

**EFISIENSI PEMASARAN CABAI RAWIT (*Capsicum frutescens L*)  
DI DESA JATILABA KECAMATAN MARGASARI KABUPATEN TEGAL**



**LAPORAN SKRIPSI**

**Oleh :  
MIQDAN FACHROZI  
2104010001**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN DAN PERIKANAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO  
2025**

**HALAMAN PERSETUJUAN**  
**EFISIENSI PEMASARAN CABAI RAWIT (*Capsicum frutescens* L.)**  
**DI DESA JATILABA KECAMATAN MARGASARI KABUPATEN TEGAL**


Oleh:  
**MIQDAN FACHROZI**

2104010001

Diperiksa dan disetujui  
Pada tanggal : 30 Juni 2025

Pembimbing I,

Pembimbing II,

  
Prof. Dr. Ir. Dumasari, M.Si.  
NIP./NIK. 2160151

  
Watemin, S.P., M.P.  
NIP./NIK. 2160242

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Pertanian Dan Perikanan

  
Dr. Anis Shofiyani, S.P., M.P.  
NIP./NIK. 2160174

**IIALAMAN PENGESAHAN**

**EFISIENSI PEMASARAN CABAI RAWIT (*Capsicum frutescens L*)  
DI DESA JATILABA KECAMATAN MARGASARI KABUPATEN  
TEGAL**

Oleh :  
**MIQDAN FACHROZI**  
2104010001


Telah dipertahankan di depan panitia ujian skripsi

Pada Tanggal 30 Juni 2025

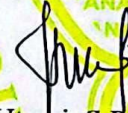
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

**SUSUNAN PANITIA**

Ketua,

  
Dr. Anis Shofiyani, S.P., M.P.  
NIP./NIK. 2160174

Sekretaris,

  
Pujiati Utami, S.P., M.P.  
NIP./NIK. 2160241


Penguji I,

  
Prof. Dr. Ir. Dumasari, M.Si.  
NIP./NIK. 2160151

Penguji II,

  
Watemin, S.P., M.P.  
NIP./NIK. 2160642

Penguji III,

  
Pujiati Utami, S.P., M.P.  
NIP./NIK. 2160641

Mengetahui,  
  
Dr. Anis Shofiyani, S.P., M.P.  
NIP./NIK. 2160174

## HALAMAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Miqdan Fachrozi

NIM : 2104010001

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian dan Perikanan

Universitas : Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat, dan apabila kelak kemudian hari terbukti ada unsur penjiplakan, maka saya bersedia menpertanggungjawabkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Purwokerto, 23 Juli 2025

Yang Menyatakan



Miqdan Fachrozi

NIM.2104010001

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI UNTUK  
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Miqdan Fachrozi  
NIM : 2104010001  
Program Studi : Agribisnis  
Fakultas : Pertanian dan Perikanan  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
Tugas Akhir : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exklusifi Royalti-Free Right*) kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto atas Tugas Akhir saya yang berjudul :

**EFISIENSI PEMASARAN CABAI RAWIT (*Capsicum Fritescens L*) DI  
DESA JATILABA KECAMATAN MARGASARI KABUPATEN TEGAL**

Universitas Muhammadiyah Purwokerto berhak menyimpan, menyebarluaskan, mengelola, dan mempublikasikan tugas akhir saya dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta sekaligus pemilik hak cipta. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Dibuat di : Purwokerto

Pada Tanggal : 23 Juli 2025

Menyatakan



Miqdan Fachrozi

## HALAMAN MOTTO

“Bagaimana mungkin engkau mendapat sesuatu yang luar biasa, sementara engkau belum melakukan sesuatu yang luar biasa”

(Ibnu Athaillah)

“Anda mungkin bisa menunda, tapi waktu tidak akan menunggu.”

(Benjamin Franklin)

“Disuruh menuntut ilmu sampai ke negeri China, tapi teman – temanku hancur karena tulisan China”

“Jika kamu tidak berani mengambil resiko dalam hidupmu, kamu tidak akan pernah bisa menciptakan masa depan”

(Monkey D Luffy)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahrabbi'alamin

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia serta hidayah – Nya yang senantiasa memberikan kemudahan, kelancaran, keberkahan bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan rasa cinta dan kasih penulis persembahkan skripsi ini untuk orang – orang yang sangat berarti bagi hidup penulis :

1. Karya ini kupersembahkan untuk almarhumah Mama tercinta, Ibu Srimulyati, yang telah pergi mendahului, namun kasih sayangnya tetap hidup dan menyala dalam setiap langkahku. Doa-doa dan ketulusan hatimu adalah kekuatan yang terus menuntunku hingga hari ini. Semoga Allah SWT menempatkanmu di tempat terbaik di sisi-Nya. Untuk Bapak Jumadi, terimakasih atas setiap nasihat, pengorbanan, dan kerja keras yang menjadi teladan dalam hidupku. Keteguhan dan ketulusanmu adalah sumber semangat yang tak ternilai. Dan untuk Ibu Eka Fitriana, terima kasih atas cinta yang tanpa syarat, kesabaran yang tak pernah habis, serta pelukan hangat yang selalu menenangkan. Kehadiranmu adalah anugerah besar dalam hidupku. Kepada ketiganya, kasih dan pengorbanan kalian adalah pondasi dari setiap langkah dan pencapaian yang kutempuh. Semoga karya ini menjadi wujud kecil dari rasa terima kasih dan cinta yang tak pernah bisa terbalas sepenuhnya.

2. Kepada adik-adik tercinta Muhammad Lutfi Bachtiar, Zafira Ardinan Neswari dan Muhammad Fachri Husein. Terimakasih kalian telah menjadi sumber semangat, tawa dan kebahagiaan dalam hidup penulis.
3. Dosen pembimbing ibu Prof. Dr.Ir. Dumasari, M.Si dan Bapak Watemin S.P., M.P yang telah membimbing dengan penuh kesabaran, ketulusan, dan dedikasi sepanjang proses penulisan skripsi ini. Bimbingan, arahan, serta motivasi yang Ibu dan Bapak berikan menjadi pijakan penting dalam menyelesaikan karya ini.
4. Kepada sang tuan putri yang bernama Najwa Sabina Maulidki yang sudah berjuang bersama dalam mengerjakan skripsi ini, sampai di titik sidang kerja praktik, seminar proposal, sidang skripsi di hari yang sama. Terimakasih sudah menemani penulis 2 tahun lebih di bangku perkuliahan sudah memberikan kenangan yang sangat indah dan semoga kita bisa selalu bersama sampai menuju ke jenjang yang lebih serius.
5. Khanif, Yarfa, Ifan, Gamal, Ade, Fauzan, Evan, Akbar, Tegar, Nanda, Ihsan, Gentur, Gustiar sebagai teman keluh kesah yang sudah selayaknya saudara bagi penulis. Terimakasih banyak karena dengan adanya kalian masa perkuliahan ini sangat berkesan, semoga kalian semua selalu diberikan kesehatan dan kita bisa berkumpul bersama lagi dengan kesuksesan yang akan kita raih dimasa depan.
6. Teman-teman Agribisnis 2021 yang telah bersama-sama belajar dalam kegiatan studi di Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah - Nya sehingga penulis dapat membuat serta menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum frutescens L*) di Desa Jatilaba Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal” untuk memenuhi salah satu syarat guna mendapatkan gelar Sarjana Pertanian (S1) di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Perikanan, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada seluruh pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Anis Shofiyani, S.P.,M.P, selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Purwokerto. Atas izin yang telah diberikan untuk melaksanakan penelitian di Desa Jatilaba, Kecamatan Margasari, Kabupaten Tegal.
2. Ibu Pujiati Utami, S.P.,M.P, selaku Ketua Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Perikanan, Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah memberikan izin untuk melaksanakan skripsi.
3. Ibu Prof. Dr. Ir. Dumasari, M.Si, selaku dosen pembimbing I, atas bimbingan, arahan, masukan, nasehat dan Pelajaran yang telah diberikan dalam proses penulisan skripsi ini.

4. Bapak Watemin, S.P.,M.P, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, masukan, nasehat dan pelajaran yang telah diberikan dalam proses penulisan skripsi ini.
5. Kepala Desa Jatilaba, terimakasih atas izin yang diberikan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian di Desa Jatilaba, Kecamatan Margasari, Kabupaten Tegal.
6. Kepada responden atas kesediaan dirinya untuk dilakukan wawancara pada proses pengambilan data dalam penelitian ini.
7. Teman – teman prodi Agribisnis 2021, atas dukungan dan doa yang kalian berikan secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena ini, penulis mengharapkan kritik, saran dan masukan dari pembaca yang bersifat membangun agar dapat bermanfaat dalam pelaksanaan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun pembaca.

Purwokerto, 23 Juli 2025

Yang Menyatakan,



Miqdan Fachrozi

2104010001

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>SUMMARY.....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Pembatasan Masalah dan Asumsi .....	6
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
A. Cabai Rawit.....	8
B. Saluran Pemasaran .....	10
C. Faktor Sosial Ekonomi.....	12
D. Margin Pemasaran.....	14
E. Farmer Share .....	15
F. Efisiensi Pemasaran .....	17

G. Penelitian Terdahulu.....	19
<b>BAB III. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>23</b>
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	23
B. Metode Penelitian.....	23
C. Jenis Data .....	23
D. Teknik Pengumpulan Data .....	24
E. Populasi dan Metode Pengambilan Sampel .....	25
F. Definisi Operasional Variabel .....	26
G. Metode Analisis Data .....	30
<b>BAB IV. KEADAAN UMUM WILAYAH PERTANIAN.....</b>	<b>32</b>
A. Deskripsi Kondisi Geografis .....	32
B. Keadaan Penduduk.....	33
C. Keadaan Pertanian.....	37
D. Kondisi Pertanian Cabai Rawit.....	38
<b>BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>40</b>
A. Faktor Sosial Ekonomi .....	40
B. Pola Pemasaran Cabai Rawit .....	50
C. Margin Pemasaran Cabai Rawit.....	56
D. Biaya Pemasaran .....	58
E. Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit.....	60
F. Farmer Share Cabai Rawit .....	62
<b>BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>64</b>
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran.....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>67</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>70</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah Produksi Cabai Rawit di Jawa Tengah.....	3
Tabel 2. Jumlah Produksi Cabai Rawit Kabupaten Tegal.....	4
Tabel 3. Penelitian Terdahulu .....	19
Tabel 4. Komposisi Penduduk Menurut Jenis Kelamin.....	34
Tabel 5. Komposisi Penduduk Menurut Mata Pencaharian.....	35
Tabel 6. Jumlah Penduduk Desa Jatilaba Menurut Pendidikan .....	36
Tabel 7. Usia Petani Cabai Rawit di Desa Jatilaba .....	40
Tabel 8. Tingkat Pendidikan Petani Cabai Rawit di Desa Jatilaba .....	41
Tabel 9. Lama Bertani Petani Cabai Rawit di Desa Jatilaba.....	42
Tabel 10. Jumlah Anggota Keluarga Petani Cabai Rawit di Desa Jatilaba .....	43
Tabel 11. Luas Lahan Petani Cabai Rawit di Desa Jatilaba.....	44
Tabel 12. Karakteristik Usia Pedagang Pengepul Cabai Rawit .....	45
Tabel 13. Karakteristik Tingkat Pendidikan Pedagang Pengepul Cabai Rawit....	46
Tabel 15. Karakteristik Jumlah Anggota Keluarga Pedagang Pengepul Cabai Rawit .....	47
Tabel 16. Karakteristik Usia Pedagang Pengecer Cabai Rawit .....	47
Tabel 17. Karakteristik Tingkat Pendidikan Pedagang Pengecer Cabai Rawit ....	48
Tabel 18. Karakteristik Jumlah Anggota Keluarga Pedagang Pengecer Cabai Rawit .....	49
Tabel 19. Karakteristik Pedagang Besar Cabai Rawit .....	49
Tabel 20. Penggunaan Pola Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Desa Jatilaba ....	51
Tabel 24. Margin Saluran Pemasaran I Cabai Rawit di Desa Jatilaba.....	56
Tabel 25. Margin Saluran Pemasaran II Cabai Rawit di Desa Jatilaba .....	57
Tabel 26. Margin Saluran Pemasaran III Cabai Rawit di Desa Jatilaba .....	57
Tabel 27. Biaya Saluran Pemasaran I Cabai Rawit di Desa Jatilaba .....	58
Tabel 28. Biaya Saluran Pemasaran II Cabai Rawit di Desa Jatilaba.....	59
Tabel 29. Biaya Saluran Pemasaran III Cabai Rawit di Desa Jatilaba.....	59
Tabel 30. Efisiensi Pemasaran Pada Saluran Pemasaran I, II dan III Cabai Rawit di Desa Jatilaba .....	60
Tabel 31. <i>Farmer Share</i> Pada Saluran Pemasaran I, II dan III Cabai Rawit di Desa Jatilaba.....	62

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Saluran Pemasaran .....	11
Gambar 2. Pola Pemasaran I .....	11
Gambar 3. Pola Pemasaran II.....	11
Gambar 4. Pola Pemasaran III .....	11



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Identitas Responden.....	71
Lampiran 2. Identitas Pengepul.....	73
Lampiran 3. Identitas Pengecer.....	73
Lampiran 4. Identitas Pedagang Besar.....	74
Lampiran 5. Pola Pemasaran Cabai Rawit.....	75
Lampiran 6. Biaya dan Harga Jual Saluran I.....	75
Lampiran 7. Biaya dan Harga Jual Saluran II.....	76
Lampiran 8. Biaya dan Harga Jual Saluran III.....	76
Lampiran 9. Biaya Saluran Pemasaran I.....	76
Lampiran 10. Biaya Saluran Pemasaran II.....	77
Lampiran 11. Biaya Saluran Pemasaran III.....	77
Lampiran 12. Margin Saluran Pemasaran I.....	77
Lampiran 13. Margin Saluran Pemasaran II.....	78
Lampiran 14. Margin Saluran Pemasaran III.....	78
Lampiran 15. Biaya dan Harga Jual Pengepul.....	79
Lampiran 16. Biaya dan Harga Jual Pengecer.....	79
Lampiran 17. Biaya dan Harga Jual Pedagang Besar.....	80
Lampiran 18. Dokumentasi.....	82
Lampiran 19. Kuisisioner.....	81
Lampiran 20. Peta Desa Jatilaba.....	93

Miqdan Fachrozi (2025). **Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum frutescens L*) di Desa Jatilaba Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal.**  
Dibawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Dumasari, M.Si. dan Watemin, S.P., M.P.

---

## RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi sosial ekonomi petani cabai rawit, pola pemasaran, margin pemasaran dan farmer share petani cabai rawit. Efisiensi pemasaran cabai rawit di Desa Jatilaba Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal.

Metode penelitian ini adalah metode survey. Metode survey adalah metode penelitian yang menggunakan angket sebagai alat penelitian dan mengambil sampel dari beberapa populasi sehingga ditemukan kejadian relatif, distribusi, dan hubungan antar variabel, sosiologis maupun psikologis. Dalam pengambilan sampel petani atau pengepul menggunakan teknik *simple random sampling*. Jumlah petani cabai rawit 33, pedagang pengepul 5, pedagang pengecer 6 dan 1 pedagang besar yang menjadi sampel penelitian. Jadi jumlah keseluruhan sampel yang diambil adalah 45.

Hasil penelitian diperoleh bahwa petani cabai rawit umumnya berada pada usia produktif, berpendidikan rendah, memiliki pengalaman bertani 1–5 tahun, mengelola lahan 0,5–1 ha, dan menanggung 3–5 anggota keluarga. Modal usaha sebagian besar berasal dari dana pribadi. Terdapat tiga saluran pemasaran cabai rawit, dengan Saluran I (petani→pengepul→pedagang besar→konsumen) paling banyak digunakan (72,73%) karena praktis, meski harga jual lebih rendah. Margin tertinggi terdapat pada Saluran I (Rp 8.250/kg), namun farmer share tertinggi pada Saluran III (82,02%). Semakin pendek saluran distribusi, semakin besar bagian harga yang diterima petani dan semakin efisien pemasarannya. Saluran III dinilai paling efisien karena memberikan keuntungan lebih besar bagi petani. Penguatan akses pasar dan pemasaran langsung penting untuk meningkatkan efisiensi dan kesejahteraan petani cabai rawit.

**Kata Kunci : Cabai Rawit, Saluran Pemasaran, Margin, Farmer Share, Efisiensi**

Miqdan Fachrozi (2025). *Marketing Efficiency of Birds Eye Chili (Capsicum frutescens L) in Jatilaba Village, Margasari Sub-district, Tegal Regency. Under the guidance of Prof. Dr. Ir. Dumasari, M.Si. dan Watemin, S.P., M.P.*

---

### SUMMARY

*This study aimed to examine the socio-economic conditions of birds eye chili farmers, marketing patterns, marketing margins, and the farmer's share in marketing efficiency in Jatilaba Village, Margasari Sub-district, Tegal Regency. The research employed a survey method using questionnaires and sampling from the target population to identify relative occurrences, distribution, and the correlation among sociological and psychological variables. The sampling of farmers and traders utilized a simple random sampling technique. The research sample included 33 chili farmers, five collecting traders, six retailers, and one wholesaler, totaling 45 respondents. The findings revealed that most birds eye chili farmers were of productive age, had low educational attainment, possessed 15 years of farming experience, managed an average of 0.51 hectares of land, and supported an average of 35 family members. Most of the capital used in farming came from personal funds. There were three identified marketing channels for birds eye chili, with Channel I (farmer, collector, wholesaler, consumer) being the most widely used (72.73%) due to its practicality, despite offering a lower selling price. The highest marketing margin was discovered in Channel I (IDR 8,250/kg), while the highest farmer share was in Channel III (82.02%). The shorter the distribution channel, the larger the price portion received by farmers, and the more efficient the marketing process. Channel III was considered the most efficient as it provided greater profits to farmers. Improving market access and promoting direct marketing are crucial strategies to enhance marketing efficiency and the overall welfare of birds eye chili farmers.*

**Keywords:** *Birds Eye Chili, Marketing Channels, Margin, Farmer Share, Efficiency*