

DAFTAR PUSTAKA

- Adhawiyah, R., Boekoesoe, Y., & Saleh, Y. (2018). Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Kabupaten Boalemo. *Agrinesia*, 2(3), 165–176. <https://ejournal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/view/9661>
- Agustina, R. A. (2021). *Pasca Panen dan Fermentasi Cabai Merah Keriting (Capsicum annum L.)*. Politeknik Negeri Lampung.
- Anggreani, R., Hadayani, & Sulmi. (2021). Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Desa Astina Kecamatan Torue Kabupaten Parigi Moutong. *AGROTEKBIS: E-JURNAL ILMU PERTANIAN*, 9(4), 927–933. <http://jurnal.faperta.untad.ac.id/index.php/agrotekbis/article/view/1040>
- Angraini, A. (2014). Analisis Pemasaran Cabai Merah Keriting Di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. *Agrotekbis*, 2(6), 667–675.
- Asrianti, E. (2014). Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting di Desa Maku Kecamatan Dolo Kabupaten Sigi. *Jurnal Agrotekbis*, 2(6), 660–666.
- Badan Pusat Statistik. (2021). *Luas Panen Tanaman Sayuran Menurut Kecamatan dan Jenis Tanaman di Kota Makassar*. https://www.bps.go.id/indikator/indikator/view_data_pub/7371/api_pub/bXNVb1pmZn dqUDhKWEIUSjhZRitidz09/da_05/2
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Luas Panen Tanaman Sayuran Menurut Kecamatan dan Jenis Tanaman di Kota Makassar*. https://www.bps.go.id/indikator/indikator/view_data_pub/7371/api_pub/bXNVb1pmZn dqUDhKWEIUSjhZRitidz09/da_05/1
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan. (2021). *Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan*. Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan. <https://sulsel.bps.go.id/publication/download.html?nrbfveve=NWVmZDUxYjUyYzYyZjZiNGQ0ZGFjYjI1&xzmn=aHR0cHM6Ly9zdWxzZWwuYnBzLmdvLmlkL3B1YmxpY2F0aW9uLzlwMjIvMDkvMDIvNWVmZDUxYjUyYzYyZjZiNGQ0ZGFjYjI1L3N0YXRpc3Rpay10YW5hbWFuLWhvcnRpa3VsdHVyYS1wcm92aW5zaS1zdWxhd>
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan. (2022). *Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan*. Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan. <https://sulsel.bps.go.id/publication/download.html?nrbfveve=ZmE4YmRiZjhjYjIyY2NkYzcxYjIyOTc3&xzmn=aHR0cHM6Ly9zdWxzZWwuYnBzLmdvLmlkL3B1YmxpY2F0aW9uLzlwMjIvMDkvMDEvZmE4YmRiZjhjYjIyY2NkYzcxYjIyOTc3L3N0YXRpc3Rpay10YW5hbWFuLWhvcnRpa3VsdHVyYS1wcm92aW5zaS1zdWxhd>
- Daud, S., Boekoesoe, Y., & Saleh, Y. (2018). Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 2(3), 232–241.
- Direktorat Jenderal Hortikultura. (2008). *Membangun Hortikultura Berdasarkan Enam Pilar Pengembangan Direktorat Jenderal Hortikultura*.
- Direktorat Jenderal Hortikultura. (2013). *Rencana Kinerja Tahunan (RKT) Direktorat Jenderal Hortikultura Tahun 2013*.
- Direktorat Jenderal Hortikultura. (2021). *Laporan Kinerja Direktorat Jenderal Hortikultura Tahun Anggaran 2021*.
- Ersina, S., & Rooseany, R. (2023). Urban Lorong: Studi kasus Kawasan Dewi Sari Tamalanrea Kota Makassar. *Teknosains: Media Informasi Sains Dan Teknologi*, 17(2), 196–200. <https://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/teknosains/article/view/36206>
- Fianka, K. D. (2011). *Budidaya Cabai Keriting Victory untuk Produksi Benih di CV. Multi Global Agrindo (MGA) Karangpandan*. Universitas Sebelas Maret.
- Handayani, L. F. (2015). *Potensi Pengembangan Produk Cabai Merah (Capsicum annum L.)*

- Beku. Universitas Mataram.
- Harpenas, A., & Dermawan, R. (2014). *Budidaya Cabai Unggul: Cabai Besar, Cabai Keriting, Cabai Rawit dan Paprika*. Penebar Swadaya.
- Hasmi. (2016). *Metode Penelitian Kesehatan*. IN MEDIA.
- Hastuti, D. R. D. (2017). *Ekonomika Agribisnis (Teori dan Kasus)*.
- Jaya, I. M. L. M. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Quadrant.
- Junaedy. (2020). *Pola Distribusi dan Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pacing Kecamatan Patimpeng Kabupaten Bone* [Universitas Muhammadiyah Makassar]. https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/11683-Full_Text.pdf
- Khasanah, Z. M., Murdy, S., & Fitri, Y. (2020). ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN CABAI MERAH KERITING DENGAN PENDEKATAN SCP (Structure, Conduct, and Performance) DI KECAMATAN GUNUNG TUJUH KABUPATEN KERINCI. *Jurnal Ilmiah Sosio-Ekonomika Bisnis*, 23(01), 22–30. <https://online-journal.unja.ac.id/jseb/article/view/11867>
- Kusdiartini, V., Supriyanto, I., Wibowo, B. Y., & Rahutami, A. I. (2017). *Chili Supply Chain and Pricing Management in Sumowono Central Java*. 13(2).
- Lubis, H. P. (2022). *Analisis Usahatani Dan Pemasaran Cabai Rawit di Desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Provinsi Riau* [Universitas Islam Riau]. <https://repository.uir.ac.id/12575/%0Ahttps://repository.uir.ac.id/12575/1/164210162.pdf>
- Mardiko, A. N. (2021). *Analisis Usahatani dan Pemasaran Cabai Merah di Kota Pekanbaru Provinsi Riau*. Universitas Islam Riau.
- Napitupulu, S., Tapiomas, N., & Tobink, R. (2021). *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis dengan Teori-Teori Para Ahli*. Atalya Rileni Sudeco.
- Ni'ma, A. A. (2021). *Pengaruh Suhu Penyimpanan dan Kemasan Plastik Polyethylene terhadap Karakteristik dan Mutu Cabai Rawit (Capsicum frutescens L.)*. Universitas Hasanuddin.
- Nugrahani, F. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. In *Cakra Books*.
- Pujakesuma, D. D., & Karyani, T. (2020). FAKTOR-FAKTOR YANG BERHUBUNGAN DENGAN KEMANDIRIAN PETANI DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN USAHATANI DI KSM JAYA AMANAH , KABUPATEN BANDUNG. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 6(2), 919–935.
- Purba, Y. Z. W., Novitarini, E., & Fahrurrozi, M. (2020). Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting dan Kontribusinya terhadap Pendapatan Keluarga di Kelurahan Sei Selincah Kecamatan Kalidoni Palembang. *Agrinika*, 4(2), 167–185. <https://doi.org/10.51517/ags.v2i2.230>
- Putri, B. R. T. (2014). *Manajemen Pemasaran*. In *Universitas Udayana*.
- Rahim, A., Supardi, S., & Hastuti, D. R. D. (2005). *Model Analisis Ekonomika Pertanian*. Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar.
- Ramadhan, M. (2021). *Metode Penelitian*. Cipta Media Nusantara.
- Ridwan, R., Munawar, A. A., & Khathir, R. (2017). Peningkatan Kualitas Cabai Merah Kering Dengan Perlakuan Blanching Dalam Natrium Metabisulfit. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 2(2), 404–415. <https://doi.org/10.17969/jimfp.v2i2.2977>
- Sari, D. E. S. (2016). *Studi Saluran Distribusi Komoditas Cabai di Pasar Tradisional Blimbing, Kota Malang*. Universitas Brawijaya.
- Sari, N., Zulkarnain, & Fauziah, T. (2019). Analisis Pemasaran Cabai Merah (*Capsicum annum*) di Desa Ladong Kecamatan Masjid Raya Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian Unsyiah*, 4(2).
- Sarina, Silamat, E., & Puspitasari, D. (2015). ANALISIS FAKTOR- FAKTOR YANG

- MEMPENGARUHI PRODUKSI CABAI MERAH DI DESA KAMPUNG MELAYU KECAMATAN BERMANI ULU KABUPATEN REJANG LEBONG. *Jurnal Agroqua*, 13(2), 57–67.
- Siahaan, S. H., Aruan, Y. G. O., & Siahaan, F. (2022). Penyuluhan Pengolahan Cabai Merah (*Capsicum Annum*) Menjadi Sari Cabai Original Untuk Menciptakan Peluang Usaha Bagi Masyarakat Desa Siboruon Kecamatan Balige Kabupaten Toba Samosir. *Indonesian Journal Of Community Service*, 2(2), 106–115.
- Simalango, B. U. B. (2018). *Analisa Kandungan β -Karoten Hasil Ekstrak Cabai Merah (*Capsicum annum L.*) Menggunakan Evaporator Vakum dengan Metode Response Surface Methodology*. Universitas Diponegoro.
- Syahza, A. (2021). *Metodologi Penelitian*. UR Press Pekanbaru.
- Tuffour, M., & Dokurugu, M. T. (2015). Margins and Efficiency Analysis of Watermelonmarketing in Rural Northern Ghana. *IOSR Journal of Business and Management* Ver. I, 17(2), 2319–7668. <https://doi.org/10.9790/487X-17215863>
- Utomo, D., Murtadlo, K., Syaiful, S., & Novia, C. (2019). Peningkatan Pengetahuan Aneka Olahan Cabai Merah Besar untuk Kemandirian Ekonomi Masyarakat. *TEKNOLOGI PANGAN: Media Informasi Dan Komunikasi Ilmiah Teknologi Pertanian*, 10(2), 100–105.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Identitas Responden

NO. RES	NAMA	UMUR	JENIS KELAMIN	ALAMAT	PENDIDIKAN TERAKHIR	PEKERJAAN		JUMLAH TANGGUNGAN KELUARGA	LAMA BERUSAHATANI
						UTAMA	SAMPINGAN		
1	Abdul Rasyid Dg. Nassa	41	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMK	Petani	Wirausaha	3	16
2	Siala	57	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi, RT 4 Timbuseng	tidak tamat	Petani	tidak ada	1	37
3	Abdul Rasyid Dg. Bani	42	Laki-laki	Jl. Cendrawasih	SMA	Petani	Pedagang Ikan	2	20
4	Basri Kaming Dg. Mone	52	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	tidak tamat	Petani	Pedagang Ikan	2	30
5	Juma Dg. Sanre	52	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	Buruh Bangunan	1	30
6	Aco Dg. Ngitung	51	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	Buruh Bangunan	2	18
7	Rio	47	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMP	Petani	Buruh Bangunan	2	15
8	Jamaluddin Dg. Nanjeng	47	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	3	21
9	Junaedi	38	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMP	Petani	Buruh Bangunan	5	8
10	Safaruddin Dg. Limpo	40	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMP	Petani	tidak ada	3	12
11	A. Dg. Taba	50	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	tidak tamat	Petani	Nelayan	1	5
12	Nasaruddin Dg. Ngompo	43	Laki-laki	Timbuseng	SMP	Petani	tidak ada	2	25
13	Syafri Dg. Mile	31	Laki-laki	Bontoa	SD	Petani	Pedagang Ikan	3	11
14	Dg. Sikki	51	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi, RW 09 Timbuseng	SD	Petani	Buruh Bangunan	2	32
15	Abd. Majid Dg. Naba	43	Laki-laki	Bontoa	SD	Petani	tidak ada	2	25
16	Madi Dg. Tawang	68	Laki-laki	Barombong	SD	Petani	Pedagang Buah	1	42
17	Karim Dg. Suro	63	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	3	40
18	Ismail Dg. Mile	41	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	Buruh Bangunan	2	20
19	Rajja. Dg. Nyampa	63	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	tidak tamat	Petani	tidak ada	6	42
20	R. Daeng Nai	63	Laki-laki	Barombong	SD	Petani	Buruh Bangunan	1	43
21	Ambo Dg. Nyarrang	52	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	Buruh Bangunan	2	30
22	Saban Dg. Sikki	50	Laki-laki	Barombong	tidak tamat	Petani	tidak ada	4	28
23	Moke Dg. Tali	50	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	3	25
24	Agus Muh. Mappigau	45	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	Buruh Bangunan	3	15
25	Sahabuddin Dg. Lanti	52	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	4	22
26	Saripuddin Dg. Rurung	48	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	3	20
27	Harun Dg. Taba	42	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	Buruh Bangunan	3	12
28	Kaseng Dg. Sila	53	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	tidak tamat	Petani	tidak ada	3	23
29	Johasang Dg. Rurung	59	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	tidak tamat	Petani	tidak ada	2	32
30	A. Paturungi Dg. Kio	47	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	Buruh Bangunan	3	20
31	Abd. Rahman Dg. Manye	45	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMP	Petani	Buruh Bangunan	3	20
32	Ango Dg. Sikki	52	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	2	22
33	Soani Dg. Tutu	58	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	4	25
34	Muhtar Dg. Ngago	62	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	tidak tamat	Petani	tidak ada	2	30
35	Halid Dg. Tutu	45	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMP	Petani	Buruh Bangunan	3	20
36	Dg. Nojeng	50	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SD	Petani	tidak ada	3	25
37	Udin	38	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMP	Petani	Buruh Bangunan	2	10
38	Jamal	45	Laki-laki	Jl. Andi Paturungi	SMP	Petani	Buruh Bangunan	3	20
39	Nasruddin Dg. Sila	35	Laki-laki	Gowa	tidak tamat	Pedagang Pengumpul	Buruh Bangunan	5	11
40	Basri Dg. Sau	25	Laki-laki	Timbuseng	SD	Pedagang Pengumpul	tidak ada	5	5
41	Hj. Tia	45	Perempuan	Jl. Terong	SMP	Pedagang Besar	tidak ada	3	15
42	Hj. Anti	45	Perempuan	Jl. Veteran	SMP	Pedagang Besar	tidak ada	2	15
43	Sumarni	48	Perempuan	Jl. Terong	SMP	Pedagang	tidak ada	2	13
44	Hildayanti	58	Perempuan	Jl. Terong	SD	Pedagang	tidak ada	3	12
45	Musdalifah	31	Perempuan	Jl. Terong	SMA	Pedagang	tidak ada	1	8
46	Mulyati	35	Perempuan	Jl. Terong	SMP	Pedagang	tidak ada	1	5
47	Dini	23	Perempuan	Jl. Mentimun	D4	Pedagang	tidak ada	1	1
48	Irsan	55	Laki-laki	Jl. Terong	SD	Pedagang	tidak ada	1	10
49	Asse	40	Perempuan	Jl. Veteran	SD	Pedagang	tidak ada	2	10
50	Annisa	35	Perempuan	Jl. Veteran	SMP	Pedagang	tidak ada	1	5
51	Usman	50	Laki-laki	Jl. Veteran Selatan	SMP	Pedagang	tidak ada	2	12
52	Bambi	42	Laki-laki	Jl. Terong	SD	Pedagang	tidak ada	2	10
53	Mukhlis	50	Laki-laki	Jl. Veteran	SD	Pedagang	tidak ada	2	15
54	Bakhtiar	43	Laki-laki	Jl. Veteran	SD	Pedagang	tidak ada	3	13
55	Budi	40	Laki-laki	Jl. Veteran	SMK	Pedagang	tidak ada	2	10
56	Dilla	20	Perempuan	Jl. Sultan Alauddin	SMA	Pedagang	tidak ada	1	1
57	Uni	31	Perempuan	Sunguminasa	SMA	Pedagang	tidak ada	2	7
58	Dg. Ampa	47	Laki-laki	Jl. Sultan Alauddin	SMK	Pedagang	tidak ada	3	15
59	Salsa	19	Perempuan	Jl. Gunung Bawakaraeng	SMA	Pedagang	tidak ada	1	3 bulan
60	Murni	38	Perempuan	Jl. Manuruki	S1	Pedagang	tidak ada	1	15

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian

No. Responden :	
Hari/Tanggal :	

**KUESIONER PENELITIAN PETANI
ANALISIS PEMASARAN DAN MASALAH PENGOLAHAN KOMODITAS CABAI
MERAH KERITING (CAPSICUM ANNUUM L.) DI KECAMATAN TAMALATE
KOTA MAKASSAR**

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Alamat :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan

a. Utama :

b. Sampingan :

Jumlah Tanggungan Keluarga :

A. GAMBARAN UMUM USAHA

1. Sejak kapan Bapak/Ibu menjalankan usahatani Cabai Merah Keriting?
=
2. Apa alasan Bapak/Ibu menjalankan usahatani Cabai Merah Keriting?
=
3. Berapa luas lahan Bapak/Ibu yang digunakan untuk usahatani Cabai Merah Keriting?
=
4. Bagaimana status lahan usahatani Cabai Merah Keriting Bapak/Ibu?
=
5. Varietas Cabai Merah Keriting apa yang Bapak/Ibu gunakan?
=
6. Apa alasan Bapak/Ibu memilih varietas tersebut?
=

7. Sarana produksi apa saja yang Bapak/Ibu gunakan dalam menjalankan usahatani Cabai Merah Keriting?
 - a. Peralatan
=
 - b. Benih
=
 - c. Pupuk
=
 - d. Fungisida
=
 - e. Herbisida
=
 - f. Insektisida
=
8. Dalam satu kali masa tanam berapa kali Bapak/Ibu memanen Cabai Merah Keriting? Dan berapa hasil produksi (Kg) yang diperoleh?
=
9. Apakah Bapak/Ibu memiliki kendala selama menjalankan usahatani Cabai Merah Keriting ini?
=

B. ASPEK PENGOLAHAN

1. Apa yang Bapak/Ibu lakukan setelah proses panen? (sortasi/pengolahan/langsung dijual)
=
2. Apa alasan Bapak/Ibu melakukan hal tersebut?
 - a. Melakukan sortasi
=
 - b. Melakukan pengolahan
=
 - c. Langsung dijual
=
3. Jika melakukan **sortasi (Jika TIDAK loncat ke pertanyaan ke-4)**
 - a. Bagaimana proses sortasi yang Bapak/Ibu lakukan?
=

b. Bagaimana perbedaan harga yang Bapak/Ibu terima jika melakukan sortasi?

=

4. Jika melakukan **pengolahan**

a. Bagaimana proses pengolahan yang Bapak/Ibu lakukan?

=

b. Biaya apa saja yang dikeluarkan dalam proses pengolahan?

No.	Jenis Biaya	Jumlah/Unit	Harga/Biaya
1.	Peralatan		
	a. Oven b. Penggilingan c. d. e. f. g. h. i. j.		
2.	Tenaga Kerja		
3.	Operasional		
	a. Listrik b. Air c. Sewa		
4.	Biaya Lainnya		
	a. b. c.		

c. Berapa jumlah Cabai Merah Keriting (Kg) yang digunakan dalam proses pengolahan?

Apakah keseluruhan hasil panen diolah atau hanya sebagian?

=

d. Bagaimana perbedaan harga yang Bapak/Ibu terima dari penjualan secara langsung dengan penjualan setelah dilakukan pengolahan?

=

e. Bagaimana perbedaan tingkat permintaan produk segar dan produk olahan?

=

C. ASPEK PEMASARAN

1. Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh informasi terkait harga jual Cabai Merah Keriting?

=

2. Bagaimana sistem penjualan Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu lakukan? Apakah pembeli yang langsung datang ataukah Bapak/Ibu yang mengantar Cabai Merah Keriting ke pembeli? Apakah Bapak/Ibu juga memiliki pelanggan tetap?

=

3. Kepada siapa saja Bapak/Ibu menjual Cabai Merah Keriting dan bagaimana sistem pembayarannya? (per-siklus panen)

No	Lembaga Pemasaran	Jumlah (Kg)	Harga Jual	Sistem Pembayaran
1.				
2.				
3.				

4. Apakah ada kesulitan yang Bapak/Ibu hadapi dalam pemasaran Cabai Merah Keriting?

=

No. Responden :	
Hari/Tanggal :	

**KUESIONER PENELITIAN PEDAGANG PENGUMPUL
ANALISIS PEMASARAN DAN MASALAH PENGOLAHAN KOMODITAS CABAI
MERAH KERITING (CAPSICUM ANNUUM L.) DI KECAMATAN TAMALATE
KOTA MAKASSAR**

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Alamat :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan

a. Utama :

b. Sampingan :

Jumlah Tanggungan Keluarga :

A. ASPEK PEMASARAN

1. Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh informasi terkait harga beli dan harga jual Cabai Merah Keriting?
=
2. Bagaimana Bapak/Ibu menetapkan harga beli dan harga jual Cabai Merah Keriting?
=
3. Apa yang Bapak/Ibu lakukan jika terjadi kenaikan harga dan masih memiliki stok?
=
4. Bagaimana sistem pembelian Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu lakukan? Apakah Bapak/Ibu yang datang mengambil stok atau diantarkan oleh petani atau pedagang? Apakah Bapak/Ibu juga memiliki langganan pemasok Cabai Merah Keriting?
=
5. Apakah terdapat selisih harga pembelian jika Cabai Merah Keriting diambil sendiri atau diantarkan?
=

6. Dalam membeli Cabai Merah Keriting dari petani, apakah ada standar khusus yang Bapak/Ibu tetapkan?

=

7. Berapa jumlah dan harga Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu beli dari petani ataupun pedagang dan bagaimana sistem pembayarannya?

No	Lembaga Pemasaran	Jumlah (Kg/ton)	Harga Beli	Sistem Pembayaran
1.				
2.				

8. Bagaimana penanganan yang Bapak/Ibu lakukan setelah membeli Cabai Merah Keriting?

a. Sortasi

=

b. Pengemasan

=

c. Lainnya

=

9. Apakah Bapak/Ibu memiliki hambatan dalam membeli Cabai Merah Keriting?

=

10. Bagaimana sistem penjualan Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu lakukan? Apakah pembeli yang langsung datang ataukah Bapak/Ibu yang mengantar Cabai Merah Keriting ke pembeli? Apakah Bapak/Ibu juga memiliki pelanggan tetap?

=

11. Kepada siapa saja Bapak/Ibu menjual Cabai Merah Keriting?

No	Lembaga Pemasaran	Jumlah (Kg)	Harga Jual	Sistem Pembayaran
1.				
2.				

12. Biaya apa saja yang Bapak/Ibu keluarkan dalam pemasaran Cabai Merah Keriting?

No	Kegiatan	Biaya yang dikeluarkan
1.	Biaya pengangkutan	
2.	Biaya bongkar muat	
3.	Biaya penyimpanan	
4.	Biaya pengemasan	
5.	Biaya transportasi*	
6.	Biaya sewa lapak/retribusi pasar	
7.	Biaya lainnya	

Keterangan:

*= jika diantarkan

13. Apakah ada kesulitan yang Bapak/Ibu hadapi dalam pemasaran Cabai Merah Keriting?

No. Responden :	
Hari/Tanggal :	

**KUESIONER PENELITIAN PEDAGANG BESAR
ANALISIS PEMASARAN DAN MASALAH PENGOLAHAN KOMODITAS CABAI
MERAH KERITING (CAPSICUM ANNUUM L.) DI KECAMATAN TAMALATE
KOTA MAKASSAR**

IDENTITAS RESPONDEN

- Nama :
- Jenis Kelamin :
- Umur :
- Alamat :
- Pendidikan Terakhir :
- Pekerjaan
- a. Utama :
- b. Sampingan :
- Jumlah Tanggungan Keluarga :

A. ASPEK PEMASARAN

1. Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh informasi terkait harga beli dan harga jual Cabai Merah Keriting?
=
2. Bagaimana Bapak/Ibu menetapkan harga beli dan harga jual Cabai Merah Keriting?
=
3. Apa yang Bapak/Ibu lakukan jika terjadi kenaikan harga dan masih memiliki banyak stok?
=
4. Bagaimana sistem penjualan Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu lakukan? Apakah pembeli yang langsung datang ataukah Bapak/Ibu yang mengantar Cabai Merah Keriting ke pembeli? Apakah Bapak/Ibu juga memiliki pelanggan tetap?
=

5. Dari mana saja Bapak/Ibu memperoleh Cabai Merah Keriting?

=

6. Dalam membeli Cabai Merah Keriting dari petani, apakah ada standar khusus yang Bapak/Ibu tetapkan?

=

7. Berapa jumlah dan harga Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu beli dari petani dan bagaimana sistem pembayarannya?

No	Jumlah (Kg)	Harga Beli	Sistem Pembayaran
1.			

8. Apakah Bapak/Ibu memiliki hambatan dalam membeli Cabai Merah Keriting?

=

9. Kepada siapa saja Bapak/Ibu menjual Cabai Merah Keriting?

No	Lembaga Pemasaran	Jumlah (Kg)	Harga Jual	Sistem Pembayaran
1.				
2.				

10. Biaya apa saja yang Bapak/Ibu keluarkan dalam pemasaran Cabai Merah Keriting?

No	Kegiatan	Biaya yang dikeluarkan
1.	Biaya pengangkutan	
2.	Biaya bongkar muat	
3.	Biaya penyimpanan	
4.	Biaya pengemasan	
5.	Biaya transportasi*	
6.	Biaya sewa lapak/retribusi pasar	
7.	Biaya lainnya	

Keterangan:

*= jika diantarkan

11. Apakah ada kesulitan yang Bapak/Ibu hadapi dalam pemasaran Cabai Merah Keriting?

=

No. Responden :	
Hari/Tanggal :	

**KUESIONER PENELITIAN PEDAGANG PENGE CER
ANALISIS PEMASARAN DAN MASALAH PENGOLAHAN KOMODITAS CABAI
MERAH KERITING (CAPSICUM ANNUUM L.) DI KECAMATAN TAMALATE
KOTA MAKASSAR**

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Alamat :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan

a. Utama :

b. Sampingan :

Jumlah Tanggungan Keluarga :

A. ASPEK PEMASARAN

1. Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh informasi terkait harga beli dan harga jual Cabai Merah Keriting?
=
2. Bagaimana Bapak/Ibu menetapkan harga beli dan harga jual Cabai Merah Keriting?
=
3. Apa yang Bapak/Ibu lakukan jika terjadi kenaikan harga dan masih memiliki banyak stok?
=
4. Bagaimana sistem penjualan Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu lakukan? Apakah pembeli yang langsung datang ataukah Bapak/Ibu yang mengantar Cabai Merah Keriting ke pembeli? Apakah Bapak/Ibu juga memiliki pelanggan tetap?
=

5. Dari mana saja Bapak/Ibu memperoleh Cabai Merah Keriting?

=

6. Dalam membeli Cabai Merah Keriting dari petani, apakah ada standar khusus yang Bapak/Ibu tetapkan?

=

7. Berapa jumlah dan harga Cabai Merah Keriting yang Bapak/Ibu beli dari petani dan bagaimana sistem pembayarannya?

No	Jumlah (Kg)	Harga Beli	Sistem Pembayaran
1.			

8. Apakah Bapak/Ibu memiliki hambatan dalam membeli Cabai Merah Keriting?

=

9. Kepada siapa saja Bapak/Ibu menjual Cabai Merah Keriting?

No	Lembaga Pemasaran	Jumlah (Kg)	Harga Jual	Sistem Pembayaran
1.				
2.				

10. Biaya apa saja yang Bapak/Ibu keluarkan dalam pemasaran Cabai Merah Keriting?

No	Kegiatan	Biaya yang dikeluarkan
1.	Biaya pengangkutan	
2.	Biaya bongkar muat	
3.	Biaya penyimpanan	
4.	Biaya pengemasan	
5.	Biaya transportasi*	
6.	Biaya sewa lapak/retribusi pasar	
7.	Biaya lainnya	

Keterangan:

*= jika diantarkan

11. Apakah ada kesulitan yang Bapak/Ibu hadapi dalam pemasaran Cabai Merah Keriting?

=

Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan



Lampiran 4. Catatan Harian Penelitian

1. Informan 1

Nama : Abdul Rasyid Dg. Nassa
Pekerjaan : Petani dan Wirausaha (Ketua Kelompok Tani Bonto Biraeng)
Hari/Tanggal : Minggu, 23 Juli 2023
Tempat : Rumah Informan (Jl. Andi Paturungi)

Catatan

Pada hari Minggu siang, 23 Juli 2023, saya melakukan kunjungan ke rumah Bapak Abdul Rasyid selaku informan untuk wawancara sesuai dengan janji yang telah kami buat. Pada pertemuan tersebut, saya memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud kedatangan saya menemui Bapak Abdul Rasyid yaitu untuk melakukan wawancara pada Kelompok Tani Bonto Biraeng. Kemudian saya menanyakan terkait sudah berapa lama berusahatani. Beliau menjawab bahwa ia telah berusahatani selama kurang lebih 16 tahun namun sempat berhenti karena menjadi pelaut. Namun sejak tahun 2015, ia kemudian memutuskan untuk pensiun dan kembali menjadi petani karena alasan keluarga.

Bapak Abdul Rasyid sendiri memilih komoditas cabai merah keriting dan padi untuk ditanam dilahannya. *“Dari awal Bertani memang sudah tanam cabai merah keriting sama padi. Alasannya itu karena memang cocok sama lahan yang ada disini juga toh. Petani-petani yang lebih duluan dari saya juga memang sudah tanam cabai juga dari dulu. Selain itu, kalau cabai itu menguntungkan sekali kalau memang lagi bagus sekali harganya. Cabai juga bisa banyak kali dipanen, jadi selama masih bisa dipanen dan memang bagus hasilnya, insyaallah ada terus masuk pendapatan.”*. Biasanya siklus tanam cabai merah keriting 1-2x dan padi 1x dalam satu tahun secara bergantian. Adapun varietas cabai merah keriting yang ditanam ialah Kastilo F1. *“Untuk varietas yang dipake disini itu Kastilo F1. Alasan pakai varietas itu karena jadi varietas unggulan dan cocok juga ditanam disini. Selain itu Alhamdulillah bagus hasilnya juga, dek.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait prosen panen cabai merah keriting. Dalam satu kali masa panen, biasanya petani memanen cabai merah keriting kurang lebih 15 kali. *“Biasanya cabai itu bisa dipanen kurang lebih 15 kali, disesuaikan dengan tanaman dan hasilnya juga bagaimana. Yang petik cabai biasanya itu orang disini ji juga dan kita bayarki untuk petik cabai ta. Biasanya perempuan yang petik karena lebih lembut caranya jadi tidak rusak itu cabai kalau dipanen.”*. Setelah itu saya bertanya terkait sortasi yang dilakukan. *“Biasanya itu kalau dipanen langsung disortir di tempatji juga. Jadi dilihat-lihat ji yang mau dipanen, bagusji kah cabainya, tidak adaji kah yang rusak. Nda asal dipetik ji juga.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan pengolahan yang dilakukan. *“Kalau disini dek jarangki olah ki karena langsungji biasa dikasih ke Daeng Sila atau Pak Basri (pedagang pengumpul). Adaji sebenarnya alatnya untuk olahki yang pernah dikasih pemerintah, itu oven kapasitas 10 kg saya taruh di bangunan belakang rumah. Tapi lebih rugi ki kalau diolah dulu baru dijual karena kan ada lagi biaya-biaya tambahannya toh. Selain itu, juga hasilnya nda sebandingki kalau dijual langsung. 6 kg cabai segar itu kalau mau diolah jadi cabai bubuk cuma bisa jadi 1 kg hasilnya. Kalau mau dijual juga susah, jarang ada yang mau kalau cabai bubuk begitu. Cabai bubuk kurang peminatnya daripada cabai segar.”*

Setelah itu, wawancara saya tertunda dikarenakan Bapak Abdul Rasyid memiliki agenda yang mendadak. Selain itu, Bapak Abdul Rasyid kemudian menyarankan untuk diadakan wawancara lanjutan di malam harinya sekaligus bersama dengan beberapa petani yang dapat meluangkan waktunya.

Pada malam harinya, saya kembali ke rumah Bapak Abdul Rasyid untuk melaksanakan wawancara yang sempat tertunda. Saya kemudian bertanya lebih dalam terkait kenapa pengolahan cabai itu tidak dilaksanakan padahal telah memiliki alat yang mendukung untuk melakukan pengolahan. *“Kalau saya dek terus terang lebih untung ki kalau jual cabai secara segar daripada diolah terlebih dahulu. Kalau diolah itu panjang sekali prosesnya dan lama. Selain itu yang saya bilang tadi siang, kalau diolah itu butuh biaya tambahan toh. Kayak listrik dan lainnya. Sedangkan kalau langsung dijual kan langsungki juga dapat uangnya. Kecuali kalau harganya itu di bawah Rp.10.000. itu bisa dipertimbangkan untuk diolah. Tapi kalau harga di atas, itu mending saya jual segarnya saja.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait bagaimana dengan anggota kelompok lainnya, apakah mereka lebih memilih mengolah cabainya atau memilih menjual cabainya dalam kondisi yang masih segar. *“Rata-rata disini langsung na jual ji cabainya dek, nda na olah dulu. Karena tadi mi, lebih menguntungkan toh. Ada juga beberapa yang ikut sama saya kalau mau diolah itu cabai. Tapi sangat jarang memang orang-orang disini mau olah cabainya. Kecuali ada pihak-pihak yang mau bertanggung jawab sama hasil olahannya kita, ya kita bersedia siapkan cabai olahannya. Kalau begitu kan sama-sama menguntungkan ji juga. Kalau nda begitu, waduh susah sekali ki kasian. Anggota-anggota ku juga kasian karena nda instan didapat hasilnya baru mereka juga butuh uangnya untuk dipakai sehari-hari.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan apabila dilakukan pengolahan, seberapa banyak cabai yang digunakan dalam proses pengolahan. *“Yang pasti lebih sedikit. Lebih banyak dijual langsung. Sisanya baru dipakai untuk pengolahan. Karena kan memang lebih sedikit peminatnya ini cabai bubuk dek.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait perbedaan harga yang diterima dari penjualan cabai merah keriting segar dengan cabai merah keriting olahan. *“Terlihat sekali memang dek perbedaannya. Kalau cabai segar itu Rp.15.000 per Kg. Kalau cabai bubuk itu dihitung per-pack. 1 pack biasanya 100gr, harganya.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait darimana informasi harga jual cabai merah keriting yang didapatkan oleh Bapak Abdul Rasyid. *“Saya dapat info itu dari pedagang pengumpul disini. Jadi mereka yang tetapkan harganya. Kalau cocok baru dikasih.”* Selanjutnya saya bertanya terkait sistem penjualan cabai merah keriting. *“Selalu pedagang pengumpul yang langsung datang ambil cabainya petani di sini. Sudah langganan mi dari dulu. Mereka juga punya kendaraan untuk angkut cabai toh, jadi sangat memudahkan sekali bagi kita. Nda perlu mki keluaran lagi uang transport antar-antar cabai ta lagi. Nda perlu mki juga keliling-keliling jual cabai. Sisa telepon kalau sudah panen, mereka akan langsung datang ambil. Kebetulan mereka juga tinggal di daerah sini toh. Ada dua itu pedagang pengumpul di sini. Dg. Sila sama Pak Basri. Jadi, antara mereka berdua ji itu yang ambil cabai ta. Lama sekali mi jadi langganan petani-petani di sini. Kalau sistem pembayarannya itu tunai, kalau sudah ambil cabai, langsung na kasih juga uangnya. Biasa juga setengah dulu di bayar, besoknya baru dikasih lunas. Kita juga sudah saling percaya mi makanya bisa seperti itu. Kalau bukan langganan, ambil barang harus langsung bayar.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan kesulitan yang Bapak Abdul Rasyid rasakan dalam memasarkan cabai merah keriting. *“Kesulitannya itu karena naik-turun harganya toh dek. Kalau lagi naik, untung sekali ki. Tapi kalau turun, susah sekali ki. Biasa kalau turun sekali harga, sekali nda di petik itu cabai di lahan. Dibiarkan saja sampai busuk. Karena kalau petik itu bayarki juga orang toh. Biasa itu Rp.100.000 per-orang. Itu harga jualnya biasa tidak tutupi harga sewa pemetik cabainya. Kalau pun tertutupi, tipis sekali. Jadi rugi sekali ki. Bayangkan mi itu, dek tahun lalu itu Rp.2.000 ji harga cabai per-kg nya. Tahun kemarin itu lagi turun harganya cabai. Jadi nda sebanding kalau mauki panen semua cabainya.”*

2. Informan 2

Nama : Dg. Ampa
Pekerjaan : Pedagang Pengecer
Hari/Tanggal : Senin, 24 Juli 2023
Tempat : Pasar Pabaeng-baeng

Catatan

Pada hari Senin, 24 Juli 2023 saya melakukan kunjungan ke tempat jualan Bapak Dg. Ampa selaku informan untuk melakukan wawancara. Pada pertemuan tersebut, saya memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud kedatangan saya menemui Bapak Dg. Ampa yaitu untuk melakukan wawancara dengan pedagang pengecer cabai merah keriting di Pasar Pabaeng-baeng. Berdasarkan informasi yang saya dapatkan dari pedagang pengumpul, pedagang tersebut juga menjual Sebagian hasil panennya kepada informan dan hal tersebut juga dibenarkan oleh Bapak Dg. Ampa. *“Iye, biasa dari sana ji cabaiku itu, langganan ma. Kalau bukan dia bawa kesini, saya yang ambil di Pasar Sungguminasa.”* Adapun alasan Dg. Ampa mengambil cabai melalui pedagang pengumpul ialah karena menurutnya cabai merah keriting darinya sangat bagus. *“Bagus ki cabainya disana. Baru ka mau beli kalau memang baguski kualitas cabainya.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan tempat lain Dg. Ampa membeli cabai untuk memastikan ketersediaan stok cabai merah keriting. Dg. Ampa menjelaskan bahwa untuk memastikan stok cabai selalu tersedia, beliau juga mengambil cabai dari beberapa daerah seperti Malino dan Enrekang. *“Iya, selain yang dari Sungguminasa, saya juga biasa ambil cabai merah keriting itu dari Malino sama Enrekang. Supaya tetap juga ada stok cabaiku, jadi ambil juga di tempat yang lain. Kan pasti beda-beda tanamannya jadi beda-beda juga kapan di panennya.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait darimana informasi harga beli dan jual cabai merah keriting yang didapatkan oleh Dg. Ampa. *“Kalau informasi harga biasa saya dapat dari tempat beli ku. Itumi yang di Sungguminasa. Pokoknya mengikuti harga pasar ji. Kalau lagi tinggi harganya ya mengikutmi juga harganya cabaiku, begitu juga kalau harganya lagi turun.”*

Kemudian saya bertanya terkait dengan apa yang dilakukan Dg. Ampa ketika terjadi kenaikan harga dan masih memiliki banyak stok. *“Kalau kayak begitu, kita liat dulu harga pasarnya bagaimana. Kalau masih tinggi semua na pasang harga, ya kita tetap ikuti. Tapi kalau misalnya na kasih turun-turunmi harganya, ikut ki juga kasih turun. Begitu saja toh daripada tidak ada yang mau beli sampai busuk, malah tambah rugi jki.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan kesulitan yang Dg. Ampa rasakan dalam memasarkan cabai merah keriting. Menurut beliau, cabai merah keriting ini bumbu dapur yang cepat rusak. *“Selama ini yang jadi permasalahan itu karena cepat rusak barangnya dibandingkan yang lain. Lebih cepat busuknya. Jadi kalau tinggal lama, tidak adami yang mau beli, biar dijual murah. Jadi kita mami perkirakan ki kalau mau ambil berapa banyak barang, kira-kira ini bisa habis berapa lama.”*

3. Informan 3

Nama : Sumarni
Pekerjaan : Pedagang Pengecer
Hari/Tanggal : Rabu, 26 Juli 2023
Tempat : Pasar Terong

Catatan

Pada hari Rabu, 26 Juli 2023 saya melakukan kunjungan ke tempat jualan milik Ibu Sumarni selaku informan untuk melakukan wawancara. Pada pertemuan tersebut, saya memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud kedatangan saya menemui Ibu Sumarni yaitu untuk melakukan wawancara dengan pedagang pengecer cabai merah keriting di Pasar Terong. Berdasarkan keterangan dari Ibu Sumarni, beliau membeli cabai merah keriting dari pedagang besar yang ada di Pasar Terong. *“Iya saya biasa beli di pedagang Pasar Terongji juga. Tapi dia jual dalam skala besar biasa.”*

Kemudian saya bertanya terkait dengan tempat lain Ibu Sumarni membeli cabai untuk memastikan ketersediaan stok cabai merah keriting. Menurut Ibu Sumarni, beliau juga biasa membeli cabai merah keriting di Sungguminasa dan Malino. *“Selain di Pasar Terong, biasa saya ambil juga di Pasar Sungguminasa sama Malino.”* Kemudian saya bertanya terkait kualitas cabai merah keriting yang dibelinya. *“Untuk kualitasnya itu saya lihat bagusji semua. Karena bagusnya mi itu makanya saya beli cabainya. Paling bagus itu yang langsung saya ambil dari Terong ji juga, dekat juga toh kalau misalnya habis baru mau ambil lagi.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait informasi harga beli dan harga jual cabai merah keriting yang didapatkan oleh Ibu Sumarni. *“Kalau informasi harga itu saya dapat dari pedagang besar yang di Pasar Terong ini. Setelah dilihat harga dari pedagang besar itu baru disesuaikan harganya. Dilihat juga dari harga pasarannya berapa saat ini. Kalau tinggi harganya, dikasih tinggi juga. Kalau lagi turun harganya dikasih turun juga harganya. Pokoknya menyesuaikan ji juga sama harga pasarannya saat ini berapa.”* Selanjutnya saya juga bertanya terkait dengan apa yang dilakukan Ibu Sumarni apabila terjadi kenaikan harga dan masih memiliki banyak stok. *“Kalau naik harganya, pasti dikasih naik juga. Begitu juga kalau turun harganya, dikasih turun juga daripada nda ada yang mau beli. Kita mengikut harga pasarji.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan kesulitan yang dihadapi Ibu Sumarni dalam memasarkan cabai merah keriting. *“Kalau kesulitan pasti ada saja. Kayak harganya ini cabai kan naik turun juga toh, jadi pintar-pintar ta mami cari informasi berapa harga cabainya saat ini. Selain itu juga ini cabai cepat rusak, jadi kalau mau beli harus diperkirakan dulu berapa yang mau diambil dan berapa lama itu bisa habis. Biar nda lama juga tinggal itu cabai. Karena kalau nda segarmi juga cabainya, nda adami yang mau beli.”*

4. Informan 4

Nama : Hj. Tia
Pekerjaan : Pedagang Besar
Hari/Tanggal : Rabu, 26 Juli 2023
Tempat : Pasar Terong

Catatan

Pada hari Rabu, 26 Juli 2023 saya melakukan kunjungan ke tempat jualan Ibu Hj. Tia selaku informan untuk melakukan wawancara. Pada pertemuan tersebut saya memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud kedatangan saya menemui Ibu Hj. Tia yaitu untuk melakukan wawancara dengan pedagang besar di Pasar Terong. Berdasarkan keterangan dari Hj. Tia, beliau membeli cabai merah keriting dari pedagang pengumpul di Sungguminasa. *“Iyaa betul, langgananku itu. Dia ambil di Tamalate, baru na jual lagi. Banyakmi itu langganannyaa, sudah ke luar daerahmi, baru ada juga lapaknya itu di Sungguminasa.”*

Kemudian saya bertanya terkait dengan daerah lain Hj. Tia membeli cabai merah keriting untuk menjaga ketersediaan stok. *“Kalau tempat lain ku itu di Enrekang, Malino sama Bulukumba. Harus selalu ada stok cabaiku karena biasa pengecer di sini beli di saya semuanya juga, saya juga biasa jual langsung ke orang-orang yang datang ke pasar. Makanya cari ka tempat yang lain juga biar ada terus stok ku.”*

Kemudian saya bertanya terkait dengan kualitas cabai merah keriting yang dibelinya. *“Kalau kualitas itu pastimi jadi yang pertama sekali kuperhatikan, karena kalau bagus cabainya pasti banyak yang mau beli. Kalau tidak bagus cabainya nda ada lah yang mau beli. Ini juga cabai kan cepatki rusak, jadi harus betul-betul dipilih yang bagus.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait informasi harga beli dan harga jual cabai merah keriting yang didapatkan oleh Hj. Tia. *“Kalau informasi harga beli dan jual itu saya awalnya dari pedagang pengumpul dulu. Baru saya cari informasi harga yang ada di pasaran. Setelah itu baru saya tetapkan harga jualnya berapa. Kalau lagi tinggi harganya, ikut kasih tinggi juga. Kalau rendah harganya, ikut juga dikasih rendah harganya.”*

Kemudian saya bertanya terkait dengan apa yang dilakukan Hj. Tia apabila terjadi kenaikan harga dan masih memiliki banyak stok. *“Kalau kayak begitu saya cek dulu harga pasarannya berapa, kalau memang tinggi saya kasih tinggi ji juga harganya. Pasti adaji itu yang beli karena kan memang lagi tinggi harganya. Beda cerita lagi kalau misal harga pasaran turun baru kita tetap patok harga tinggi, ya pasti turun minatnya orang mau beli. Jadi pasti kita kasih turun juga harganya.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan kesulitan yang dihadapi Ibu Sumarni dalam memasarkan cabai merah keriting. *“Kesulitannya itu karena ini cabai merah keriting kan termasuk bahan dapur yang cepat rusaknya. Apalagi kalau yang dikirim dari luar, pasti ada itu cabainya yang gepeng mi, yang paling bawah biasa itu cepat rusak. Jadi pas sampai makassar tidak sesuai sama berat pas awal kirim, karena adami yang dibuang juga. Kalau tidak dibuang berpengaruhki itu sama cabai yang masih bagus. Jadi lebih pilih dibuang saja daripada makin banyak rugi ta.”*

5. Informan 5

Nama : Nasruddin Dg. Sila
Pekerjaan : Pedagang Pengumpul
Hari/Tanggal : Jumat, 04 Agustus 2023
Tempat : Rumah Informan (Jl. Andi Paturungi)

Catatan

Pada hari Jumat, 04 Agustus 2023 saya melakukan kunjungan ke rumah Bapak Nasruddin Dg. Sila selaku informan untuk melakukan wawancara. Pada pertemuan tersebut, saya memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud kedatangan saya menemui Bapak Nasruddin Dg. Sila yaitu untuk melakukan wawancara dengan pedagang pengumpul di Kecamatan Tamalate ini. Melalui hasil wawancara saya dengan petani di Kelompok Tani Bonto Biraeng, sebagian besar petani menjual hasil panennya kepada Dg. Sila. *“Ohh kalau petani di daerah sini itu ke saya ji na jual cabai merahnya kalau sudah panen. Sudah lama sekalimi begitu.”*. Dg. Sila menyampaikan bahwa ia sudah menjadi pedagang pengumpul cabai merah keriting di Kecamatan Tamalate selama 11 tahun. Dahulu ia bekerja sama dengan Pak Basri. Namun sekitar tahun 2019, Pak Basri juga memutuskan untuk tidak bekerja sama lagi dan menjadi pedagang pengumpul secara terpisah dari Dg. Sila.

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan sistem pembelian cabai merah keriting yang dilakukan. Menurut Dg. Sila sejak dulu, ia yang selalu mengambil cabai merah keriting hasil panen petani untuk dikumpulkan dirumahnya. *“Kebetulan saya juga tinggal di daerah sini toh. Jadi mereka gampangmi kalau mau jual cabainya, sisa telepon, nanti saya yang datang ambil cabainya. Mereka juga nda perlu mi pusing pikir transportasinya bagaimana karena Alhamdulillah saya punya ji pick-up untuk ambil cabainya. Setelah diambil, saya bawa ke rumah untuk saya packing ulang.”*

Kemudian saya bertanya terkait dengan daerah lain Dg. Sila membeli cabai merah keriting untuk menjaga ketersediaan stok. *“Saya nda ambil cabai dari petani di daerah lain, dek. Karena agak sulit atur keuangannya kalau begitu. Kan kalau saya ambil cabai dari petani, harus cepat saya bayar juga karena mereka juga memang butuh uangnya cepat toh dek. Sementara saya harus jual kembali dulu baru dapat uangnya. Itupun yang bisa langsung saya dapat uangnya kalau pengantaran dalam kota ji. Kalau luar kota itu sampai pi barangnya baru na bayar, jadi selama pengiriman saya nda dapat uang sama sekali. Makanya kalau selesaimi masa panennya cabai, biasanya saya kerja jadi buruh bangunan untuk penuhi kebutuhan keluarga, apalagi banyak orang saya tanggung juga di rumah.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait informasi harga beli dan harga jual cabai merah keriting yang didapatkan oleh Dg. Sila. *“Kalau informasi harga itu saya dapat dari informasi-informasi teman ji yang sesama pedagang juga. Setelah dapat info, baru nanti saya kasih tau petani kalau segini harganya sekarang cabai. Kalau untuk dijual, saya perkirakan dulu dengan harga yang saya dapat dari petani. Setelah itu baru saya sesuaikan harganya sama tempat yang mau dituju kemana. Beda itu harganya, apalagi kalau jauh tempatnya.”*. Menurut Dg. Sila, cabai merah keriting yang dibelinya dari petani kemudian dijual kembali ke Pasar Terong, Pasar Pabaeng-baeng dan Pasar Sungguminasa. Selain itu, beliau juga sering menjual cabainya ke luar daerah seperti Palu, Polman dan Jakarta. *“Kalau dalam kota ji, saya yang langsung*

antarkan. Apalagi yang di pasar-pasar itu, ada semuami langgananku. Kalau yang luar kota, biasa saya kirim pakai ekspedisi saja. Biasa pakai truk, kapal atau pesawat. Tergantung lagi sama daerah kirimnya dimana. Kenapa disesuaikan sama daerahnya supaya pas sampai cabainya masih dalam kondisi yang bagus.”

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan apa yang dilakukan Dg. Sila apabila terjadi kenaikan harga dan masih memiliki banyak stok. *“Kalau seperti itu saya lihat dulu harga pasarannya berapa, kalau memang lagi tinggi saya tetap kasih tinggi juga harganya, kalau lagi turun ya saya juga kasih turun harganya. Begitu ji saja, dek. Mengikut harga pasar ji memang.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait kualitas cabai merah keriting yang dibeli oleh Dg. Sila. *“Kalau kualitasnya itu tidak diragukanmi lagi, banyak langgananku yang suka sekali cabai merah yang ada disini. Sebelum dibeli juga diperhatikan memang mi to cabainya bagaimana, kalau nda baguski cabai ta nda ada juga yang mau beli. Biasanya itu petani langsung na sortirji pas panen. Tapi setelah dibeli, kita juga sortir ulangki di rumah baru di packing sesuai pesanannya orang. Harga jualnya juga itu berpengaruh sama kualitas cabai bagaimana. Jadi ada harga ada juga kualitasnya, dek”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan kesulitan yang dihadapi Dg. Sila dalam memasarkan cabai merah keriting. *“Kalau kesulitannya itu ya yang tadi mi, dek. Masalah biaya ji. Kan kita kalau beli cabainya petani harus langsung dibayar, baru bukan juga uang sedikit itu toh dek, Itu uangnya kembali kalau sudah terjualmi juga cabai yang ada di saya. Itupun biasa lama pi baru na bayar ini yang pesan cabai ku. Jadi selama itu pintar-pintarku mami atur keuangan untuk keluarga. Selain itu juga kan cabai ini cepat rusaknya, jadi harus cepat-cepat dijual juga biar masih bagus kualitasnya kalau sampaimi di konsumen. Pembeli juga biasa kalau na liatmi nda bagus cabainya pas sampai ke dia, dia nda mau bayar. Jadi kita yang tanggung risikonya, rugi mki. Kecuali dari awal ada memangmi kesepakatan kalau risikonya ditanggung bersama.”*

6. Informan 6

Nama : Basri Dg. Sau
Pekerjaan : Pedagang Pengumpul
Hari/Tanggal : Minggu, 06 Agustus 2023
Tempat : Rumah Informan (Jl. Andi Paturungi)

Catatan

Pada hari Minggu, 06 Agustus 2023 saya melakukan kunjungan ke rumah Bapak Basri Dg. Sau selaku informan untuk melakukan wawancara. Pada pertemuan tersebut, saya memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud kedatangan saya menemui Bapak Basri Dg. Sau yaitu untuk melakukan wawancara dengan pedagang pengumpul cabai merah keriting di Kecamatan Tamalate ini. Melalui hasil wawancara saya dengan petani di Kelompok Tani Bonto Biraeng, sebagian besar petani juga menjual hasil panennya kepada Pak Basri. *“Iya dek, biasa memang ke saya juga na jual cabai merahnya. Kalau bukan ke saya, ke Dg. Sila ji itu, dek. Kita ji itu berdua yang ambil cabainya petani”*. Pak Basri mengungkapkan bahwa sebelumnya ia bekerja sama dengan Dg. Sila menjadi pedagang pengumpul. Namun, sejak 2019 beliau kemudian menjadi pedagang pengumpul secara terpisah dari Dg. Sila.

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan sistem pembelian cabai merah keriting yang dilakukan. Menurut Pak Basri ia yang selalu mengambil cabai merah keriting hasil panen petani untuk dikumpulkan dirumahnya. *“Iya dek, saya ji biasa ambil cabai dari petani langsung. Punya ka juga pick-up jadi mempermudah sekali ambil cabainya petani. Mereka juga nda pusingmi pikirkan bagaimana cara angkutnya ini cabainya.”*

Kemudian saya bertanya terkait dengan daerah lain Pak Basri membeli cabai merah keriting untuk menjaga ketersediaan stok. *“Kalau saya dek nda ambil dari daerah lain kalau cabai merah keriting, tapi kalau cabai rawit itu saya ambil dari Gowa, Enrekang sama Jeneponto. Kalau semua saya ambil dari luar daerah bakal terkendala di dana dek. Kan kalau beli di petani ki harus langsung di bayar juga toh karena ada memangmi barangnya dipegang. Sementara kita, laku pi baru dapat uangnya. Konsumen di pasar juga itu lebih banyak yang minat beli cabai rawit daripada cabai merah keriting. Jadi saya lebih pilih ambil cabai rawit saja dari luar. Tapi tergantung ji lagi dek sama modal yang saya punya. Karena dulu pernahji juga ambil dari daerah lain cabai merah keriting ku, biasa saya ambil di Malino sama Enrekang juga.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait informasi harga beli dan harga jual cabai merah keriting yang didapatkan oleh Pak Basri. *“Kalau informasi harga saya dapat info dari teman sama lihat harga pasarnya cabai sekarang berapa.”* Menurut Pak Basri, cabai merah keriting yang dibelinya dari petani kemudian dijual kembali ke Pasar Terong, Pasar Pabaeng-baeng dan Pasar Sungguminasa. *“Cabai yang sudah dibeli dari petani saya jual kembali ke pasar-pasar daerah sini. Kebetulan saya juga punya lapak di Pasar Sungguminasa, jadi saya juga jual sendiri cabaiku ke konsumen. Makanya saya tau harga pasaran berapa, karena saya sendiri yang terjun langsung jual cabai ke pasar.”* Selain itu, beliau juga sering menjual cabainya ke luar daerah seperti Palu, Polman, Jakarta dan ambon. *“Kalau harga jual cabai itu berbeda-beda tiap daerahnya. Kan pengirimannya juga beda-beda. Kalau dalam kota biasa saya ji yang antarkan langsung, karena biasanya pembelinya itu pedagang di pasar ji dan langgananmi juga. Kalau ke luar kota biasa pakai ekspedisi, kadang pakai truk, kapal atau pesawat. Tergantung jauh atau dekat daerah tujuannya dimana. Karena kalau salah pilih ekspedisi, bisa-bisa jelekmi kualitas cabainya kalau sampaimi. Biasa saya yang kasih saran ke pembeli ku, biar dia juga tau kondisinya bagaimana”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan apa yang dilakukan Pak Basri apabila terjadi kenaikan harga dan masih memiliki banyak stok. *“Kalau seperti itu, mengikut harga pasar ji saya dek, kalau naik ya ikut naik juga. Kalau turun ya ikut turunkan juga harganya. Karena kan konsumen itu bakal tau ji harga pasaran cabai saat ini berapa. Kalau kita ji sendiri yang kasih tinggi harga baru ternyata lagi turun harganya, nda ada mi itu yang mau beli cabai ta.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait kualitas cabai merah keriting yang dibeli oleh Pak Basri. *“Kalau kualitas saya bisa jamin ji. Sudah banyak yang suka sama cabai merah keriting dari Barombong. Bahkan sudah sampai luar kota mi juga to pelangganku. Cabai dari Barombong juga lebih sedikit kandungan airnya jadi bisa lebih tahan lama daripada cabai yang ada di Malino. Selain itu, kalau panen cabai ki petani langsungmi juga na sortir cabainya. Lagi pula, setelah dibeli, saya juga sortir ulangki kalau sampai di rumah. Saya packing ulang sesuai pesanannya orang. Kalau yang besar (packing) itu biasa untuk pedagang besar atau untuk kirim ke luar kota. Kalau yang kecil-kecil itu biasa untuk pedagang pengecer atau untuk saya bawa ke lapak ku di Sungguminasa.”*

Selanjutnya saya bertanya terkait dengan kesulitan yang dihadapi Pak Basri dalam memasarkan cabai merah keriting. *“Kalau kesulitan itu karena kan ini cabai cepat rusaknya juga, jadi kalau tidak cepat-cepat dijual setelah dibeli dari petani, lama-kelamaan menurun kualitasnya. Jadi nda adami yang mau beli cabai ta. Selain itu terkendala di biaya. Kan kalau dibeli cabainya petani, harus langsung dibayar sementara kita harus laku dulu cabainya baru dapat uang. Jadi kita ini seperti tomboki dulu cabainya petani.”*