

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Cabai (*Capsicum frutescens*) merupakan salah satu jenis komoditas hortikultura yang sejak lama telah dibudidayakan di Indonesia dan besar pengaruhnya terhadap dinamika perekonomian nasional sehingga dimasukkan dalam jajaran komoditas penyumbang inflasi yang terjadi setiap tahun. Angka inflasi antara lain beras sebesar 1,29 persen, cabai merah sebesar 0,32 persen, dan cabai rawit sebesar 0,22 persen (BPS 2011). Hal ini karena produk cabai digunakan dalam berbagai produk pangan baik olahan masakan tradisional maupun modern.

Cabai rawit merupakan tanaman hortikultura (sayuran) yang buahnya dimanfaatkan untuk keperluan aneka pangan. Cabai rawit banyak digunakan sebagai bumbu dapur, yakni sebagai bahan penyedap berbagai macam-macam masakan. Cabai rawit dapat tumbuh baik didataran tinggi, maupun di dataran rendah. Bertanam cabai rawit dapat memberikan nilai ekonomi yang cukup tinggi apabila diusahakan dengan sungguh-sungguh. Satu hektar tanaman cabai rawit mampu menghasilkan 8 ton buah cabai rawit dan sekitar 300-500 kg benih cabai rawit karena tanaman cabai rawit dapat kita usahakan selama dua sampai dua setengah tahun selama musim tanam. Tanaman cabai rawit menyukai daerah kering, dan ditemukan pada ketinggian 0,5-1.250 m dpl. (Cahyono, Tanpa Tahun)

Pemasaran cabai dapat dilakukan dalam bentuk segar, kering, pasta, maupun bentuk bubuk. Sentra produksi cabai di Indonesia adalah pulau Jawa, dan mulai dikembangkan di daerah di luar pulau Jawa. Dalam tahun 2008 produksi cabai diperkirakan mencapai 1,311 juta ton (meningkat 3,68 persen dari tahun 2007), terdiri dari cabai merah besar 777,22 ribu ton (61,5 persen) dan cabai rawit 487,26 ribu ton (38,5 persen). Sentra produksi utama cabai besar antara lain Jawa Barat (Garut, Tasikmalaya, Sukabumi, Cianjur, Bandung), Jawa Tengah (Magelang, Temanggung), Jawa Timur (Malang, Banyuwangi). Sentra utama cabai kriting adalah Bandung, Brebes, Rembang, Tuban, Rejanglebong, Solok,

Karo, Banyuasin. Sentra utama cabai rawit adalah Lombok Timur, Kediri, Jember, Boyolali, Sampang, Banyuwangi, Blitar, dan Lumajang (Laporan ditjen holtikultura, 2008). Negara-negara pengekspor cabai yang utama adalah India, Pakistan, Bangladesh, Cina, dan Singapura. Hal ini menunjukkan bahwa cabai mempunyai potensi pemasaran baik untuk tujuan domestik maupun tujuan ekspor.

Pemasaran buah cabai rawit ini tidak terlalu sulit karena memiliki pasar yang sangat luas, mulai dari konsumen rumah tangga, hotel-hotel, restoran, catering, pasar swalayan, hingga industri pengolahan (Industri makanan dan minuman, farmasi, kosmetik, pakan ternak, dan lain-lain). Pemasaran tidak hanya terbatas di dalam negeri, namun juga cukup potensial untuk dikembangkan ke pasar luar negeri (ekspor). Faktor yang lebih penting dalam pemasaran cabai rawit adalah perolehan harga yang tinggi pada saat menjual. Harga jual yang tinggi dapat diperoleh dengan memperbaiki sistem pemasaran yang berperan dalam proses pemasaran sampai ke konsumen. Pemasaran cabai rawit juga harus memperhatikan harga buah cabai rawit di pasaran. Harga pasar cabai sering berfluktuasi cukup tajam, seringkali mempengaruhi menurunnya minat petani untuk membudidayakannya. (Cahyono, Tanpa Tahun)

Berdasarkan catatan Badan Pusat Statistik (BPS) di 66 kota, dengan sampel 5-10 pasar tiap kota, perkembangan harga cabai rawit mengalami peningkatan sebesar 74,11 persen. Selain cabai juga ada beberapa bahan pangan yang mengalami kenaikan. Di Jember harga cabai rawit bisa menembus Rp 100 Ribu Per kilo pada bulan juli 2013. Hal ini karena minimnya pasokan cabai rawit dari sentra produksi karena gagal panen sedangkan permintaan cabai rawit pada awal puasa cukup tinggi. (*dalam* Jember, Jaringnews.com)

Lonjakan harga bahan pangan kebutuhan pokok masyarakat dan komoditas pertanian sudah dialami sejak beberapa tahun yang lalu, dan pada tahun 2010 menjelang tahun 2011 semakin menunjukkan ketidakberdayaan pemerintah. Langkah untuk meredam harga melalui operasi pasar (OP) yang digulirkan pemerintah terbukti tidak mampu menahan lonjakan harga bahan pangan apalagi harga cabai melonjak drastis hingga menyamai harga satu kilogram daging sapi dan sampai saat ini pun juga begitu. Kelambanan dalam mengatasi gejolak harga

bahan pangan ini akibat pemerintah yang menyerahkan sepenuhnya sistem perdagangan melalui mekanisme pasar.

Kendala infrastruktur di berbagai wilayah, struktur pasar, jalur distribusi, dan integrasi pergudangan dengan pengangkutan yang kurang baik, menjadi faktor yang menyebabkan gejolak harga bahan pangan. Menurut Supratikno (*dalam* Suara Karya, 2010) mengatakan bahwa kenaikan harga bahan pangan yang selalu terjadi menjelang hari-hari besar keagamaan, nasional hingga pergantian tahun seharusnya sudah bisa diatasi dan diantisipasi dengan menerapkan kebijakan tertentu. Hal ini dilakukan untuk memecahkan gejolak harga bahan pangan pokok dan barang agar tidak membebani perekonomian masyarakat dan bisa dikendalikan. Kenaikan harga khususnya pada produk hortikultura diperkirakan karena terjadi penurunan produksi dan semakin meningkatnya permintaan terhadap produk tersebut. Sehingga Kementerian pertanian harus membuat penyangga khusus dalam menjamin stok hortikultura dalam kondisi stabil. Produk Cabai rawit tidak bisa bertahan lama sehingga pemerintah harus memaksimalkan pemanfaatan teknologi pertanian. (*dalam* www.suarakarya-online.com)

Membudidayakan cabai rawit sebenarnya akan sangat menguntungkan para petani karena usaha cabai rawit sangat menjanjikan dan untuk menunjang budidaya tersebut dibutuhkan benih yang berkualitas tinggi atau benih unggul. Benih adalah jenis varietas tanaman yang dianggap bagus dengan kriteria tertentu untuk di tanam serta bisa menghasilkan produksi yang baik di saat panen. Benih bermutu tinggi atau benih unggul memiliki beberapa komponen penting yang menjadikannya sebagai benih unggul yang layak dipergunakan sebagai bahan perbanyakan tanaman. Dalam budidaya cabai rawit kebutuhan benih tiap hektar berkisar 100-125 g. (Puslitbang Hortikultura, 2013).

PT. Benih Citra Asia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi benih hortikultura antara lain kacang panjang, paria, oyong, kol, sawi pahit, kailan, timun, semangka, tomat, cabai (rawit, merah), terong. Kegiatan usaha riset dan pengembangannya varietas benih di PT. Benih Citra Asia dilakukan sejak tahun 2001. Melihat peluang tersebut PT. Benih Citra Asia

mempunyai peluang usaha yang sama dengan perusahaan benih yang lainnya dalam menghasilkan benih unggul. Pengelolaan produksi yang baik dan pemasaran hasil produksi merupakan kunci untuk tetap bersaing di jalur persaingan produksi benih Cabai rawit. Dengan demikian, PT. Benih Citra Asia (BCA) harus dapat menentukan dan menganalisa agar dapat bersaing di dalam memperebutkan pasar benih cabai rawit di seluruh Indonesia.

John Sterman (*dalam* Novian, 2008) menyatakan dalam bukunya *Business dynamic bahwa* membuat aliran keputusan dengan pendekatan sistem dinamis. Dengan mengintegrasikan ”*stock-flow*” model, *causal-loop diagram* serta *decision* model berbentuk fungsi matematik, diperoleh sebuah tahapan pengambilan keputusan yang dinamis dengan memperhitungkan reaksi dari lingkungan sebagai *feedback*. Pendekatan sistem dinamis modeling ini merepresentasikan dinamika perubahan state dari sistem dan menghasilkan isyarat-isyarat sebagai keluarannya. Isyarat-isyarat ini diformulasikan ke dalam model keputusan dan kemudian bersama dengan isyarat dari lingkungannya menjadi *feedback* bagi dinamika sistem itu sendiri.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas. Penelitian ini difokuskan dalam penentuan faktor yang mempengaruhi pemasaran dan sistemnya sehingga berguna untuk menjaga produktivitas dan kelangsungan produk benih di wilayah Jawa Timur. Menyikapi gagasan produksi benih Cabai rawit menjadi suatu sistem yang berguna dan berkonsentrasi diantara faktor dengan variabel yang mempengaruhi dalam angka keuntungan perusahaan dan daya saing produk di pasar, maka perusahaan dengan kajian secara sistem guna mencapai prosentasi penstabilan kepuasan dalam pemasaran. Salah satu metode pendekatan yang dapat diterapkan adalah dengan Pemodelan Sistem yaitu suatu gugus aktivitas pembuatan model yang menggambarkan manipulasi objek-objek yang berkaitan dan bekerjasama untuk mencapai tujuan berdasarkan kenyataan tersebut, penelitian Tugas Akhir ini akan meneliti dengan judul Pemodelan Sistem Pemasaran Benih Cabai Rawit (*Capsicum frutescens*) wilayah Jawa Timur Bagian Timur di PT. Benih Citra Asia (BCA).

1.2 Rumusan Masalah

1. Faktor-faktor apa yang membentuk sistem pemasaran benih cabai rawit di wilayah Jawa Timur Bagian Timur pada PT. Benih Ctra Asia?
2. Bagaimana memodelkan sistem pemasaran benih cabai rawit di wilayah Jawa Timur Bagian Timur pada PT. Benih Citra Asia?
3. Bagaimana hasil simulasi sistem pemasaran benih cabai rawit 10 tahun ke depan di wilayah Jawa Timur Bagian Timur pada PT. Benih Citra Asia?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang membentuk sistem pemasaran benih Cabai rawit di wilayah Jawa Timur Bagian Timur pada PT. Benih Citra Asia.
2. Untuk mendesain model sistem pemasaran benih cabai rawit di wilayah Jawa Timur Bagian Timur pada PT. Benih Citra Asia.
3. Untuk mengetahui hasil simulasi sistem pemasaran benih cabai rawit 10 tahun ke depan di wilayah Jawa Timur Bagian Timur pada PT. Benih Citra asia dalam faktor produksi benih cabai rawit, luas tanam benih cabai rawit, stok benih cabai rawit, total permintaan benih cabai rawit Jawa Timur, jumlah stok benih cabai rawit untuk luar Jawa Timur dan taksasi profit.

1.4 Manfaat

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah di jabarkan, maka hasil penelitian ini diharapkan memiliki manfaat sebagai berikut:

- a. Bagi Mahasiswa
 1. Sebagai salah satu upaya untuk pengembangan ilmu pengetahuan tentang pemodelan sistem sektor pertanian .
 2. Dapat dijadikan sebagai bahan acuan, khususnya bagi yang berminat untuk mendalami lebih lanjut berkenaan dengan pemodelan sistem pemasaran benih Cabai rawit.
- b. Bagi pihak perusahaan
 1. Dapat dijadikan pedoman dan sebagai sumbangan pemikiran, khusus pada perusahaan benih di wilayah Jawa Timur.

2. Sebagai dasar pertimbangan bagi pihak management guna membuat suatu kebijakan baru sehubungan dengan peningkatan pemasaran benih cabai rawit di wilayah Jawa Timur Bagian Timur .

1.5 Batasan Penelitian

Batasan-batasan dalam penelitian yang berjudul Pemodelan Sistem Pemasaran Benih Cabai rawit di Wilayah Jawa Timur Bagian Timur pada PT. Benih Citra Asia (BCA) guna untuk menjaga pemenuhan kebutuhan permintaan benih cabai rawit masyarakat di wilayah Jawa Timur Bagian Timur antara lain :

1. Ruang lingkup penelitian hanya dibatasi khusus pada sistem pemasaran benih cabai rawit.
2. Dalam penelitian, peneliti hanya memodelkan Sistem Pemasaran Benih Cabai Rawit di wilayah Jawa Timur Bagian Timur seperti Kabupaten Probolinggo, Kabupaten Lumajang, Kabupaten Jember, Kabupaten Banyuwangi, Kabupaten Situbondo dan Kabupaten Bondowoso pada PT. Benih Citra Asia (BCA).
3. Model Sistem Pemasaran Benih Cabai rawit di wilayah Jawa Timur Bagian Timur ini mencoba memprediksi kebutuhan permintaan dalam faktor produksi benih cabai rawit, luas tanam benih cabai rawit, stok benih cabai rawit, total permintaan Benih Cabai rawit Jawa Timur Bagian Timur, jumlah stok benih cabai rawit untuk luar Jawa Timur Bagian Timur dan taksasi profit benih cabai rawit masyarakat di wilayah Jawa Timur Bagian Timur 10 tahun ke depan dengan asumsi stok awal 0 (nol) agar dalam output yang dihasilkan lebih mendekati keadaan nyata.