 | 0.25 | 3 | 1 | 3 | 150000 | 450000 |
| 27 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 28 | 0.2 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 29 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| 30 | 0.16 | 2 | 1 | 2 | 150000 | 300000 |
| Jumlah | 5.87 | 74 | 30 | 74 | 4500000 | 11100000 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 2.466667 | 1 | 2.466667 | 150000 | 370000 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 12.33333 | 5 | 12.33333 | 750000 | 1850000 |

Sumber :Data Primer Diolah Tahun 2020

Lanjutan…..

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal (Ha) | Penanaman | | | | |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha (Rp) | Total Upah |
|
| 1 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 80000 | 480000 |
| 2 | 0.2 | 3 | 3 | 9 | 80000 | 720000 |
| 3 | 0.12 | 2 | 3 | 6 | 80000 | 480000 |
| 4 | 0.1 | 2 | 2 | 4 | 80000 | 320000 |
| 5 | 0.08 | 2 | 2 | 4 | 80000 | 320000 |
| 6 | 0.25 | 5 | 3 | 15 | 80000 | 1200000 |
| 7 | 0.25 | 5 | 3 | 15 | 80000 | 1200000 |
| 8 | 0.35 | 5 | 3 | 15 | 80000 | 1200000 |
| 9 | 0.3 | 3 | 3 | 9 | 80000 | 720000 |
| 10 | 0.2 | 4 | 3 | 12 | 80000 | 960000 |
| 11 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 70000 | 420000 |
| 12 | 0.25 | 4 | 2 | 8 | 70000 | 560000 |
| 13 | 0.23 | 5 | 2 | 10 | 70000 | 700000 |
| 14 | 0.35 | 4 | 3 | 12 | 70000 | 840000 |
| 15 | 0.27 | 5 | 3 | 15 | 70000 | 1050000 |
| 16 | 0.12 | 3 | 3 | 9 | 70000 | 630000 |
| 17 | 0.29 | 3 | 3 | 9 | 70000 | 630000 |
| 18 | 0.28 | 5 | 2 | 10 | 70000 | 700000 |
| 19 | 0.38 | 5 | 4 | 20 | 70000 | 1400000 |
| 20 | 0.1 | 4 | 3 | 12 | 70000 | 840000 |
| 21 | 0.08 | 3 | 3 | 9 | 80000 | 720000 |
| 22 | 0.24 | 6 | 2 | 12 | 80000 | 960000 |
| 23 | 0.2 | 2 | 2 | 4 | 80000 | 320000 |
| 24 | 0.1 | 2 | 2 | 4 | 80000 | 320000 |
| 25 | 0.14 | 3 | 2 | 6 | 80000 | 480000 |
| 26 | 0.25 | 5 | 2 | 10 | 80000 | 800000 |
| 27 | 0.08 | 2 | 2 | 4 | 80000 | 320000 |
| 28 | 0.2 | 2 | 3 | 6 | 80000 | 480000 |
| 29 | 0.1 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 30 | 0.16 | 5 | 2 | 10 | 80000 | 800000 |
| Jumlah | 5.87 | 109 | 76 | 279 | 2300000 | 21210000 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 3.633333 | 2.533333 | 9.3 | 76666.66667 | 707000 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 18.16667 | 12.66667 | 46.5 | 383333.3333 | 3535000 |

Lanjutan……

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal (Ha) | Pemupukan | | | | |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha (Rp) | Total Upah |
|
| 1 | 0.1 | 3 | 1 | 6 | 100000 | 600000 |
| 2 | 0.2 | 4 | 3 | 9 | 100000 | 900000 |
| 3 | 0.12 | 4 | 3 | 6 | 100000 | 600000 |
| 4 | 0.1 | 3 | 1 | 4 | 100000 | 400000 |
| 5 | 0.08 | 3 | 2 | 4 | 100000 | 400000 |
| 6 | 0.25 | 5 | 2 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 7 | 0.25 | 5 | 2 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 8 | 0.35 | 5 | 3 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 9 | 0.3 | 3 | 3 | 9 | 100000 | 900000 |
| 10 | 0.2 | 4 | 3 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 11 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 12 | 0.25 | 4 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| 13 | 0.23 | 5 | 2 | 10 | 100000 | 1000000 |
| 14 | 0.35 | 5 | 3 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 15 | 0.27 | 5 | 3 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 16 | 0.12 | 3 | 3 | 9 | 100000 | 900000 |
| 17 | 0.29 | 3 | 3 | 9 | 100000 | 900000 |
| 18 | 0.28 | 5 | 2 | 10 | 100000 | 1000000 |
| 19 | 0.38 | 5 | 4 | 20 | 100000 | 2000000 |
| 20 | 0.1 | 4 | 3 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 21 | 0.08 | 3 | 3 | 9 | 100000 | 900000 |
| 22 | 0.24 | 4 | 2 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 23 | 0.2 | 4 | 2 | 4 | 100000 | 400000 |
| 24 | 0.1 | 3 | 2 | 4 | 100000 | 400000 |
| 25 | 0.14 | 5 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 26 | 0.25 | 5 | 2 | 10 | 100000 | 1000000 |
| 27 | 0.08 | 2 | 2 | 4 | 100000 | 400000 |
| 28 | 0.2 | 2 | 3 | 6 | 100000 | 600000 |
| 29 | 0.1 | 3 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| 30 | 0.16 | 5 | 2 | 10 | 100000 | 1000000 |
| Jumlah | 5.87 | 117 | 72 | 279 | 3000000 | 27900000 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 3.9 | 2.4 | 9.3 | 100000 | 930000 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 19.5 | 12 | 46.5 | 500000 | 4650000 |

Lanjutan……

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal (Ha) | Penyemprotan | | | | |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha (Rp) | Total Upah |
|
| 1 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 2 | 0.2 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 3 | 0.12 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 4 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 5 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 6 | 0.25 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 7 | 0.25 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 8 | 0.35 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 9 | 0.3 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 10 | 0.2 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 11 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 12 | 0.25 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 13 | 0.23 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 14 | 0.35 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 |
| 15 | 0.27 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 |
| 16 | 0.12 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 17 | 0.29 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 18 | 0.28 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 19 | 0.38 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 20 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 21 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 22 | 0.24 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 23 | 0.2 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 24 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 25 | 0.14 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 26 | 0.25 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 27 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 28 | 0.2 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 29 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 30 | 0.16 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| Jumlah | 5.87 | 97 | 30 | 97 | 2400000 | 7760000 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 3.233333 | 1 | 3.233333 | 80000 | 258666.7 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 16.16667 | 5 | 16.16667 | 400000 | 1293333 |

Lanjutan……..

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal (Ha) | Pemasangan Mulsa | | | | |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha (Rp) | Total Upah |
|
| 1 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 2 | 0.2 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 3 | 0.12 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 4 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 5 | 0.08 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 6 | 0.25 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 7 | 0.25 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 8 | 0.35 | 5 | 2 | 10 | 80000 | 800000 |
| 9 | 0.3 | 3 | 2 | 6 | 80000 | 480000 |
| 10 | 0.2 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 11 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 80000 | 480000 |
| 12 | 0.25 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 13 | 0.23 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 14 | 0.35 | 5 | 2 | 10 | 80000 | 800000 |
| 15 | 0.27 | 5 | 2 | 10 | 80000 | 800000 |
| 16 | 0.12 | 3 | 2 | 6 | 80000 | 480000 |
| 17 | 0.29 | 3 | 2 | 6 | 80000 | 480000 |
| 18 | 0.28 | 5 | 2 | 10 | 80000 | 800000 |
| 19 | 0.38 | 5 | 2 | 10 | 80000 | 800000 |
| 20 | 0.1 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 21 | 0.08 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 22 | 0.24 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 23 | 0.2 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 |
| 24 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 25 | 0.14 | 3 | 2 | 6 | 80000 | 480000 |
| 26 | 0.25 | 4 | 2 | 8 | 80000 | 640000 |
| 27 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 28 | 0.2 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 |
| 29 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 |
| 30 | 0.16 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 |
| Jumlah | 5.87 | 110 | 47 | 178 | 2400.000 | 14.240.000 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 36.666,67 | 15.666,67 | 59.333,33 | 80.000 | 474.666,67 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 18.333,33 | 78.333,33 | 29.666,67 | 400.000 | 2.373.333,3 |

Lanjutan…….

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal (Ha) | Pengairan | | | | |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha (Rp) | Total Upah |
|
| 1 | 0.1 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 2 | 0.2 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 3 | 0.12 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 4 | 0.1 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 5 | 0.08 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 6 | 0.25 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 7 | 0.25 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 8 | 0.35 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 9 | 0.3 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 10 | 0.2 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 11 | 0.1 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 12 | 0.25 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 13 | 0.23 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 14 | 0.35 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 15 | 0.27 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 16 | 0.12 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 17 | 0.29 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 18 | 0.28 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 19 | 0.38 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 20 | 0.1 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 21 | 0.08 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 22 | 0.24 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 23 | 0.2 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 24 | 0.1 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 25 | 0.14 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 26 | 0.25 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 27 | 0.08 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 28 | 0.2 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 29 | 0.1 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| 30 | 0.16 | 1 | 1 | 1 | 50000 | 50000 |
| Jumlah | 5.87 | 30 | 30 | 30 | 15.000,00 | 15.000,00 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 1 | 1 | 1 | 50.000 | 50.000 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 5 | 5 | 5 | 2.50.000 | 2.50.000 |

Lanjutan…….

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal (Ha) | Pembuatan Bedengan | | | | |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha (Rp) | Total Upah |
|
| 1 | 0.1 | 4 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| 2 | 0.2 | 4 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| 3 | 0.12 | 4 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| 4 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 5 | 0.08 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 6 | 0.25 | 6 | 3 | 18 | 100000 | 1800000 |
| 7 | 0.25 | 6 | 3 | 18 | 100000 | 1800000 |
| 8 | 0.35 | 6 | 3 | 18 | 100000 | 1800000 |
| 9 | 0.3 | 5 | 3 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 10 | 0.2 | 4 | 3 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 11 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 12 | 0.25 | 4 | 3 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 13 | 0.23 | 5 | 3 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 14 | 0.35 | 7 | 3 | 21 | 100000 | 2100000 |
| 15 | 0.27 | 6 | 3 | 18 | 100000 | 1800000 |
| 16 | 0.12 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 17 | 0.29 | 3 | 3 | 9 | 100000 | 900000 |
| 18 | 0.28 | 5 | 3 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 19 | 0.38 | 6 | 4 | 24 | 100000 | 2400000 |
| 20 | 0.1 | 4 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| 21 | 0.08 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 22 | 0.24 | 4 | 3 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 23 | 0.2 | 4 | 3 | 12 | 100000 | 1200000 |
| 24 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 25 | 0.14 | 4 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| 26 | 0.25 | 5 | 3 | 15 | 100000 | 1500000 |
| 27 | 0.08 | 2 | 2 | 4 | 100000 | 400000 |
| 28 | 0.2 | 2 | 3 | 6 | 100000 | 600000 |
| 29 | 0.1 | 3 | 2 | 6 | 100000 | 600000 |
| 30 | 0.16 | 4 | 2 | 8 | 100000 | 800000 |
| Jumlah | 5.87 | 125 | 77 | 334 | 3000000 | 33400000 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 4.166667 | 2.566667 | 11.13333 | 100000 | 1113333.3 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 20.83333 | 12.83333 | 55.66667 | 500000 | 5566666.7 |

Lanjutan……

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal (Ha) | Panen | | | | | Total Biaya TK  (RP) |
| Orang | Hari | HOK | Upah Per Ha (Rp) | Total Upah |
| 1 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 | 3020000 |
| 2 | 0.2 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 3800000 |
| 3 | 0.12 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 | 2870000 |
| 4 | 0.1 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 2390000 |
| 5 | 0.08 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 | 2310000 |
| 6 | 0.25 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 6360000 |
| 7 | 0.25 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 6210000 |
| 8 | 0.35 | 6 | 1 | 6 | 80000 | 480000 | 6600000 |
| 9 | 0.3 | 6 | 1 | 6 | 80000 | 480000 | 4900000 |
| 10 | 0.2 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 4990000 |
| 11 | 0.1 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 | 2930000 |
| 12 | 0.25 | 6 | 1 | 6 | 80000 | 480000 | 4500000 |
| 13 | 0.23 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 5060000 |
| 14 | 0.35 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 6390000 |
| 15 | 0.27 | 6 | 1 | 6 | 80000 | 480000 | 6380000 |
| 16 | 0.12 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 3600000 |
| 17 | 0.29 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 4130000 |
| 18 | 0.28 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 4990000 |
| 19 | 0.38 | 6 | 1 | 6 | 80000 | 480000 | 7900000 |
| 20 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 | 3830000 |
| 21 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 | 3130000 |
| 22 | 0.24 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 5140000 |
| 23 | 0.2 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 3150000 |
| 24 | 0.1 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 2390000 |
| 25 | 0.14 | 3 | 1 | 3 | 80000 | 240000 | 3340000 |
| 26 | 0.25 | 5 | 1 | 5 | 80000 | 400000 | 5160000 |
| 27 | 0.08 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 | 1950000 |
| 28 | 0.2 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 2750000 |
| 29 | 0.1 | 2 | 1 | 2 | 80000 | 160000 | 2950000 |
| 30 | 0.16 | 4 | 1 | 4 | 80000 | 320000 | 3990000 |
| Jumlah | 5.87 | 125 | 30 | 125 | 2.400.000 | 10000000 | 127.110.000 |
| Rerata/LLG | 0.2 | 4.166.667 | 1 | 4.166.667 | 80.000 | 333333.3 | 423.7000 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 20.83333 | 5 | 20.83333 | 400.000 | 1.666.667 | 21.185.000 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Lampiran 11. Biaya Tetap Pada Usahatani Cabe Rawit Di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal  (Ha) | Sewa Lahan  (Rp) | Pajak  (Rp) | Gaji Pengelola  (Rp) | Penyusutan Alat (Rp) | Bunga Modal (Rp) | Biaya TK  (Rp) | Total Biaya  (Rp) |
| 1 | 0.1 | 727500 | 12500 | 5400000 | 55937.52 | 1557131 | 3020000 | 3368421.1 |
| 2 | 0.2 | 1455000 | 25000 | 5400000 | 55937.52 | 2843013 | 3800000 | 3608452.2 |
| 3 | 0.12 | 873000 | 15000 | 5400000 | 118437.5 | 1863622 | 2870000 | 3720467.12 |
| 4 | 0.1 | 727500 | 12500 | 5400000 | 60000 | 1749631 | 2390000 | 3080388.1 |
| 5 | 0.08 | 582000 | 10000 | 5400000 | 55937.52 | 1557241 | 2310000 | 2120269.08 |
| 6 | 0.25 | 1818750 | 31250 | 5400000 | 158125 | 3092292 | 6360000 | 3568451.25 |
| 7 | 0.25 | 1818750 | 31250 | 5400000 | 109375 | 3442205 | 6210000 | 3536448.25 |
| 8 | 0.35 | 2546250 | 43750 | 5400000 | 124062.5 | 4823723 | 6600000 | 8857114.35 |
| 9 | 0.3 | 2182500 | 37500 | 5400000 | 102187.5 | 4147619 | 4900000 | 9177155.3 |
| 10 | 0.2 | 1455000 | 25000 | 5400000 | 54375 | 1613579 | 4990000 | 5864742.2 |
| 11 | 0.1 | 727500 | 12500 | 5400000 | 61562.49 | 1180778 | 2930000 | 3080395.1 |
| 12 | 0.25 | 1818750 | 31250 | 5400000 | 112812.5 | 2864601 | 4500000 | 3464444.25 |
| 13 | 0.23 | 1673250 | 28750 | 5400000 | 106250 | 2844828 | 5060000 | 2512326.23 |
| 14 | 0.35 | 2546250 | 43750 | 5400000 | 154687.5 | 4328581 | 6390000 | 10569334.35 |
| 15 | 0.27 | 1964250 | 33750 | 5400000 | 111875 | 2978379 | 6380000 | 7880999.27 |
| 16 | 0.12 | 873000 | 15000 | 5400000 | 64062.51 | 6291075 | 3600000 | 3080400.12 |
| 17 | 0.29 | 2109750 | 36250 | 5400000 | 112812.5 | 3555806 | 4130000 | 8937133.29 |
| 18 | 0.28 | 2037000 | 35000 | 5400000 | 61562.49 | 3551275 | 4990000 | 8649098.28 |
| 19 | 0.38 | 2764500 | 47500 | 5400000 | 167812.5 | 4929435 | 7900000 | 11529459.38 |
| 20 | 0.1 | 727500 | 12500 | 5400000 | 60937.47 | 1703328 | 3830000 | 3080404.1 |
| 21 | 0.08 | 582000 | 10000 | 5400000 | 55937.52 | 1117445 | 3130000 | 8201.08 |
| 22 | 0.24 | 1746000 | 30000 | 5400000 | 110312.5 | 3168970 | 5140000 | 8862.24 |
| 23 | 0.2 | 1455000 | 25000 | 5400000 | 66562.5 | 2741795 | 3150000 | 8743.2 |
| 24 | 0.1 | 727500 | 12500 | 5400000 | 55937.52 | 1528328 | 2390000 | 8444.1 |
| 25 | 0.14 | 1018500 | 17500 | 5400000 | 62499.99 | 2139883 | 3340000 | 8425.14 |
| 26 | 0.25 | 1818750 | 31250 | 5400000 | 106250 | 2967676 | 5160000 | 8926.25 |
| 27 | 0.08 | 582000 | 10000 | 5400000 | 58437.51 | 1396535 | 1950000 | 8267.08 |
| 28 | 0.2 | 1455000 | 25000 | 5400000 | 64062.51 | 2742110 | 2750000 | 8528.2 |
| 29 | 0.1 | 727500 | 12500 | 5400000 | 58437.51 | 1423643 | 2950000 | 8389.1 |
| 30 | 0.16 | 1164000 | 20000 | 5400000 | 68124.99 | 2707915 | 3990000 | 8750.16 |
| Jumlah | 5.87 | 42704250 | 733750 | 162000000 | 2615313 | 82852439.5 | 127110000 | 109.771.439,9 |
| Rerata/LLG | 0.20 | 1423475 | 24458.33 | 5400000 | 87.177.09 | 2761747.983 | 4237000 | 3.659.047,99 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 7117375 | 122291.67 | 27000000 | 435.885.4 | 13808739.92 | 21185000 | 18.295.239,98 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 20020

Lampiran 12. Produksi, Harga Jual, Penerimaan, Total Biaya dan Pendapatan Pada Usahatani Cabe Rawit Di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Luas Areal  (Ha) | Produksi Basah  (Rp) | Harga Jual  (Rp) | Pendapatan  (Rp) | Total Biaya  (Rp) | Keuntungan  (Rp) |
| 1 | 0.1 | 420 | 8000 | 3360000 | 3368421.1 | 8421.1 |
| 2 | 0.2 | 450 | 8000 | 3600000 | 3608452.2 | 8452.2 |
| 3 | 0.12 | 464 | 8000 | 3712000 | 3720467.12 | 8467.12 |
| 4 | 0.1 | 384 | 8000 | 3072000 | 3080388.1 | 8388.1 |
| 5 | 0.08 | 264 | 8000 | 2112000 | 2120269.08 | 8269.08 |
| 6 | 0.25 | 445 | 8000 | 3560000 | 3568451.25 | 8451.25 |
| 7 | 0.25 | 441 | 8000 | 3528000 | 3536448.25 | 8448.25 |
| 8 | 0.35 | 1106 | 8000 | 8848000 | 8857114.35 | 9114.35 |
| 9 | 0.3 | 1146 | 8000 | 9168000 | 9177155.3 | 9155.3 |
| 10 | 0.2 | 732 | 8000 | 5856000 | 5864742.2 | 8742.2 |
| 11 | 0.1 | 384 | 8000 | 3072000 | 3080395.1 | 8395.1 |
| 12 | 0.25 | 432 | 8000 | 3456000 | 3464444.25 | 8444.25 |
| 13 | 0.23 | 313 | 8000 | 2504000 | 2512326.23 | 8326.23 |
| 14 | 0.35 | 1320 | 8000 | 10560000 | 10569334.35 | 9334.35 |
| 15 | 0.27 | 984 | 8000 | 7872000 | 7880999.27 | 8999.27 |
| 16 | 0.12 | 384 | 8000 | 3072000 | 3080400.12 | 8400.12 |
| 17 | 0.29 | 1116 | 8000 | 8928000 | 8937133.29 | 9133.29 |
| 18 | 0.28 | 1080 | 8000 | 8640000 | 8649098.28 | 9098.28 |
| 19 | 0.38 | 1440 | 8000 | 11520000 | 11529459.38 | 9459.38 |
| 20 | 0.1 | 384 | 8000 | 3072000 | 3080404.1 | 8404.1 |
| 21 | 0.08 | 180 | 8000 | 1440000 | 8201.08 | 1431799 |
| 22 | 0.24 | 840 | 8000 | 6720000 | 8862.24 | 6711138 |
| 23 | 0.2 | 720 | 8000 | 5760000 | 8743.2 | 5751257 |
| 24 | 0.1 | 420 | 8000 | 3360000 | 8444.1 | 3351556 |
| 25 | 0.14 | 400 | 8000 | 3200000 | 8425.14 | 3191575 |
| 26 | 0.25 | 900 | 8000 | 7200000 | 8926.25 | 7191074 |
| 27 | 0.08 | 240 | 8000 | 1920000 | 8267.08 | 1911733 |
| 28 | 0.2 | 500 | 8000 | 4000000 | 8528.2 | 3991472 |
| 29 | 0.1 | 360 | 8000 | 2880000 | 8389.1 | 2871611 |
| 30 | 0.16 | 720 | 8000 | 5760000 | 8750.16 | 5751250 |
| Jumlah | 5.87 | 18969 | 240000 | 151752000 | 109771439.9 | 41980560 |
| Rerata/LLG | 0.20 | 632.3 | 8000 | 5058400 | 3659047.996 | 1399352 |
| Rerata/Ha | 1,00 | 3161.5 | 40000 | 25292000 | 18295239.98 | 6996760 |

Sumber : Data Primer DiolahTahun 2020

Lampiran 13. Distribusi Pedagang Pengepul dan Pedagang Besar Pada Usahatani Cabe Rawit Di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Beli  Dari | Jumlah Pembelian PP (Kg) | Haraga Beli PP (Rp/Kg) | Nilai Penerimaan (Rp) | Harga Jual PP (Rp/Kg) |
|
| 1 | Petani | 2000 | 8000 | 16000000 | 10000 |
| 2 | Petani | 1500 | 8000 | 12000000 | 10000 |
| 3 | Petani | 1200 | 8000 | 9600000 | 10000 |
| **Jumlah** | | 4700 | 24000 | 28000000 | 30000 |
|  |  |  |  |  |  |
| No | Beli Dari | Jumlah Pembelian PB (Kg) | Haraga Beli PB (Rp/Kg) | Nilai Penerimaan (Rp) | Harga Jual PB (Rp/Kg) |
|
| 1 | Pengepul | 1100 | 10000 | 11000000 | 14000 |
| 2 | Pengepul | 2000 | 10000 | 20000000 | 14000 |
| 3 | Pengepul | 1200 | 10000 | 12000000 | 14000 |
| **Jumlah** | | 4300 | 30000 | 43000000 | 42000 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020

Lampiran 14. Margin Pada Saluran I, II, dan III Di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur Tahun 2020

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Uraian | Uraian (Rp/Kg) | Share Margin (%) |
| 1 | *Petani* |  | 8000 |
| Harga Jual Petani | 8000 |
| Biaya Pemasaran | 6.57 |
| Profit | 1993.43 |
| 2 | *Pengepul* |  | 71.42 |
| Biaya Sewa Gedung | 1000000 |
| Biaya Penyusutan Alat | 41.66 |
| Biaya Pemasaran | 51725 |
| Profit | 1482.75 |
| Margin Pemasaran | 2000 |
| Harga Jual Pengepul | 10000 |
| 3 | *Pedagang Besar* |  | 100 |
| Biaya Sewa Gedung | 2500000 |
| Biaya Penyusutan Alat | 41.66 |
| Biaya Pemasaran | 1261 |
| Profit | 2739 |
| Margin Pemasaran | 4000 |
| Harga Jual Pedagang Besar | 14000 |

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2020