



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III
Kualitas Sumberdaya Manusia
“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

Food Supply Chain Networking: Implementasi Rantai Pasok Pada Kemitraan Petani Cabai Besar dengan Lembah Pasir Mas Di Kota Tasikmalaya

Dwi Apriyani^{1*}, Eri Cahrial², Thaufan Abiyuna Ridwan³
Universitas Siliwangi^{1,2,3}

*email korespondensi penulis: dwi.apriyani@unsil.ac.id

Abstrak

Latar belakang: Petani yang bermitra dengan Perkumpulan Lembah Pasir Mas mendapatkan bantuan pemanfaatan lahan, pasokan bibit, pupuk, pestisida, dan pembinaan selama proses produksi cabai besar. Sebagai gantinya, lembaga mendapatkan bagi hasil 40% dari keuntungan bersih atas penjualan cabai petani. **Tujuan:** Penelitian bertujuan untuk mengetahui kondisi riil rantai pasok cabai besar berbasis pola kemitraan dengan pendekatan *Food Supply Chain Networking*. **Metode:** Metode penelitian menggunakan analisis deskriptif dengan kerangka lima variabel yang diteliti antara lain struktur rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumber daya rantai pasok, proses bisnis rantai pasok, dan sasaran rantai pasok. Teknik penentuan responden menggunakan metode *purposive* dan *snowball sampling* dengan jumlah petani mitra sebanyak 15 orang, 3 pengelola LPM, 1 pedagang besar, dan 1 pedagang kecil. **Hasil:** Hasil penelitian menunjukkan bahwa model rantai pasok merujuk pada sasaran pasar dimana tujuan akhirnya adalah ke Pasar Caringin Bandung, Kampung Rambutan Jakarta Timur, dan Jagasatru Cirebon. Hubungan kerjasama antara petani dengan LPM berbentuk kemitraan jenis Inti-Plasma. Secara umum manajemen rantai pasok banyak didominasi oleh LPM. Struktur rantai pasok terdiri dari petani-LPM-Pedagang Besar-Pedagang Kecil. Proses bisnis yang dijalankan cenderung menggunakan sudut pandang *cycle view*. Sumber daya fisik terkait sarana dan prasarana budidaya mayoritas dimiliki LPM dan dapat dipinjam petani. Sementara itu, petani memiliki sumber daya tenaga yang menjadi modal utama untuk kegiatan budidaya usahatani. **Kesimpulan:** kondisi umum rantai pasok cabai besar pada Perkumpulan Lembah Pasir Mas sudah terhubung dan saling memiliki ketergantungan antar pelaku rantai pasok. Akan tetapi bentuk kerjasama masih sederhana serta terbatas pada ruang lingkup pasokan produk dan penyediaan sarana prasarana produksi.

Kata Kunci: Hortikultura, Kemitraan, Kolaborasi, Proses Bisnis

PENDAHULUAN

Cabai merupakan salah satu jenis hortikultura yang banyak diminati masyarakat Indonesia. Jumlah konsumen cabai di Indonesia menempati posisi terbesar di dunia untuk cabai segar maupun olahan (Palar et al., 2016). Menurut Farid & Subekti (2012), sebagian besar konsumen lebih menyukai cabai dalam bentuk segar. Hasil penelitian BPS (2023) menyatakan bahwa cabai besar yang dikonsumsi rumah tangga mencapai 636,56 ribu atau naik 6,78% dari tahun 2021. Peningkatan tersebut dikarenakan cabai segar sering dimanfaatkan rumah tangga sebagai bahan makanan keluarga sehingga jumlah ketersediaan cabai sangat mempengaruhi fluktuasi harga.



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

Salah satu upaya untuk menjaga kestabilan harga cabai di tingkat hilir adalah dengan menjamin kecepatan dan ketepatan waktu dalam logistik penyediaan cabai di pasar. Logistik pengiriman tentunya dipengaruhi oleh pasokan produksi di tingkat petani.

Sebagai komoditas yang berpotensi dikembangkan, produksi cabai besar di tingkat nasional mengalami pertumbuhan yang positif. Produksi cabai besar di tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar 20,9% dari produksi tahun 2016. Salah satu provinsi penghasil cabai besar dalam jumlah banyak yaitu Provinsi Jawa Barat. Pada tahun 2015-2019, Provinsi Jawa Barat memiliki kontribusi terbesar dalam menghasilkan cabai besar secara nasional yaitu sebesar 22,65% dari total produksi cabai besar nasional (Kementerian Pertanian, 2021). Provinsi Jawa Barat juga menempati posisi ke tiga sebagai produsen cabai besar di Indonesia yang menyumbang 8,67% dari total produksi cabai besar nasional. Menurut BPS Provinsi Jawa Barat (2023) tingkat produksi cabai di Jawa Barat pada tahun 2022 mencapai 3.390.178 kwintal. Umumnya produksi cabai besar paling banyak berada di Kabupaten Garut, Cianjur, Bandung, Tasikmalaya, dan Sukabumi (Kementerian Pertanian, 2021).

Produksi cabai besar di Kota Tasikmalaya lebih rendah dibanding Kabupaten Garut dan Cianjur. Oleh karena itu, untuk meningkatkan produksi cabai di Kota Tasikmalaya, ada beberapa kebijakan yang dilakukan, seperti meningkatkan luasan tanam cabai pada musim hujan, pengaturan pola tanam cabai, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, dan membangun kelembagaan yang berkelanjutan (Surani, 2020). Tiga kecamatan yang menjadi sentra produksi cabai besar di Kota Tasikmalaya pada tahun 2022 antara lain Kecamatan Bungursari dengan rata-rata produksi 1.190 kwintal, Kecamatan Kawalu dengan rata-rata produksi 300 kwintal, dan Kecamatan Tamansari dengan rata-rata produksi 170 kwintal (BPS Kota Tasikmalaya, 2023).

Meskipun memiliki tingkat produksi yang rendah, di Kota Tasikmalaya terdapat sebuah lembaga usaha yang telah berbadan hukum dan bermitra dengan petani cabai besar untuk mengoptimalkan proses hilirisasi produk dengan sistem kemitraan dan menggunakan pendekatan rantai pasok. Lembaga tersebut berbentuk *perkumpulan* yang bernama Lembah Pasir Mas (LPM) yang berlokasi di Dusun Legok Jaya, Kelurahan Urug, Kecamatan Kawalu, Kota Tasikmalaya. LPM mempunyai kegiatan rutin yaitu pelatihan dan pendampingan kepada petani dan peternak sapi atau kambing. Selain berfungsi sebagai wadah resmi bagi petani untuk menyamakan tujuan, pemikiran, dan kebersamaan, organisasi tersebut juga berfungsi sebagai wadah bagi petani untuk menyampaikan aspirasi dalam upaya optimalisasi sumber daya alam melalui kerjasama dengan pemerintah, swasta, dan berbagi pihak yang terlibat dalam kemakmuran petani. LPM juga membantu dan



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

mendorong petani mitra dalam menjalankan usahatani berbasis kemitraan untuk menumbuhkan kemandirian.

Perkumpulan Lembah Pasir Mas memiliki badan hukum dengan nomor pendirian Kemenkumham RI AHU-0010383.AH.01.07.TAHUN 2023. Dalam aktivitas rantai pasokan cabai besar di Kecamatan Kawalu, LPM menjadi pihak yang membantu proses pemasaran dan penyediaan sarana produksi. Perkumpulan ini membantu petani cabai dengan menyediakan lahan, bibit, pupuk, dan pelatihan. Selanjutnya petani mitra berkewajiban untuk menjual hasil panen cabai besar kepada LPM sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan. Dalam setiap minggu pasokan cabai besar dari petani mitra kepada LPM mencapai 4 hingga 5 kwintal. Sementara itu, sistem kerjasama menggunakan konsep bagi hasil dengan persentase 60% untuk petani dan 40% untuk LPM. Segmen pasar yang dituju LPM adalah seorang pedagang besar yang ada di Pasar Cikurubuk. Sebagai pelaku rantai pasok baik LPM maupun pedagang besar belum menetapkan standar kriteria untuk pemasok cabai agar dapat menjamin keberlanjutan bisnis cabai besar dalam jangka panjang. Selama ini, pelaku rantai pasok tidak memiliki dasar dan pertimbangan yang baku dalam menyeleksi pemasok sehingga kadang-kadang menimbulkan permasalahan dalam proses bisnisnya. Tentunya hal ini membuat usaha menghadapi risiko harga dan jumlah pasokan yang tidak menentu.

Meningkatkan kinerja manajemen rantai pasok merupakan salah satu cara untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Perusahaan yang memiliki kinerja lebih baik dibanding pesaing, dianggap memiliki keunggulan kompetitif (Sri Wahjuni Latifah & Uci Yuliati, 2019). Cara yang paling sederhana untuk mencapai keunggulan bersaing adalah dengan menemukan kekuatan dan kelemahan usaha yang tengah dijalankan. Kemudian menggunakan kekuatan untuk berkembang dan mengatasi kelemahan untuk bisa melakukan perubahan.

Penerapan manajemen rantai pasok pada dasarnya memiliki tujuan untuk mewujudkan terjadinya koordinasi pada berbagai aktivitas oleh setiap pelaku rantai pasok sehingga produk dapat disalurkan ke tangan konsumen akhir dengan tepat (Surani, 2020). Rantai pasok sayuran merupakan suatu sistem ekonomi yang mendistribusikan manfaat serta risiko di antara partisipan yang terlibat di dalamnya. Setiap pelaku rantai pasok mengalirkan informasi, kualitas dan kuantitas produk, serta uang. Keterkaitan dari berbagai proses yang terjadi dapat menciptakan nilai tambah produk sayuran, namun juga menuntut untuk adanya proses perbaikan yang berkelanjutan. Rantai pasok sayuran organik melibatkan koordinasi dan integrasi dari setiap rantai pasokan yang terlibat. Keterpaduan antara perencanaan, koordinasi, dan kendali pada seluruh proses dan aktivitas bisnis rantai pasok dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan biaya yang paling rendah (Chopra & Meindhl, 2007).



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

Sebelum mengelola rantai pasok lebih lanjut, informasi awal yang perlu diketahui adalah tentang kondisi umum rantai pasoknya. Setiap rantai pasok memiliki model yang beragam tergantung pada komoditas dan wilayah proses bisnisnya. Dalam mengeksplorasi kondisi umum rantai pasok, Van Der Vorst (2006), menyampaikan terdapat enam elemen yang perlu ditelusuri yaitu mengenai struktur rantai pasok, sasaran rantai pasok, sumber daya rantai pasok, manajemen rantai pasok, proses bisnis rantai pasok, dan kinerja rantai pasok. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi umum rantai pasok cabai besar di kemitraan Lembah Pasir Mas dengan pendekatan *Food Supply Chain Networking* (FSCN).

METODE PENELITIAN

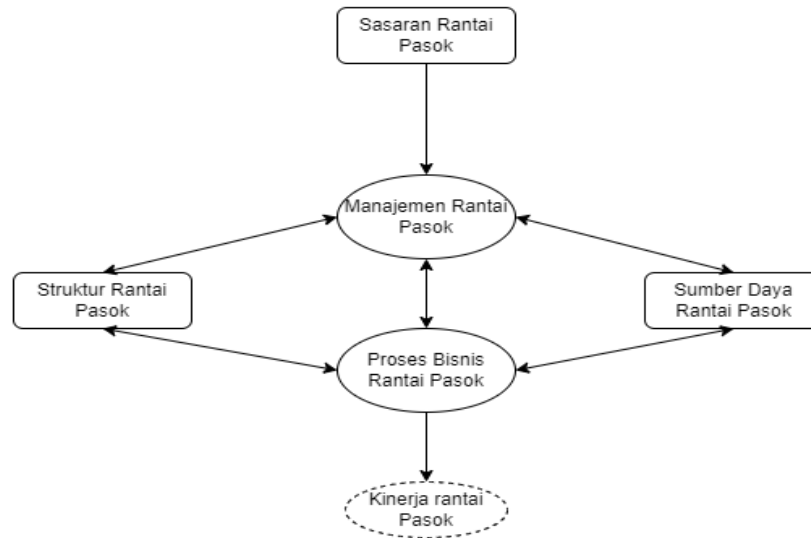
Penelitian ini dilaksanakan pada seluruh anggota rantai pasok cabai besar yang merupakan pelaku mitra dari Lembah Pasir Mas. Adapun pelaku rantai pasok yang terlibat antara lain petani cabai besar, Lembah Pasir Mas (LPM), Pedagang besar di Cikurubuk, dan Pedagang Pengecer di Pasar Kampung Rambutan, Jakarta Timur. Usaha LPM dipilih sebagai objek penelitian secara *purposive* (sengaja) dengan pertimbangan sudah memiliki badan hukum, menerapkan kemitraan dengan petani cabai besar berbasis pemberdayaan dan penyediaan faktor produksi, sehingga diyakini memiliki potensi yang tinggi untuk dikembangkan dalam jangka panjang. Waktu penelitian dimulai dari bulan Mei sampai dengan bulan Agustus 2024.

Jenis data yang dikumpulkan meliputi data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan diskusi. Data primer dapat diperoleh dari petani, pengelola Lembah Pasir Mas, lembaga perantara, dan pelaku rantai pasok pendukung. Sementara itu data sekunder diperoleh dari literatur, hasil penelitian, jurnal, BPS dan sumber relevan lainnya.

Teknik penentuan responden menggunakan metode *purposive* dan *snowball sampling*. Metode *purposive* digunakan untuk menentukan responden petani cabai besar di Kecamatan Kawalu yang telah bermitra dan menjual hasil panennya secara kontinyu ke LPM yaitu berjumlah 15 orang. Selanjutnya metode *snowball sampling* digunakan untuk menentukan lembaga perantara seperti pedagang besar dan pedagang pengecer. Metode *snowball sampling* merupakan cara pengambilan sampel secara berantai (multi level), teknisnya setelah responden pertama ditemui, selanjutnya dicari lagi responden lain yang direkomendasikan dari responden pertama, sehingga jumlah responden semakin banyak.

Metode analisis data menggunakan metode deskriptif dengan kerangka *Food Supply Chain Networking* (FSCN). Metode tersebut ditemukan oleh Lambert dan Cooper kemudian dimodifikasi oleh Van den Vorst (2006), menurutnya konsep FSCN adalah sebuah kerangka kerja yang digunakan untuk menggambarkan, menganalisis, dan mengembangkan rantai pasok pangan yang kompleks. Salah satu keunikan rantai pasok pangan dibanding rantai pasok lainnya adalah adanya batasan

umur simpan, keragaman kualitas produk, peraturan, permintaan yang tidak terprediksi, dan kebutuhan logistik yang khusus (V. Vorst, 2006). Oleh karena itu, FSCN menerapkan empat unsur utama yaitu struktur rantai pasok, proses bisnis, produk dan sumber daya, serta manajemen hubungan.



Gambar 1. Kerangka Analisis Deskriptif Rantai Pasok Cabai Besar

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komoditas cabai besar yang diproduksi petani untuk dikirim kepada pelaku rantai pasok LPM adalah jenis cabai besar merah dengan varietas TW dan Tanjung-1 (varietas lokal). Nama varietas TW awalnya merupakan pemberian dari pedagang di Pasar Induk Kramat Jati untuk jenis cabai baru dari Taiwan yaitu cabai *hot beauty*. Kemudian jenis cabai tersebut mulai ditanam di Indonesia pada tahun 1987-an. Sejak saat itu, jenis cabai TW sangat mudah dibedakan dengan cabai merah besar lokal karena memiliki ciri merah menyala (mengkilat) dan berasa pedas. Namun seiring dengan perkembangan produksi cabai *hot beauty* yang mulai beragam, akhirnya semua cabai merah besar hibrida disebut cabai TW. Cabai hibrida adalah varietas cabai yang dihasilkan dari persilangan dua atau lebih tanaman induk yang memiliki sifat unggul. Saat ini varietas cabai TW di pasar sangat banyak jenisnya, antara lain fantastik, gada MK, hot beauty, hero, long chili, red vigor, wonder hot, hot chili, prabu, neggala, srikandi, pilar, panex, profit, dan horison (Anonim, 2016). Pada rantai pasok LPM, varietas cabai TW yang didistribusikan mayoritas jenis hot chili, pilar, dan arimbi. Jenis hot chili dan pilar memiliki keunggulan dalam kualitas dan ketahanan. Sementara itu, varietas tanjung-1 juga menjadi jenis cabai yang didistribusikan, karakteristiknya yaitu memiliki volume produksi yang tinggi, sekitar 18 ton per hektar, tahan terhadap hama, dan memiliki rasa yang pedas.



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

Cabai merupakan salah satu jenis sayur yang mudah rusak (*perishable*) dan sulit dipertahankan dalam bentuk segar. Selain bersifat *perishable*, produksi cabai besar termasuk dalam jenis usaha yang memerlukan biaya tinggi. Oleh karena itu, petani cabai besar selalu mempertimbangkan setiap perubahan biaya yang harus dikeluarkan sebagai akibat perubahan teknologi yang diterapkan (Taufik, 2011). Penanganan pasca panen yang salah terhadap cabai besar dapat mengurangi kualitasnya. Oleh karena itu, perlu adanya kerjasama yang baik antar anggota rantai pasok dari hulu ke hilir untuk menjaga kesegaran dan kualitas cabai hingga ke tangan konsumen akhir. Relevan dengan konsep manajemen rantai pasok, pengelolaan komoditas secara terpadu dari hulu hingga hilir memungkinkan adanya efisiensi biaya keseluruhan sebagai respon terhadap kebutuhan konsumen (Harya et al., 2020).

Anggota rantai pasok cabai besar di Perkumpulan Lembah Pasir Mas terdiri dari petani, Perkumpulan Lembah Pasir Mas, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Setiap cabai besar yang didistribusikan memiliki standar dan kriteria tertentu sesuai dengan permintaan pasar. Akan tetapi standar yang ditetapkan masih belum baku dan cenderung dinamis. Pada dasarnya semua produk cabai besar yang didistribusikan akan diterima pelaku rantai pasok, akan tetapi jika kualitasnya tidak memenuhi standar kriteria akan dihargai dengan nominal yang lebih rendah. Hal ini dianggap menguntungkan pemasok, akan tetapi jika berlangsung terus menerus dapat mengancam keberlanjutan kinerja rantai pasok. Sebab kualitas dan kuantitas memiliki implikasi langsung pada efisiensi operasional, reputasi perusahaan, dan kepuasan pelanggan (Azzahra, 2024). Dengan demikian, aktivitas pada setiap anggota rantai pasok dapat mempengaruhi anggota lainnya. Oleh karena itu deskripsi dan penjelasan hubungan antar anggota rantai pasok dikembangkan menggunakan kerangka *Food Supply Chain and Networking*. Analisis rantai pasok cabai besar menurut kerangka FSCN antara lain sebagai berikut.

1. Sasaran Rantai Pasok

Sasaran rantai pasok merujuk pada bagaimana model rantai pasok berlangsung terhadap produk yang dipasarkan. Terdapat dua pendekatan yang digunakan yaitu sasaran pasar dan sasaran pengembangan. Sasaran pasar fokus pada komersialisasi produk sedangkan sasaran pengembangan fokus terhadap upaya kerjasama untuk mengembangkan pengelolaan rantai pasok (Apriyani & Helbawanti, 2022). Berdasarkan hasil observasi, rantai pasok cabai besar pada LPM cenderung memiliki model berupa sasaran pasar artinya para pelaku rantai pasok lebih mengutamakan pada penjualan produk, akan tetapi tetap ada bentuk aktivitas berbasis sasaran pengembangan. Hal itu karena dasar pendirian LPM adalah untuk melahirkan wirausaha yang mandiri. Secara umum, cara kerja LPM adalah merekrut petani-petani yang mau bermitra dan dibina untuk membudidayakan suatu komoditas. Selanjutnya LPM akan menyediakan lahan, input produksi dan sarana

produksi agar dapat dikelola petani. Selanjutnya petani berkewajiban untuk menjual hasil panennya kepada LPM dengan harga mengikuti segmen pasar yang dituju. Petani bertindak aktif dalam aktivitas produksi cabai, namun dalam kegiatan koordinasi dan kolaborasi untuk pengembangan kelembagaan maupun bisnis cenderung memilih pasif.



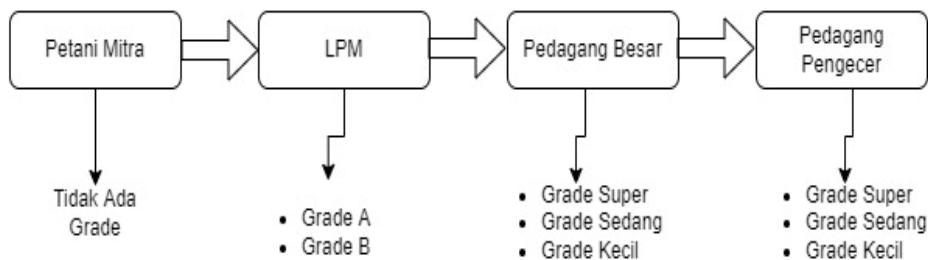
Gambar 2. Stok Cabai Merah di Pedagang Besar Pasar Cikurubuk

Sasaran pasar petani cabai besar masih diperuntukkan pada pasar domestik, yang paling utama adalah Lembah Pasir Mas, meskipun masih ada perilaku oknum-oknum petani yang menjual selain ke LPM dalam jumlah kecil. Sementara itu, sasaran pasar LPM adalah seorang pedagang besar di Pasar Induk Cikurubuk, Kota Tasikmalaya. Selanjutnya, pedagang besar tersebut langsung mendistribusikan cabai besarnya kepada tiga pedagang pengecer di Pasar Kampung Rambutan Jakarta Timur, Pasar Induk Caringin Bandung, dan Pasar Induk Jagasatru, Cirebon.

LPM memilih Pasar Cikurubuk, sebab dinilai *reliable* karena mudah diakses oleh konsumen dari berbagai wilayah. Hal tersebut membuat Pasar Cikurubuk ramai oleh pengunjung setiap harinya. LPM hanya mengirimkan cabai merah kepada seorang pedagang besar, sebab permintaan yang datang lebih besar sehingga sering kewalahan.

Setiap sasaran pasar tentu memiliki standar keinginan dan kebutuhan yang disesuaikan dengan selera konsumen akhir. Selera konsumen dapat mempengaruhi pergeseran permintaan (Qomariah, 2016). Informasi standar selera konsumen disampaikan kepada LPM yang kemudian diinformasikan kepada petani mitra. Di tingkat petani, tidak ada proses *grading*, artinya petani tidak melakukan sortasi dan mengirimkan seluruh jenis cabainya ke LPM. Cabai yang memenuhi standar *grading* di LPM diberikan harga sesuai kesepakatan, sementara cabai yang tidak memenuhi standar tidak dihargai (0 rupiah), namun juga tidak dikembalikan kepada petani. Lain halnya di tingkat LPM diberlakukan aktivitas *grading*. *Grading* adalah proses pemisahan cabai besar berdasarkan mutu, misalnya ukuran, bobot, kualitas. LPM menerapkan pengelompokan grade menjadi dua jenis yaitu Grade A dan

Grade B. Grade A untuk cabai yang buahnya lurus, berisi, tidak terserang hama dan penyakit, serta memiliki warna buah merah mengkilat. Sedangkan Grade B untuk cabai merah berukuran kecil, tidak berisi dan warnanya belum merah sempurna. Di tingkat pedagang besar dan pedagang pengecer, pengelompokan grade cabai dibedakan menjadi tiga jenis yaitu Grade Super dengan harga beli Rp 20.000 per kg, Grade Sedang dengan harga Rp 15.000 per kg, dan Grade kecil dengan harga beli Rp 10.000 per kg.



Gambar 3. Penggunaan Grade di Masing-Masing Lembaga Rantai Pasok

Upaya segmentasi pasar telah dilakukan LPM maupun pedagang besar untuk mendapatkan pasar dengan harga beli yang tinggi dan bersifat kontinyu. Pertimbangan utama yang digunakan pelaku rantai pasok adalah menggunakan segmentasi geografis. Karena lokasi target pasar akan berkaitan langsung dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses pengiriman dan durasi waktu pengiriman. Sementara itu untuk optimalisasi pemenuhan kualitas cenderung belum dilaksanakan. Masing-masing pelaku rantai pasok masih berjalan masing-masing. Hal ini terjadi karena belum ada koordinasi dan kolaborasi secara rutin dan berkelanjutan.

2. Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok dimaksudkan pada berbagai bentuk koordinasi dan kolaborasi antar lembaga rantai pasok dalam menggunakan sumber daya agar mampu meningkatkan kinerja secara keseluruhan. Secara umum manajemen rantai pasok memiliki tujuan utama yaitu penurunan biaya (*cost reduction*), penurunan modal (*capital reduction*), dan perbaikan layanan (*service improvement*) (Wong, 2009). Salah satu faktor penting dalam manajemen rantai pasok adalah sumber daya manusia. Faktor tersebut merupakan bahan bakar utama yang dapat menggerakkan segala rangkaian aktivitas rantai pasok. Melalui adanya manajemen rantai pasok, dapat diketahui siapa yang menjadi pengatur atau pelaku utama rantai pasok. Fokus utama manajemen rantai pasok cabai merah di Kecamatan Kawalu biasanya berkaitan dengan kegiatan penentuan petani mitra, kesepakatan harga, kuantitas, dan kualitas, sistem transaksi, dan kolaborasi rantai pasok.



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan”

Hubungan kerjasama antara petani dengan LPM berbentuk kemitraan jenis Inti-Plasma, yaitu hubungan antara petani, kelompok tani, dengan perusahaan inti, dimana Perusahaan inti (LPM) menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, menampung hasil panen, serta memasarkan hasil produksi. Sementara petani atau kelompok tani bertugas memenuhi kebutuhan perusahaan inti sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati atau bertindak sebagai pemasok.

Hubungan kemitraan merupakan suatu bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih yang memiliki tujuan untuk saling menguntungkan. Pemilihan mitra kerjasama akan menentukan keberhasilan sebuah rantai pasok dalam mencapai tujuan. Pemilihan rantai pasok dalam rantai pasok cabai besar terdiri dari pemilihan mitra petani cabai besar, dan pemilihan mitra pedagang besar. Pemilihan mitra petani oleh LPM didasarkan pada sikap tanggung jawab, komitmen, bekerja keras dan kejujuran. Sebelum mendapatkan petani mitra mendapatkan kepercayaan, biasanya petani sudah menyatakan keinginan bermitra secara lisan kepada pihak LPM. Kemudian Divisi Pertanian akan menentukan apakah diijinkan atau tidak. Setelah diijinkan LPM akan melakukan pendampingan kepada calon petani mitra untuk menjalani budidaya cabai besar selama satu periode. Satu periode ini bisa berlangsung selama satu tahun. Pada masa budidaya cabai besar tersebut petani harus melakukan pengolahan lahan, pembuatan bendengan, pembuatan lubang tanam, penanaman kemudian perawatan tumbuhan.

Harga beli yang diberikan LPM kepada petani mengikuti harga pasar. Setelah satu tahun menjalani masa tanam dan telah dinyatakan lolos oleh Divisi Pertanian, LPM akan melakukan kerjasama kontraktual dengan petani mitra. Oleh sebab itu, untuk menjadi petani mitra LPM membutuhkan waktu yang cukup lama dan tahapan yang cukup banyak. Berdasarkan sudut pandang petani, pertimbangan utama yang menjadi alasan petani memilih LPM sebagai mitra distributor adalah kecepatan waktu pembayaran, standar kualitas yang mudah dipenuhi, dan jaminan pasar. Bahkan beberapa petani menyatakan sudah percaya penuh dengan pimpinan LPM. Adapun beberapa pertimbangan LPM dalam memilih dan menentukan pedagang besar (pelanggan) yang akan diajak kerjasama antara lain:

- 1) Menerima semua hasil produksi cabai besar
LPM selaku distributor menetapkan syarat kepada pedagang besar agar menerima berapapun hasil produksi cabai besar guna mengurangi risiko yang terjadi. Syarat utama yang dibidik adalah pedagang besar yang memiliki banyak pelanggan dan memiliki reputasi yang baik.
- 2) Kesepakatan tidak terlalu rumit
LPM menghindari kesepakatan kerjasama yang rumit, karena akan mempengaruhi perkembangan LPM. LPM lebih suka pedagang besar yang



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

menerapkan evaluasi dan tidak menerapkan sanksi apabila tidak memenuhi target kuota.

3) Pembayaran lebih cepat

LPM menginginkan pedagang besar yang melakukan pembayaran tepat waktu. Sebab LPM juga harus membayar pasokan petani dengan tepat waktu, bahkan lebih cepat dari pembayaran pedagang besar ke LPM.

4) Standar kualitas yang mudah dipenuhi

LPM menginginkan mitra yang memiliki standar yang mudah dipenuhi agar lebih efisien waktu dan biaya dalam proses produksi dan distribusi.

Kesepakatan LPM dengan petani mitra masih dilakukan dengan cara lisan, karena petani merasa sudah percaya dengan pengelola LPM terutama pimpinannya. Draft kontraktual sebenarnya sudah disiapkan oleh pihak LPM yang berisi 8 aspek yaitu kualitas, produktivitas, kontinuitas hasil, harga, sistem pembayaran, sarana produksi, permodalan dan sanksi. Sistem transaksi yang terjadi antara petani mitra dengan LPM adalah *cash and carry* artinya sistem transaksi jual beli yang dilakukan dengan pembayaran tunai. Berbeda dengan pembayaran di tingkat pedagang besar, biasanya kalau tidak dibayar langsung, baru dibayar setelah 2 hari barang diantar. Sistem transaksi yang terjadi pada rantai pasok cabai besar secara umum ditentukan oleh LPM. Termasuk dalam menentukan harga dan waktu pembayaran ke petani. Namun perusahaan juga memberikan hak bagi petani mitra untuk bernegosiasi harga dan bersepakat kembali jika dirasa memberatkan. Komunikasi pihak perusahaan terkait pemesanan produk dilakukan melalui telpon atau *whatsapp*. Pemesanan kepada petani dilakukan setelah mendapat informasi kebutuhan dari pedagang besar.

Kolaborasi merupakan salah satu kunci penting dalam keberhasilan rantai pasok cabai besar untuk mencapai tujuan utamanya yaitu keuntungan dan kepuasan konsumen. Kolaborasi tidak lagi bisa dilakukan oleh masing-masing anggota, melainkan harus serentak dilakukan oleh seluruh anggota rantai pasok. Petani sebagai produsen harus menyadari peran pentingnya dalam menghasilkan produk yang berkualitas sesuai dengan kuantitas yang telah disepakati bersama. LPM juga harus memahami tugasnya sebagai distributor yang harus selalu menjaga kualitas produk selama di jalan dan meningkatkan akses pasar. Sementara itu tugas utama pedagang besar adalah menjaga daya tahan produk (penyimpanan) dan menjual cabai besar sebanyak-banyaknya.

3. Struktur Rantai Pasok

Struktur rantai pasok meliputi pemetaan anggota rantai pasok yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam aktivitas rantai pasok. Anggota rantai pasok cabai besar dibedakan menjadi dua yaitu anggota inti (anggota yang



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

terlibat langsung) dan anggota pendukung (anggota yang terlibat tidak secara langsung). Anggota inti rantai cabai besar meliputi petani, LPM, pedagang besar, dan pengecer. Anggota inti rantai pasok merupakan anggota yang memiliki peranan penting disetiap tahapan yang dilakukan mulai dari produksi sampai pemasaran dan menjadi penentu keberhasilan aliran rantai pasok. Sementara itu, anggota pendukung adalah Sedangkan anggota pendukung adalah bagian dari rantai pasok yang tidak berhubungan secara langsung dengan proses produksi dan pemasaran, namun keberadaannya mempengaruhi keberhasilan rantai pasok.

1) Petani

Petani memiliki peran utama dalam proses produksi dan pasokan cabai besar yang sesuai standar LPM. Petani dikelompokkan dalam bentuk tim dan satu tim maksimal terdiri dari 6 anggota. Hal yang harus diperhatikan petani yaitu proses perawatan cabai yang intensif karena komoditas tersebut rentan terhadap serangan hama dan penyakit. LPM telah memberikan pelatihan terkait SOP budidaya cabai besar agar petani mampu menghasilkan produk yang berkualitas. Rata-rata satu tim petani melakukan proses budidaya cabai merah besar dengan luasan lahan 2.800 m². Hasil produksi cabai merah besar rata-rata mencapai 60 kg untuk setiap kali panen pada satu luasan lahan milik satu tim.

2) LPM

Lembah Pasir Mas (LPM) merupakan sebuah usaha berbentuk perkumpulan yang sudah memiliki badan hukum dari Kemenkumham. LPM memiliki peran dominan dalam aturan main bisnis dan kebijakan pada rantai pasok cabai besar. LPM bertindak sebagai *driven demand supply chain* yaitu lembaga yang mampu mengkoordinasikan sistem dan proses-proses yang bereaksi terhadap sinyal permintaan terkini atau *real-time* di dalam sebuah jaringan dari konsumen, pemasok, dan karyawan. Keberadaan LPM sangat penting karena menjadi penghubung antara pemilik produk dengan konsumen yang membutuhkan. Posisi LPM semakin kuat karena berkontribusi dalam penyediaan lahan, sarana produksi, dan berbagai input produksi. Selain itu LPM juga berperan dalam kegiatan sortasi dan penentuan *grading*.

3) Pedagang Besar

Pedagang besar yang bermitra dengan LPM adalah Hj. Ujang yang memiliki lapak di Pasar Cikurubuk. Sebagai pemasar yang sudah memiliki segmen pasar luas, Hj. Ujang mampu menerima berapapun volume cabai besar yang dipasokan. Pedagang besar melakukan sortasi dan *grading* dengan tiga kelompok yaitu super, sedang, dan kecil. Semua pasokan cabai merah yang dihadirkan akan dibeli dan dinilai dengan nominal uang, artinya tidak ada produk *return* (pengembalian). Akan tetapi penilaian produk dapat masuk ke



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

dalam kategori yang mana menjadi keputusan dan kewenangan pedagang besar. Tentunya dengan melalui proses negosiasi dan kesepakatan.

4) Pedagang pengecer

Pedagang pengecer yang menjadi langganan Hj. Ujang ada di tiga pasar diluar kota yaitu Pasar Kampung Rambutan Jakarta Timur, Pasar Caringin Bandung, dan Pasar Jagasatru Cirebon. Jumlah pasokan masing-masing tujuan adalah 1 ton hingga 2 ton per minggu. Untuk Pasar Caringin dan Jagasatru, biasanya pedagang pengecer menghendaki cabai merah jenis TW dan Tanjung. Sementara itu, untuk tujuan Pasar Kampung Rambutan, pelanggan menginginkan cabai merah jenis TW saja.

Selanjutnya anggota pendukung rantai pasok yang terlibat antara lain toko saprodi, toko karung, dan toko alsintan. Hubungan LPM dengan toko-toko tersebut adalah jual beli putus atau tidak terjadinya kontrak kerja sama dalam hitungan waktu serta pembayaran harus dilakukan secara lunas untuk mendapat hak atas barang yang dibeli secara keseluruhan.

4. Proses Bisnis Rantai Pasok

Proses bisnis rantai pasok secara umum dapat dibedakan menjadi dua yaitu *cycle view* dan *push or pull view*. Proses *cycle view* pada rantai pasok terdiri dari empat proses yaitu procurement, manufacturing, replenishment dan customer order (Betha Wahyuningtyas). Namun dalam proses bisnis aliran rantai pasok cabai besar tidak terjadi proses manufacturing karena tidak terjadi proses pengolahan dan tidak terdapat proses penambahan pesanan. Sebab cabai besar yang dihasilkan secara keseluruhan langsung dijual dan tidak dapat di-stok dalam waktu yang lama. Sementara itu, terdapat proses procurement di tingkat pedagang besar dan proses customer order yang dilakukan pedagang pengecer kepada pedagang besar.

Pola distribusi cabai besar menjelaskan tiga komponen utama, yaitu aliran produk, aliran finansial dan aliran informasi. Aliran produk dimulai dari hasil panen yang dikirim oleh petani ke LPM. Di LPM terjadi proses penimbangan hasil panen, sortir, grading dan pengemasan oleh ketua divisi, sekertaris dan anggota sebelum dilakukan pelaporan kepada ketua LPM. Pengemasan produk menggunakan karung dengan kapasitas 30 kg. Proses pengiriman dilakukan menggunakan motor hingga ke pedagang besar. Sementara dari pedagang besar ke pengecer dilakukan menggunakan mobil bak. Aliran finansial terjadi hilir ke hulu. Sedangkan aliran informasi terjadi mengenai fluktuasi harga, kondisi pasar, dan spesifikasi cabai yang dibutuhkan konsumen.

5. Sumber Daya Rantai Pasok

Sumber daya rantai pasok merupakan semua hal yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan produk sampai produk berada di tangan konsumen, sumber daya



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

tersebut terdiri dari fisik, teknologi, manusia, dan permodalan (Haryandi). Sumber daya fisik yang dimiliki oleh petani yaitu kendaraan untuk mengirim produk pertanian dari lahan ke LPM. Petani tidak mempunyai sumber daya fisik lainnya karena semua sudah disiapkan oleh pihak LPM, petani hanya mengeluarkan tenaga untuk melakukan proses budidaya serta pengiriman hasil panen ke LPM. Sumber daya fisik yang dimiliki oleh LPM mencakup lahan pertanian, peralatan dan mesin pertanian, peralatan pasca panen, perlengkapan pengemasan, kendaraan untuk mengirim hasil panen ke pedagang besar. Semua perlengkapan yang diperlukan petani mitra disediakan oleh LPM.

Sumber daya manusia yang digunakan dalam budidaya cabai merah di tingkat petani sekitar maksimal enam orang dari awal budidaya sampai pengiriman hasil panen ke LPM. Sebagian besar petani yang bermitra berasal dari daerah sekitar Kelurahan Urug dekat kantor sekretariat LPM. Sumber modal rantai pasok memberikan pinjaman untuk menunjang terjadinya aliran rantai pasok. LPM menjadi tempat sebagai pinjaman modal para petani dalam memenuhi kebutuhan input pertanian untuk memperlancar proses budidaya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa kondisi umum rantai pasok cabai besar pada Perkumpulan Lembah Pasir Mas dengan kerangka *food supply chain networking* terbukti sudah terhubung dan saling memiliki ketergantungan antar pelaku rantai yang terlibat. Akan tetapi hubungan kolaborasi dan kerjasama masih sebatas penjualan produk, penyediaan input produksi, dan pembinaan petani. Manajemen yang dilakukan juga nampak masih sederhana, bahkan belum menggunakan kontraktual masih berpegang teguh pada asas kepercayaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Universitas Siliwangi yang telah memberikan hibah pendanaan penelitian skema Penelitian Pengembangan Kapasitas (PPKap) tahun 2024 dengan nomor kontrak 161/UN58.06/PM.00.00/2024, sehingga kegiatan penelitian berjalan dengan lancar. Terimakasih juga disampaikan kepada Pengurus Lembah Pasir Mas, Petani mitra, Pedagang Besar di Cikurubuk, Pedagang Pengecer di Kampung Rambutan dan BPP Kecamatan Salawu, Kota Tasikmalaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2016). *Mengenal Varietas Cabai TW*. www.Pertanianku.Com.
<https://www.pertanianku.com/mengenal-varietas-cabai-tw/>
- Apriyani, D., & Helbawanti, O. (2022). Rantai Pasok Beras di Kecamatan



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III
Kualitas Sumberdaya Manusia
“Refleksi Budaya Kemajapahitan: SDM Unggul Menuju Indonesia Emas
2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan”

- Pamarican Kabupaten Ciamis dengan Pendekatan Food Supply Chain Networks. *Mahatani*, 5(1), 111–122.
- Azzahra, N. L. (2024). Analisis Strategi Rantai Pasok dan Risiko untuk Menjaga Kestabilan Pengadaan Barang dan Jasa di Mixue. *Urnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(2), 133–142. <https://doi.org/10.61722/jiem.v2i2.913>
- BPS. (2023). *Konsumsi Cabai Besar dan Rawit 2022 Sudah Melampaui Capaian Sebelum Pandemi*. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/06/22/konsumsi-cabai-besar-dan-rawit-2022-sudah-melampaui-capaian-sebelum-pandemi>
- BPS Kota Tasimalaya. (2023). Kota Tasikmalaya dalam Angka tahun 2023. In *BPS Kota Tasimalaya*. BPS Kota Tasikmalaya. <https://doi.org/10.1088/1751-8113/44/8/085201>
- BPS Provinsi Jawa Barat. (2023). *Provinsi Jawa Barat dalam Angka 2023*.
- Chopra, S., & Meindhl, P. (2007). *Supply chain management: strategy, planning, & operations* (3rd ed). Pearson Education.
- Farid, M., & Subekti, N. A. (2012). Tinjauan terhadap produksi, konsumsi, distribusi dan dinamika harga cabe di Indonesia. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 6(2), 211–234.
- Harya, G. I., Sudiyarto, & Santoso, W. (2020). Model Prioritas untuk Kinerja Rantai Pasok Kakao di Jawa Timur Indonesia. *Jurnal Universitas Wijaya Kusuma Surabaya*, 20(1), 67–85.
- Kementerian Pertanian. (2021). Analisis Kinerja Perdagangan Cabai Merah. *Pusat Data Dan Sistem Informasi Pertanian*, 1–23. https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/Analisis_Kinerja_Perdagangan_Komoditas_Cabai_Merah_Semester_I_Tahun_2021.pdf
- Palar, N. . ., Pangemanan, P. A. ., & Tangkere, E. G. . (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Cabai Rawit Di Kota Manado. *Agri-Sosioekonomi*, 12(2), 105. <https://doi.org/10.35791/agrsosek.12.2.2016.12278>
- Qomariah, N. (2016). *Marketing Adactive Strategy*. *Cahaya Ilmu* (Issue July).
- Sri Wahjuni Latifah, & Uci Yuliaty. (2019). Dimensi Kompetitif Lingkungan Rantai Pasokan Upaya Mencapai Keunggulan Bersaing UMKM di Malang. *BENEFIT Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 4(1), 41–53.
- Surani, R. (2020). *Outlook Cabai : Komoditas Pertanian Subsektor Hortikultura*. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, Kementerian Pertanian.
- Taufik, M. (2011). Analisis Pendapatan Usaha Tani dan Penanganan Pascapanen Cabai Merah. *Jurnal Litbang Pertanian*, 30(2), 66–72.
- Vorst, V. (2006). *Quantifying the Agri-Food Supply Chain*. Logistics and Operations Research Group, Wageningen University.
- Vorst, J. Van Der. (2006). Performance Measurement in Agri-Food supply Chain Networks. *Quantifying the Agri-Food Supply Chain*, June, 13–24. <https://doi.org/10.1007/1-4020-4693-6>
- Wong, H. (2009). Perancangan Arsitektur Sistem Informasi Manajemen Rantai Pasokan. *Media Informatika*, 8(3), 110–120.