

**ANALISIS PENDAPATAN USAHA TANI DAN MARGIN PEMASARAN CABAI RAWIT
DI KELURAHAN TRIMULYO KAPANEWON SLEMAN KABUPATEN SLEMAN**

**ANALYSIS OF FARM INCOME AND MARKETING MARGIN OF RAWIT PEPPER IN
TRIMULYO VILLAGE KAPANEWON SLEMAN SLEMAN DISTRICT**

Benilda Alianca Putri Hastuti¹, Rini Anggraeni², Kadarso³, Subeni⁴
^{1,2,3,4}*Fakultas Pertanian Universitas Janabadra*

ABSTRACT

This research was conducted to know: (1) cayenne pepper farming income (2) the feasibility of cayenne pepper farming, (3) the marketing margin of cayenne pepper farming in Trimulyo Kapanewon Sleman Village, Sleman Regency. The basic method used in this research is quantitative, the research location is determined by purposive sampling. Respondent farmers were determined by random sampling method and respondent traders were selected by snowball sampling method. The results showed that: (1) the average income of cayenne pepper farming in Trimulyo Village is IDR 30,286,224 per farm per year or IDR 242,462,702 per hectare per year with an average total expenditure cost of IDR 5,563,776 per farm per year or IDR 43,194,669 per hectare per year. (2) Cayenne Pepper farming is feasible because it has an R/C value of 4.36. (3) The marketing margin value of the first level channel is IDR 2,792 per kilogram, while in the second level channel, a margin value of IDR 4,083 per kilogram is obtained, and the third level channel is Rp 9,083 per kilogram.

Key-words: Farm income, Farm feasibility, Marketing margin

INTISARI

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui: (1) pendapatan usaha tani cabai rawit (2) kelayakan usaha tani cabai rawit, (3) margin pemasaran usaha tani cabai rawit di Kelurahan Trimulyo Kapanewon Sleman Kabupaten Sleman. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, lokasi penelitian ditentukan dengan *purposive sampling*. Petani responden ditentukan dengan metode *random sampling* dan pedagang responden dipilih dengan metode *snowball sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) rata-rata pendapatan usaha tani cabai rawit di Kelurahan Trimulyo sebesar Rp30.286.224,00 per usaha tani per tahun atau sebesar Rp242.462.702,00 per hektar per tahun dengan rata-rata total biaya pengeluaran sebesar Rp5.563.776,00 per usaha tani per tahun atau sebesar Rp43.194.669,00 per hektar per tahun. (2) Usaha tani Cabai Rawit layak diusahakan, karena memiliki nilai R/C sebesar 4,36. (3) Nilai margin pemasaran saluran tingkat satu sebesar Rp2.792,00 per kg, sedangkan pada saluran tingkat dua diperoleh nilai margin sebesar Rp4.083,00 per kg, dan pada saluran tingkat tiga sebesar Rp9.083,00 per kg.

Kata kunci: Margin pemasaran, Kelayakan usaha tani, Pendapatan usaha tani

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Rini Anggraeni. Email: ri_nies@janabadra.ac.id

PENDAHULUAN

Komoditi unggulan pada tanaman sayuran adalah cabai. Kebutuhan cabai terus bertambah setiap tahunnya bersamaan dengan meningkatnya jumlah penduduk Indonesia serta berkembangnya industri yang membutuhkan bahan baku cabai dalam proses produksinya (Dirtjen hortikultura, 2022). Cabai (*Capasicum frutescens*) adalah salah satu tumbuhan hortikultura yang diperlukan sebagai bumbu olahan Nusantara dan dikonsumsi secara langsung oleh warga Indonesia. Nilai ekonomis cabai cukup besar baik di pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri (Salsabila, 2023).

Menurut data Badan Pusat Statistik Kabupaten Sleman Tahun 2023, produksi cabai rawit pada tahun 2021 sebesar 3.044 kuintal dan meningkat pada tahun 2022 menjadi 4.148 kuintal. Peningkatan hasil produksi cabai tersebut diduga memengaruhi pendapatan para petani cabai. Pendapatan ini mencakup semua penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan produk pertanian yang sudah dikurangkan dengan jumlah total pengeluaran yang dikeluarkan oleh petani selama proses budidaya berlangsung (Mariani, 2023).

Dalam proses pemasaran cabai rawit dibutuhkan lembaga pemasaran yang melibatkan berbagai pihak yaitu pengecer, distributor, dan agen pemasaran yang berperan dalam menghubungkan produksi output dari petani ke konsumen. Semakin efisien kerja dari lembaga-lembaga pemasaran tersebut, maka akan semakin menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Namun, fluktuasi harga cabai rawit dapat menyebabkan ketidakstabilan pendapatan bagi petani. Selain itu panjangnya rantai pemasaran menjadi masalah utama karena semakin banyak perantara yang terlibat, sehingga semakin tinggi biaya pemasaran yang harus ditanggung oleh petani (Irpan *et al.*, 2022). Berdasarkan pada latar belakang, tujuan dari penelitian ini yaitu (1) mengetahui besar

pendapatan usaha tani cabai rawit, mengetahui kelayakan usaha tani cabai, dan mengetahui margin pemasaran cabai rawit di Kelurahan Trimulyo Kapanewon Sleman Kabupaten Sleman.

METODE

Pemilihan lokasi penelitian ditentukan dengan menggunakan metode *purposive* (sengaja). Metode penentuan sampel menggunakan metode *random sampling* (acak sederhana) dengan jumlah sampel pada penelitian sebanyak 30 petani cabai rawit. Teknik *snowball sampling* juga digunakan untuk mengetahui tipe saluran pemasaran dan margin pemasaran dengan didapatkan jumlah sampel pedagang pengumpul sebanyak 3 orang, pedagang besar sebanyak 1 orang dan pengecer sebanyak 5 orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan Usaha Tani Cabai Rawit di Kelurahan Trimulyo

Kepemilikan lahan yang digarap oleh petani cabai rawit di Kelurahan Trimulyo adalah milik sendiri dengan rerata luas lahan yang dimiliki sebesar 0,13 hektar. Tabel 1 merupakan rerata produksi cabai rawit petani di Kelurahan Trimulyo. Tabel 1 menunjukkan bahwa terdapat perbedaan hasil produksi pada musim tanam pertama dan kedua. Salah satu hal yang menyebabkan perbedaan hasil produksi tersebut adalah perbedaan iklim.

Rerata penerimaan cabai rawit per petani per tahun mencapai Rp35.850.000,00 dengan rerata penerimaan per hektarnya sebesar Rp285.657.371,00. Rata-rata penerimaan yang diperoleh merupakan pendapatan kotor yang belum dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan petani selama proses produksi. Hal ini sejalan dengan Mangge (2023) yang menyatakan bahwa nilai penerimaan yang diperoleh baiknya memiliki nilai yang lebih

besar dari biaya pengeluaran usaha tani sehingga akan menghasilkan nilai pendapatan bersih yang positif. Pendapatan kotor adalah

penerimaan dari penjualan cabai rawit tanpa memperhitungkan biaya-biaya yang harus ditanggung oleh petani.

Tabel 1. Rata-Rata Produksi Cabai Rawit

Musim Tanam	Produksi (Kg)	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)
MT I	28.040	35.400	33.283.333
MT II	24.100	48.000	38.416.667
Rata-rata produksi/usaha tani/tahun	1.738	-	35.850.000
Rata-rata produksi/hektar/tahun	13.848,61	-	285.657.371
Rata-rata per kilo	-	41.700	-

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 2. Rata-Rata Biaya Eksplisit Usaha Tani Cabai Rawit

Uraian	Biaya rata-rata (Rp/UT/Th)	Biaya rata-rata (Rp/Ha/Th)
1. Biaya Tetap		
Biaya penyusutan peralatan		
- Cangkul	17.360	133.540
- Sabit	29.650	228.077
- Alat semprot	76.232	586.397
- Diesel	307.786	2.367.582
- Pelubang mulsa	4.253	32.715
- Gembor	10.477	80.594
Pajak lahan	64.200	493.846
Total Biaya Tetap	509.958	3.922.751
2. Biaya Variabel		
Tenaga Kerja (LK)		
- Pengolahan lahan	1.450.667	11.158.977
- Panen	1.645.333	12.656.408
Bibit	790.933	6.084.103
Biaya pupuk		
- TSP	56.000	446.215
- KCL	136.167	1.084.933
- Za	102.000	812.749
- Kandang	635.167	5.061.089
- NPK	255.600	2.036.653
Biaya pestisida		
- Tandem	58.667	467.463
- Demolis	87.267	695.352
- Regent	38.667	308.101
- Alika	67.667	539.177
Total Biaya Variabel	5.324.135	41.351.280
Eksplisit (Biaya Tetap + Biaya variabel)	5.834.093	45.274.031

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 3. Rata-rata Biaya Implisit Usaha Tani Cabai Rawit

Uraian	Biaya rata-rata per usaha tani per tahun (Rp)	Biaya rata-rata per hektar per tahun (Rp)
Tenaga Kerja (DK)	2.658.666	20.451.227
Implisit	2.658.666	20.451.227

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 4. Rata-rata Pendapatan Usaha Tani Cabai Rawit

Uraian	Rata-rata per usaha tani per tahun (Rp)	Rata-rata per hektar per tahun (Rp)
Penerimaan	35.850.000	285.657.371
Total Biaya Eksplisit	5.834.093	45.274.031
Pendapatan	30.015.907	240.383.340

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 2 merupakan biaya eksplisit dari usaha tani cabai rawit yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan alat dan pajak lahan. Penyusutan merupakan bagian dari biaya tetap yang harus diperhitungkan dalam pengelolaan usaha tani cabai rawit, karena peralatan pertanian memiliki umur pakai yang terbatas dan memerlukan penggantian secara berkala. Hal ini sejalan dengan pendapat Puspitasari (2020) yang menyatakan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk alat-alat pertanian berdasarkan pada nilai penyusutan pertanian yang digunakan setiap tahun, dan biaya penyusutan merupakan selisih antara harga beli dan harga jual yang dibagi dengan lama penggunaan. Selain itu, pengeluaran pajak merupakan bagian dari biaya tetap yang harus diperhitungkan, walaupun besarnya tidak begitu memengaruhi, tetapi biaya pajak adalah biaya wajib yang harus dikeluarkan setiap tahunnya.

Biaya variabel terdiri dari biaya tenaga kerja luar keluarga, biaya bibit, pupuk, serta pestisida. Penggunaan pupuk pada tanaman cabai bertujuan untuk mendukung pertumbuhan tanaman. Penggunaan pupuk kandang merupakan kebiasaan petani yang sudah dilakukan sejak lama.

Rata-rata total biaya tetap yang dikeluarkan petani cabai rawit sebesar Rp509.958,00 per usaha tani atau setara dengan

Rp3.922.751,00 per hektar. Di sisi lain, rata-rata total biaya variabel yang dikeluarkan mencapai Rp5.324.135,00 per usaha tani atau setara dengan Rp41.351.280,00 per hektar. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Maharti *et al.* (2019) bahwa biaya variabel memiliki kontribusi yang lebih besar terhadap biaya tetap yang dikeluarkan. Hal ini disebabkan oleh perubahan pengeluaran untuk biaya variabel yang seiring dengan meningkat atau menurunnya produksi.

Biaya eksplisit yang dikeluarkan dalam satu tahun atau dua musim tanam usaha tani cabai di Kelurahan Trimulyo sebesar Rp5.834.093,00 per usaha tani atau setara dengan Rp45.274.031,00 per hektar. Tabel 3 menunjukkan rerata biaya implisit usaha tani cabai rawit Kelurahan Trimulyo. Berdasarkan tabel 3 dapat diketahui bahwa rata-rata biaya implisit usaha tani tersebut diperoleh dari tenaga kerja dalam keluarga. Hal tersebut disebabkan karena biaya tersebut tidak benar-benar dikeluarkan secara nyata oleh petani akan tetapi tetap diperhitungkan sebagai biaya.

Tabel 4 merupakan rerata pendapatan usaha tani cabai rawit Kelurahan Trimulyo. Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa rata-rata pendapatan yang diterima per usaha tani sebesar Rp30.015.907,00 dan rata-rata pendapatan per hektar adalah sebesar Rp240.383.340,00. Analisis ini menunjukan

bahwa usaha tani cabai rawit adalah usaha yang memberikan keuntungan. Hal tersebut ditunjukkan dari nilai pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan total biaya yang harus dikeluarkan oleh petani. Hal ini sejalan dengan Waldi (2017) bahwa ketika nilai penerimaan yang lebih tinggi dari total biaya eksplisit, maka usaha tani akan menghasilkan nilai pendapatan yang menguntungkan.

Kelayakan Usaha Tani Cabai Rawit

Tabel 5 menunjukkan hasil analisis kelayakan usaha tani cabai rawit Kelurahan

Trimulyo. Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai R/C ratio usaha tani cabai rawit sebesar 4,22. Angka tersebut menunjukkan bahwa usaha tani cabai Rawit mengalami keuntungan, karena nilai R/C lebih besar dari 1. Hal tersebut mengindikasikan bahwa usaha tani cabai rawit di Kelurahan Trimulyo layak untuk dijalankan. Hal ini sejalan dengan Ratnawati *et al.* (2019) bahwa semakin besar nilai R/C maka, akan memberikan keuntungan yang semakin besar juga kepada petani dalam melaksanakan usaha taninya.

Tabel 5. Analisis Kelayakan Usaha Tani Cabai Rawit

Uraian	Nilai
Total Biaya Eksplisit (Rp)	5.834.093
Total Biaya Implisit (Rp)	2.658.666
Total Biaya Keseluruhan (Rp)	8.492.759
Penerimaan per usaha tani (Rp)	35.850.000
Pendapatan per usaha tani (Rp)	30.015.907
Harga (Rp/kg)	41.700
Total Produksi (Kg)	1.738
BEP Produksi (Kg)	203,66
BEP Harga (Rp)	4.887
R/C ratio	4,22

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 6. Margin Pemasaran dan *Farmer's Share* pada Saluran Tingkat Satu

No	Uraian	Nilai
1	Petani	41.958
	Harga di tingkat petani (Rp/kg)	
2	Pedagang Pengumpul	
	a. Harga Beli (Rp/kg)	41.958
	b. Biaya Kemasan (Rp/kg)	89
	c. Biaya Transport (Rp/kg)	250
	d. Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	330
	e. Harga Jual (Rp/kg)	44.750
3	Konsumen	
	Harga Beli Konsumen (Rp/kg)	44.750
	Total Biaya (Rp/kg)	669
	Margin (Rp/kg)	2.792
	Keuntungan (Rp/kg)	2.123
	<i>Farmer's Share</i> (%)	93,76

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 7. Margin Pemasaran dan *Farmer's Share* pada Saluran Tingkat Dua

No	Uraian	Nilai
1	Petani	
	Harga di Tingkat Petani (Rp/kg)	42.917
2	Pedagang Besar	
	a. Harga Beli (Rp/kg)	42.917
	b. Biaya Kemasan (Rp/kg)	633
	c. Biaya Transport (Rp/kg)	400
	d. Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	470
	e. Harga Jual (Rp/kg)	44.500
	f. Margin	1.583
3	Pedagang Pengecer	
	a. Harga Beli (Rp/kg)	44.500
	b. Biaya Kemasan (Rp/kg)	37
	c. Biaya Transport (Rp/kg)	25
	d. Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	0
	e. Harga Jual (Rp/kg)	47.000
	f. Margin	2.500
4	Konsumen	
	Harga Beli Konsumen (Rp/kg)	47.000
	Total Biaya (Rp/kg)	1.565
	Total Margin (Rp/kg)	4.083
	Keuntungan (Rp/kg)	2.518
	Farmer's Share (%)	91,31

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Margin Pemasaran

Tabel 6 menunjukkan bahwa pada saluran tingkat satu harga jual di tingkat petani sebesar Rp41.958,00. Harga tersebut adalah harga yang diberikan dari pedagang pengumpul yang langsung mendistribusikan cabai rawit kepada konsumen dan tidak mendapatkan keuntungan dari lembaga lainnya. Oleh sebab itu harga di saluran tingkat satu cenderung lebih rendah dibandingkan dengan saluran tingkat dua dan tiga. Meskipun margin pemasarannya rendah saluran tingkat satu termasuk pada saluran pemasaran yang efisien karena nilai *farmer's share* lebih dari 50%.

Tabel 7 menunjukkan bahwa terdapat dua tingkat lembaga yang terkait dalam proses pemasaran cabai rawit. Tingkat pertama yaitu petani menjual cabai rawit langsung kepada pedagang besar. Pada proses ini petani menjual cabai rawit menggunakan karung bermuatan 30-40 kg yang dibawa pulang kembali oleh petani

setelah proses jual beli. Tingkat kedua yaitu pedagang besar menjual cabai rawit kepada pengecer, selanjutnya pedagang pengecer menjual kepada konsumen. Konsumen dari pedagang pengecer mayoritas merupakan rumah tangga yang kesehariannya mengonsumsi cabai rawit. Kebutuhan cabai rawit pada rumah tangga umumnya digunakan untuk keperluan memasak berbagai makanan. Harga jual yang diterima oleh petani pada saluran tingkat dua sebesar Rp42.917,00. Harga yang diberikan pada pedagang besar akan relatif lebih tinggi. Pada saluran tingkat dua margin pemasaran yang diperoleh lebih tinggi dibandingkan dengan margin pemasaran dari saluran tingkat satu. Harga konsumen pada tingkat dua sebesar Rp47.000,00 per kg, jadi harga yang diterima konsumen pada saluran tingkat dua lebih tinggi dibanding tingkat satu. Besarnya margin dan panjangnya saluran pemasaran menyebabkan

harga yang harus dibayarkan oleh konsumen lebih mahal.

Tabel 8 menunjukkan bahwa dalam proses pemasaran cabai rawit terdapat tiga tingkat lembaga pemasaran yang terkait. Petani menjual cabai rawit langsung ke pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul menjual cabai rawit ke pedagang besar yang dalam proses pendistribusian juga dikemas menggunakan karung guna menjaga kualitas dan memudahkan dalam pengangkutan. Setelah itu, pedagang besar menjual cabai rawit ke pedagang pengecer, kemudian pedagang

pengecer menjual ke konsumen. Margin pemasaran pada saluran tingkat tiga merupakan yang paling besar diantara yang lain. Semakin tinggi (besar) margin pemasaran yang dihasilkan dan semakin panjang tingkat saluran pemasaran, maka saluran tersebut cenderung kurang efisien. Hal tersebut sejalan dengan Oping (2023) yang menyatakan bahwa margin pemasaran yang tinggi akan menunjukan lembaga perantara dalam proses pemasaran menerima keuntungan yang besar, dan pada akhirnya akan meningkatkan harga di tingkat konsumen.

Tabel 8. Margin Pemasaran dan *Farmer's Share* pada Saluran Tingkat Tiga

No	Urian	Nilai
1	Petani	
	Harga di Tingkat Petani (Rp/kg)	42.917
2	Pedagang Pengumpul	
	a. Harga Beli (Rp/kg)	42.917
	b. Biaya Kemasan (Rp/kg)	89
	c. Biaya Transport (Rp/kg)	250
	d. Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	330
	e. Harga Jual (Rp/kg)	44.750
	f. Margin	1.833
3	Pedagang Besar	
	a. Harga Beli (Rp/kg)	44.750
	b. Biaya Kemasan (Rp/kg)	633
	c. Biaya Transport (Rp/kg)	400
	d. Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	470
	e. Harga Jual	49.625
	f. Margin	4.875
4	Pedagang Pengecer	
	a. Harga Beli (Rp/kg)	49.625
	b. Biaya Kemasan (Rp/kg)	37
	c. Biaya Transport (Rp/kg)	25
	d. Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	0
	e. Harga Jual (Rp/kg)	52.000
	f. Margin	2.375
5	Konsumen	
	Harga Beli Konsumen (Rp/kg)	52.000
	Total Biaya (Rp/kg)	2.234
	Margin (Rp/kg)	9.083
	Keuntungan (Rp/kg)	6.849
	Farmer's share (%)	82,53

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 9. Hasil Analisis Efisiensi Pemasaran pada Lembaga Pemasaran

Saluran Pemasaran	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Efisiensi Pemasaran (%)
I	669	44.750	1
II	1.565	46.000	3,4
III	2.234	52.000	4,3

Sumber: Analisis Data Primer, 2024

Tabel 9 menunjukkan bahwa efisiensi pemasaran saluran pertama sebesar 1%, efisiensi pemasaran saluran kedua sebesar 3,4%, dan efisiensi pemasaran saluran ketiga sebesar 4,3%. Saluran dengan nilai paling efisien adalah pada saluran tingkat pertama. Hal tersebut sejalan dengan Fatmawati (2021) yang menyatakan bahwa efisiensi pemasaran tercapai jika biaya pemasaran lebih rendah daripada nilai produk yang dipasarkan, efisiensi pemasaran akan semakin tinggi seiring dengan semakin rendahnya biaya pemasaran daripada nilai produk yang dipasarkan. Seluruh saluran pemasaran dikatakan telah efisien jika nilainya kurang dari 5%, dan dikatakan tidak efisien jika nilainya lebih besar dari 5% (Fatmawati & Sirajuddin, 2019). Berdasarkan kriteria tersebut, seluruh saluran pemasaran cabai rawit yang tercantum pada tabel 9 telah mencapai efisiensi yang memadai, dengan nilai efisiensi masing-masing saluran berada di bawah ambang batas 5%.

KESIMPULAN

1. Rata-rata pendapatan usaha tani cabai rawit di Kelurahan Trimulyo sebesar Rp30.850.000,00 per usaha tani per tahun atau sebesar Rp240.383.340,00 per hektar per tahun.
2. Analisis nilai R/C pada usaha tani cabai rawit di Kelurahan Trimulyo sebesar 4,22 per usaha tani, yang menunjukkan bahwa usaha tani cabai rawit di Kelurahan Trimulyo dapat dikatakan layak.
3. Margin pemasaran cabai rawit di Kelurahan Trimulyo pada saluran tingkat satu sebesar

Rp2.792,00 per kg merupakan nilai terkecil karena merupakan saluran pemasaran paling pendek, nilai margin saluran tingkat dua sebesar Rp4.083,00 per kg, dan nilai margin saluran tingkat tiga merupakan yang paling besar karena memiliki saluran pemasaran paling panjang yaitu sebesar Rp9.083,00 per kg.

SARAN

1. Pengeluaran biaya eksplisit harus tetap diperhatikan oleh petani, karena dengan pengoptimalan manajemen biaya, petani cabai rawit dapat meningkatkan profitabilitas usahanya dan memastikan keberlanjutan usaha taninya.
2. Petani dapat meningkatkan hasil produksi dengan menambahkan pupuk tambahan, karena dengan penggunaan pupuk tidak hanya meningkatkan kesuburan tanah namun juga menyediakan nutrisi penting yang dibutuhkan tanaman untuk tumbuh lebih optimal.
3. Petani perlu mempertimbangkan dalam pengoptimalan saluran pemasaran yang memberikan nilai margin dan *farmer's share* yang lebih tinggi. Oleh sebab itu pemilihan saluran pemasaran yang efisien penting untuk dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Sleman Kabupaten Sleman. 2023. *Kabupaten Sleman Dalam Angka 2023*. Badan Pusat

- Statistik Kabupaten Sleman. Yogyakarta.
- Fatmawati & Z. Sijaruddin. 2019. Analisis Margin Dan Efisiensi Saluran Pemasaran Petani Jagung (*Zea mays*) Di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*. 2 (1): 19–29. <https://doi.org/10.32662/gatj.v2i1.488>.
- Fatmawati. 2021. Analisis Efisiensi Dan Margin Pemasaran Kedelai (*Glycine max*) Di Kecamatan Taluditi Kabupaten Pohuwato. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*. 4 (1): 22-34. <https://doi.org/10.32662/gatj.v4i1.1480>
- Irpan, D.P. Sari, Hasrini, & S. Arwati. 2022. Analisis Saluran dan Marjin Pemasaran Komoditas Bawang Merah Di Kelurahan Tomenawa Kecamatan Baraka Kabupaten Enrekang. *AgriMu: Jurnal Sosial Ekonomi dan Pertanian dan Agribisnis*. 2 (2): 12-21. <https://doi.org/10.26618/agm.v2i2.778>
- Mariani, A. 2023. *Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit Di Desa Sugian Kecamatan Sambelia Kabupaten Lombok Timur* [Skripsi]. Lombok: Universitas Mataram.
- Maharti, D.S., D. Haryono, & A. Suryani. Analisis Pendapatan Usahatani dan Harga Pokok Produksi Cabai Merah Di Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Penelitian Agrisamudra*. 6 (2): 104-115.
- Mangge, D. 2023. *Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Merah Kapanewon Kretek Kabupaten Bantul* [Skripsi]. Yogyakarta: Universitas Janabadra.
- Oping, J.M. 2023. Saluran Pemasaran dan Margin Pemasaran Cabai Merah Keriting di Desa Kamanga Dua Kecamatan Tomposo Kabupaten Minahasa. *Jurnal Multidisiplin Ukita (JMU)*. 1 (3): 194–198.
- Puspitasari, A. 2020. Analisis Biaya Dan Pendapatan Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Cigalongtang Kabupaten Tasikmalaya. *Mimbar Agribisnis Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. 6 (2): 1130. <http://dx.doi.org/10.25157/ma.v6i2.3692>
- Ratnawati, I., T.I. Noor, & D.L. Hakim. 2019. Analisis Kelayakan Usahatani Cabai Merah (Studi Kasus pada Kelompok Tani Mekar Subur Desa Maparah Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis). *Agroinfo Galuh Jurnal Ilmiah Mahasiswa*. 6 (2): 422-429. <http://dx.doi.org/10.25157/jimag.v6i2.2510>
- Salsabila, A. 2023. *Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Kecamatan Pringgasela Kabupaten Lombok Timur* [Skripsi]. Lombok: Universitas Mataram.
- Walid. 2017. Analisis Kelayakan Usaha Tani Cabai Merah di Lahan Pasir Pantai Kecamatan Panjatan Kulon Progo. *Jurnal Ilmiah Agritas* 1 (01): 1–8.