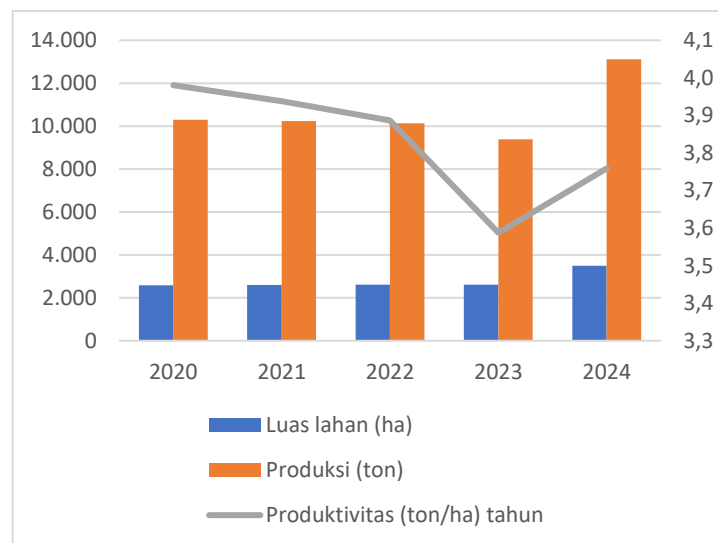


I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Cabe jamu (*Piper retrofractum* Vahl) merupakan salah satu komoditas unggulan di Kabupaten Sumenep yang memiliki potensi ekonomi tinggi. Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Sumenep (2025), luas areal perkebunan cabe jamu mencapai 3.489,8 hektar dengan total produksi sebesar 13.117,2 ton pada tahun 2024, dan daerah sentra produksi terdapat di Kecamatan Bluto. Dalam penelitian Hasan *et al.*, (2024) menyebutkan bahwa pemilihan Sumenep sebagai lokasi penelitian didasarkan pada posisinya sebagai penghasil utama cabe jamu di Pulau Madura, pun juga sebagai penyumbang sebesar 41 persen luas areal lahan cabe jamu di Jawa Timur (Aswar *et al.*, 2022). Secara umum, produksi cabe jamu di Kabupaten Sumenep mengalami fluktuasi dari tahun 2020 hingga 2024, di mana peningkatan produksi pada tahun 2024 terjadi seiring bertambahnya luas areal tanam dan peningkatan produktivitas hingga sekitar 4 ton per hektar. Dengan tren produksi yang terus meningkat dan dukungan potensi sumber daya yang memadai, pengembangan cabe jamu di Sumenep memiliki potensi yang menjanjikan ke depan.



Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumenep 2025

Gambar 1. 1
Produktivitas Cabe Jamu di Kabupaten Sumenep Tahun 2020-2024.

Cabe jamu memiliki potensi ekonomi yang besar sebagai komoditas strategis yang dapat dikembangkan menjadi sumber pendapatan unggulan bagi petani. Pengolahan cabe jamu menjadi produk racikan mampu memberikan nilai tambah yang signifikan dibandingkan jika dijual dalam bentuk bahan baku segar

(Fatmawati *et al.*, 2021). Di Kecamatan Bluto, cabe jamu umumnya dijual dalam bentuk kering karena harga segar relatif rendah dan belum banyak dikembangkan dalam bentuk olahan yang bernilai tambah tinggi. Hasan & Ihsannudin, (2022) menyatakan bahwa keterbatasan modal, teknologi pengolahan, dan akses pasar menjadi hambatan utama bagi petani dalam mengoptimalkan nilai ekonomi cabe jamu. Kondisi ini berdampak pada distribusi keuntungan yang tidak merata, di mana pelaku di tingkat hilir seperti pedagang pengumpul dan pengecer memperoleh *margin* lebih besar dibandingkan petani (Hasanah & Hayati, 2023). Dengan demikian, potensi dan nilai jual cabe jamu baru dapat dimaksimalkan apabila sistem pemasaran dan peran lembaga perantara mampu memberikan posisi tawar yang lebih baik bagi petani di Kabupaten Sumenep.

Pemasaran cabe jamu di Indonesia pada umumnya melibatkan berbagai lembaga pemasaran, mulai dari pedagang pengumpul, pedagang besar, hingga industri jamu berskala nasional. Produk cabe jamu banyak terserap oleh industri pengolahan jamu di Pulau Jawa seperti di Yogyakarta, Surakarta, dan Semarang, serta sebagian kecil untuk ekspor (Davina *et al.*, 2024). Namun, keterlibatan petani dalam rantai nilai ini masih terbatas karena sebagian besar transaksi dilakukan melalui perantara yang memiliki jaringan distribusi luas (Salimah *et al.*, 2022). Struktur pemasaran yang panjang ini menyebabkan harga di tingkat petani tidak sebanding dengan nilai jual di tingkat industri, karena sebagian besar nilai tambah justru dinikmati oleh pelaku di hilir (Fatmawati *et al.*, 2021). Di sisi lain, tingginya permintaan dari industri jamu sebenarnya membuka peluang besar bagi petani, tetapi keterbatasan akses modal dan informasi pasar membuat mereka sulit untuk menembus rantai distribusi formal secara langsung (Hidayat *et al.*, 2025). Oleh karena itu, pemasaran cabe jamu secara nasional masih didominasi oleh aktor-aktor besar yang mengendalikan harga dan distribusi produk.

Kondisi serupa juga terjadi di Kabupaten Sumenep, di mana pemasaran cabe jamu dikendalikan oleh lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul dan tengkulak yang memiliki jaringan distribusi luas, baik di tingkat regional maupun nasional. Petani cabe jamu biasanya tidak menjual hasil panennya secara langsung ke konsumen akhir, melainkan melalui perantara pengumpul (Hasanah & Hayati, 2023). Hal ini menyebabkan harga yang diterima petani sangat dipengaruhi oleh kekuatan tawar lembaga pemasaran tersebut dan posisi tawar petani menjadi relatif lemah (Xhoxhi *et al.*, 2018). Selisih harga yang cukup besar antara harga di tingkat petani dan konsumen akhir merupakan akibat dari

panjangnya rantai distribusi yang dilalui produk serta tingginya *margin* pemasaran yang muncul akibat berbagai biaya pemasaran seperti penyimpanan, pengemasan, dan transportasi (Rahayu *et al.*, 2021). Pemasaran cabe jamu di Sumenep masih menghadapi persoalan utama terkait *margin* pemasaran yang tinggi akibat panjangnya saluran distribusi, sehingga bagian harga yang diterima petani relatif kecil dibandingkan dengan nilai penjualan akhir (Hasan *et al.*, 2024).

Pemilihan lembaga pemasaran yang tepat menjadi sangat penting dalam konteks ini, mengingat keterbatasan modal, akses pasar, serta minimnya informasi harga dan permintaan yang dimiliki petani (Fitriani, 2024). Lembaga pemasaran yang efisien tidak hanya membantu petani mendapatkan harga jual yang lebih baik, tetapi juga berperan dalam menekan biaya transportasi serta mengurangi risiko kerugian akibat sifat produk yang mudah rusak. Meskipun demikian, kajian yang menelaah secara mendalam mengenai bagaimana faktor sosial ekonomi, akses informasi, dan hubungan kelembagaan memengaruhi keputusan petani dalam memilih lembaga pemasaran cabe jamu di Kabupaten Sumenep masih belum banyak dilakukan. Oleh karena itu, perlu adanya penelitian yang dapat menggambarkan secara lebih komprehensif pola pengambilan keputusan petani dalam konteks tersebut, agar dapat dirumuskan strategi pemasaran yang lebih efisien dan berpihak pada petani.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang akan menjadi fokus penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Apa saja lembaga pemasaran komoditas cabe jamu yang dipilih petani di Kecamatan Bluto?
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan petani dalam memilih lembaga pemasaran komoditas cabe jamu di Kecamatan Bluto?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan lembaga pemasaran komoditas cabe jamu di Kecamatan Bluto.
2. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan petani dalam memilih lembaga pemasaran komoditas cabe jamu di Kecamatan Bluto.

1.4 Manfaat Penelitian

Selain itu, penelitian ini diharapkan memberikan manfaat yang dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik secara teoritis maupun praktis, di antaranya adalah:

1. Bagi pemerintah, sebagai referensi untuk membuat kebijakan yang mendukung pemasaran cabe jamu bagi petani di Kabupaten Sumenep.
2. Bagi penulis dan pihak lain, sebagai bahan pembelajaran dan referensi untuk penelitian selanjutnya.