

NASKAH PUBLIKASI

**PROSES BISNIS RANTAI PASOK CABAI MERAH DI KECAMATAN
PANJATAN KABUPATEN KULON PROGO**

**Diajukan untuk Memenuhi Syarat Memperoleh
Derajat Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**



Disusun oleh:

Vianda Delliviana Rismayanti

20160220182

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2020**

HALAMAN PENGESAHAN
NASKAH PUBLIKASI
PROSES BISNIS RANTAI PASOK CABAI MERAH DI KECAMATAN
PANJATAN KABUPATEN KULONPROGO

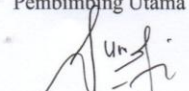
Disusun oleh:

Vianda Delliviana Rismayanti
20160220182

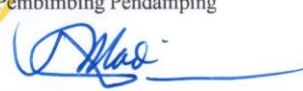
Telah disetujui pada tanggal 27 Januari 2020

Yogyakarta, 27 Januari 2020

Pembimbing Utama


Dr. Susanawati, S.P., M.P.
NIK. 19740221200004133052

Pembimbing Pendamping



Heri Akhmadi, S.P., M.A.
NIK. 19820126201602133064



Mengetahui,

Ketua Program Studi Agribisnis
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta




Eni Istiyanti, M.P.
NIK. 19650120198812133003

PROSES BISNIS RANTAI PASOK CABAI MERAH DI KECAMATAN PANJATAN KABUPATEN KULON PROGO

ABSTRACT

This study aims to describe the structure of chili supply chain relationships based on actors and their activities and to know the process of supply chain business of red chili in Panjatan District, Kulonprogo Regency, according to the chain business process relationship, distribution patterns, supporting actors, collaborative planning and research, collateral brand identity, risk aspects, and trust building. This research was conducted in Kulonprogo Regency which was chosen deliberately considering it has the highest level of red chili production in Special Region of Yogyakarta. Sampling in this study was carried out in several stages. The first stage was in Panjatan District, the second stage was in Garongan Village, and the third stage was in Sub-Village 1 and 3. Garongan Village was chosen for the reason that in 2018 it has the highest production of red chili in Panjatan District. Farmer respondents were determined using purposive sampling method. While the other respondents such as middlemen, Chairman of the Auction Market, Collector Traders, Bandar of PIKJ, Centheng of PIKJ, Retailers, and consumers were chosen using snowball sampling. The results showed that the structure of red chili supply chain relationship was created by 8 actors consisting of 3 chains, and had various activities such as planting, sorting, packaging, pricing, price quotations, information updates, purchasing, transporting, shipping, receive payments, sales, and cleanse or separate of red chili. The business process relationship consists of 3 cycle views and push or pull view, with all three chains in the same condition. There were 9 supporting actors in the red chili supply chain business process and various collaborative studies have been carried out by various agencies and academics. In addition, there were 6 risks faced by chain actors and there was no brand from the products they distributed. Cooperation that takes place along the supply chain was not formally bound by contract.

Keywords: *red chili, supply chain, process of supply chain business*

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan struktur hubungan rantai pasok cabai merah di Kabupaten Kulonprogo dilihat dari pelaku dan aktivitasnya serta mengetahui proses bisnis rantai pasok cabai merah di Kabupaten Kulonprogo dilihat dari, hubungan proses bisnis rantai, pola distribusi, pelaku pendukung, perencanaan dan penelitian kolaboratif, jaminan identitas merek, aspek risiko, dan *trust building*. Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Kulonprogo yang dipilih secara sengaja karena mempunyai tingkat produksi cabai merah tertinggi di Daerah Istimewa Yogyakarta. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara bertahap. Dimana tahapan pertama berada di Kecamatan Panjatan, tahapan kedua berada di Desa Garongan, dan tahapan ketiga berada di Dusun 1 dan 3. Desa Garongan dipilih karena pada tahun 2018 memiliki produksi cabai merah tertinggi di Kecamatan Panjatan. Responden petani ditentukan dengan metode

purposive sampling. Penentuan responden selain petani seperti tengkulak, Ketua Pengurus Pasar Lelang, Pedagang Pengumpul, Bandar PIKJ, Centheng PIKJ, Pedagang Pengecer, dan konsumen menggunakan *snowball sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur hubungan rantai pasok cabai merah dibentuk oleh 8 pelaku yang terdiri dari 3 rantai, dan memiliki berbagai aktivitas yang beragam seperti budidaya cabai merah, sortasi, pengemasan, penentuan harga, penawaran harga, update informasi, pembelian, pengangkutan, pengiriman, menerima pembayaran, penjualan, dan membersihkan atau memisahkan. Hubungan proses bisnis terdiri dari 3 *cycle view* dan *push or pull view*, dengan ketiga rantai yang kondisinya sama. Terdapat 9 pelaku pendukung dalam proses bisnis rantai pasok cabai merah serta berbagai penelitian kolaboratif telah dilakukan berbagai instansi dan akademisi. Selain itu, terdapat 6 risiko yang dihadapi oleh pelaku rantai dan produk yang di distribusikan tidak memiliki merek. Kerjasama yang terjadi di sepanjang rantai pasok tidak terikat dengan kontrak secara formal.

Kata Kunci: cabai merah, rantai pasok, proses bisnis rantai pasok

PENDAHULUAN

Subsektor pertanian yang memberikan kontribusi dalam pembangunan pertanian yaitu tanaman hortikultura. Hortikultura merupakan salah satu subsektor pertanian yang memiliki berbagai jenis komoditas potensial dan dapat memberikan kontribusi terhadap pembangunan ekonomi. Subsektor hortikultura meliputi sayur-sayuran, buah-buahan, tanaman hias, dan biofarmaka. Komoditas hortikultura yang banyak dibudidayakan dalam berbagai skala usahatani yaitu cabai. Cabai menjadi sayuran yang banyak diminati, hal ini didasarkan pada besarnya volume konsumsi cabai di Indonesia dalam kurun waktu 5 tahun terakhir diketahui bahwa perkembangan konsumsi cabai memiliki nilai rata-rata pertumbuhan sebesar 20% per tahun (Kementerian Pertanian, 2015). Dari berbagai jenis komoditas cabai, cabai merah (*Capsicum annum L.*) merupakan komoditas yang banyak dibudidayakan oleh petani. Cabai merah dipilih karena banyak diminati oleh konsumen dan memiliki harga jual yang cukup tinggi serta prospek pasar yang baik. Cabai merah juga dipilih karena memiliki wilayah pemasaran yang cukup baik serta dapat ditanam pada berbagai lingkungan seperti daerah pesisir, dataran menengah, dan dataran tinggi (Rukmana & Yuyun, 2002).

Produksi cabai merah di Pulau Jawa selama kurun waktu 2006-2015 memberikan kontribusi rata-rata sebesar 50.79% per tahun sedangkan dari luar

Pulau Jawa sebesar 43.21% (Yanuarti & Afsari, 2016). Salah satu daerah penghasil cabai merah di pulau Jawa yaitu Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dan produksi cabai merah tertinggi terdapat di Kabupaten Kulonprogo pada tahun 2015 sebanyak 16.828 ton atau setara dengan 71,92% dari total produksi di D.I. Yogyakarta. Selama tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 produksi cabai merah di Kabupaten Kulonprogo terus mengalami kenaikan dibandingkan dengan tahun sebelumnya (Badan Pusat Statistik Daerah Istimewa Yogyakarta, 2016). Banyaknya hasil produksi cabai merah di Kabupaten Kulonprogo, menjadikan wilayah tersebut sebagai sentra penghasil cabai merah di Daerah Istimewa Yogyakarta. Kabupaten Kulonprogo terdiri dari 12 kecamatan yaitu Samigaluh, Kalibawang, Nanggulan, Girimulyo, Kokap, Pengasih, Sentolo, Lendah, Galur, Panjatan, Wates, dan Temon. Lokasi penghasil cabai merah terbesar di Kabupaten Kulonprogo terletak di Kecamatan Panjatan dengan volume produksi yang mengalami peningkatan dari tahun 2016 sampai tahun 2017 berturut-turut yaitu 6.434.300 kg dan 9.403.900 kg (Badan Pusat Statistik Kabupaten Kulonprogo, 2017).

Produksi cabai merah yang tinggi tidak selalu berbanding lurus dengan pendapatan yang diperoleh petani. Hal ini dikarenakan sistem distribusi yang terjadi pada komoditas cabai merah di Kabupaten Kulonprogo belum berjalan dengan baik. Sistem distribusi cabai merah akan berjalan dengan baik apabila aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi suatu komoditas dapat diketahui oleh semua pihak. Aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi komoditas cabai merah secara optimal dapat menjadi kunci keberhasilan sistem distribusi. Dalam mengoptimalkan distribusi cabai merah, setiap usahatani perlu memperhatikan struktur rantai pasok dalam penyediaan serta pendistribusian komoditas yang dihasilkan. Rantai pasok atau *supply chain* merupakan suatu konsep dimana terdapat sistem pengaturan yang berkaitan dengan aliran produk, aliran informasi, maupun aliran keuangan (Josine dkk., 2018). Seluruh proses yang berkaitan dengan pengaturan rantai pasok dapat dijelaskan secara keseluruhan dalam proses bisnis rantai pasok. Penggambaran tentang hubungan proses bisnis, pola distribusi, perencanaan dan penelitian kolaboratif, jaminan identitas merek, aspek risiko, dan proses membangun kepercayaan dapat diketahui

secara lebih mendalam melalui proses bisnis rantai pasok. Proses bisnis dapat dikatakan baik apabila terjadi integrasi diantara pelaku rantai yang terlibat dalam pendistribusian suatu komoditas.

Salah satu kendala dalam pendistribusian cabai merah sampai ketangan konsumen yaitu banyaknya pelaku yang terlibat dengan berbagai kepentingan sehingga menyebabkan harga cabai merah yang fluktuatif. Fluktuasi harga yang terjadi pada komoditas cabai merah dapat disebabkan oleh besarnya jumlah permintaan dan penawaran. Selain itu, para pedagang di Kabupaten Kulonprogo dapat menentukan harga cabai merah sesuka hatinya, sehingga menyebabkan harga cabai merah naik atau turunnya sulit diprediksi. Fluktuasi harga cabai merah yang terjadi secara terus menerus dapat menyebabkan kerugian seperti pada saat panen raya dan harga cabai merah sedang jatuh, petani dirugikan karena menerima harga yang rendah. Selanjutnya jika harga cabai naik maka pihak konsumen yang akan dirugikan dan apabila fluktuasi ini terus terjadi akan mengakibatkan inflasi yang mengganggu stabilitas ekonomi nasional. Selama kurun waktu November 2015 sampai bulan November 2016 cabai merah berkontribusi terhadap inflasi nasional dengan nilai kontribusi tertinggi pada bulan Desember 2015 sebesar 0.17 (Yanuarti & Afsari, 2016).

Permasalahan fluktuasi harga pada komoditas cabai merah menjadikan komoditas ini sulit untuk dapat diprediksi. Sulit diprediksinya cabai merah yang dapat dihasilkan oleh petani ini menyebabkan jumlah pasokan yang ada di pasar menjadi tidak menentu. Kecamatan Panjatan telah melakukan sebuah upaya untuk menyelesaikan masalah fluktuasi harga cabai merah dengan mendirikan pasar lelang. Berdirinya pasar lelang diharapkan dapat mencegah perlakuan pedagang yang selalu menentukan harga sesuka hatinya sehingga masalah fluktuasi harga dapat terselesaikan. Dengan adanya pasar lelang diharapkan agar petani dapat merubah sebuah kebiasaan yang memproduksi cabai merah pada saat dan jumlah tertentu. Apabila kebiasaan ini tidak diubah maka akan menghambat jalannya rantai pasok komoditas cabai merah. Konsep rantai pasok ini dianggap perlu diketahui oleh semua pelaku rantai pasok karena pasokan cabai merah yang berasal dari Kecamatan Panjatan tidak hanya digunakan untuk memenuhi permintaan di DIY tetapi sampai kepada konsumen yang berada di Jakarta melalui

Pasar Induk Kramat Jati. Pasar Induk Kramat Jati dipilih karena Jakarta merupakan pusat konsumsi hortikultura terbesar di Indonesia.

Terdapat beberapa penelitian terkait rantai pasok cabai merah diantaranya dilakukan oleh Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian yang berkaitan dengan manajemen rantai pasok pada komoditas cabai merah besar di Jawa Tengah. Penelitian ini digunakan untuk mengetahui lebih lanjut tentang pola manajemen rantai pasok ada komoditas cabai merah di Jawa Tengah. Selain itu pada tahun 2013, 2014, 2018, dan 2019 terdapat enam penelitian yang dilakukan oleh Perguruan Tinggi yang berkaitan dengan rantai pasok cabai merah. Penelitian yang dilakukan berkaitan dengan analisis rantai pasok cabai merah yang dilihat dari efisiensi saluran pemasaran, margin pemasaran, dan saluran distribusi yang terjadi dalam proses pemasran cabai merah.

Oleh karena itu ditahun ini penulis melakukan sebuah penilitian tentang Proses Bisnis Rantai Pasok Cabai Merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan struktur hubungan rantai pasok cabai merah di Kabupaten Kulonprogo dilihat dari, pelau dan aktivitasnya, serta proses bisnis rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo dilihat dari, hubungan proses bisnis rantai, pola distribusi, pelaku pendukung, perencanaan dan penelitian kolaboratif, jaminan identitas merek, aspek risiko, *trust building*. Penelitian ini merupakan pembaharuan informasi mengenai rantai pasok cabai merah karena penelitian terdahulu belum ada pembahasan mengenai Proses Bisnis Rantai Pasok komoditas Cabai Merah.

METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu metode penelitian yang menggambarkan secara sistematis, aktual, akurat dan berkaitan dengan faktor, sifat, serta hubungan antar fenomena yang diteliti (Sugiyono, 2017). Metode deskriptif membantu peneliti dalam melakukan penelitian tentang Proses Bisnis Rantai Pasok Cabai Merah di Kabupaten Kulonprogo dengan mendeskripsikan hasil analisis yang dilakukan. Lokasi penelitian adalah Kabupaten Kulonprogo yang dipilih secara sengaja karena kabupaten tersebut memiliki tingkat produksi cabai merah tertinggi di Daerah

Istimewa Yogyakarta. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara bertahap dengan tahapan sebagai berikut:

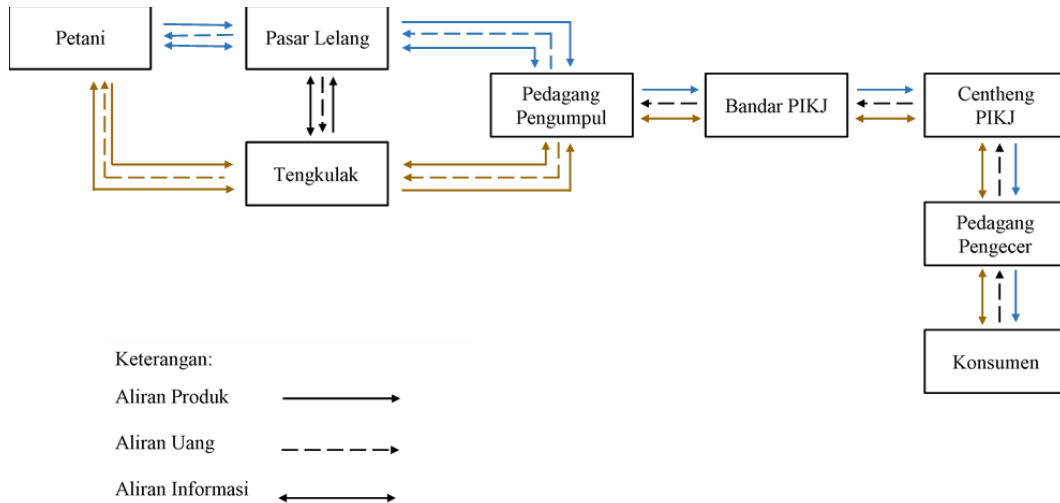
1. Kecamatan Panjatan ditentukan secara sengaja karena kecamatan Panjatan memiliki produksi tertinggi di Kabupaten Kulonprogo sebesar 10.565,3 ton pada tahun 2018.
2. Penentuan tahapan ke dua berada ditingkat Desa, yang ditentukan dari 11 desa di Kecamatan Panjatan. Setelah itu diambil tiga desa yang memiliki pasar lelang cabai merah, dari ketiga desa tersebut diambil satu desa yaitu Garongan karena memiliki peserta pasar lelang terbanyak.
3. Penentuan tahapan ke tiga berada ditingkat dusun yang berada di Desa Garongan yaitu dusun 1 dan 3. Dari jumlah anggota pasar lelang di Desa Garongan diambil 80 petani untuk menjadi responden dengan ketentuan masih aktif menjual cabai merah ke pasar lelang dan membudidayakan cabai merah sebagai tanaman utamanya. Responden petani ditentukan dengan metode purposive sampling.
4. Penentuan responden selain petani seperti tengkulak yang ada di Desa Garongan sebanyak 2 orang, Ketua Pengurus Pasar Lelang di Desa Garongan, Pedagang Pengumpul tingkat kabupaten sebanyak 2 orang, Bandar PIKJ sebanyak 3 orang, Centheng PIKJ sebanyak 10 orang, Pedagang Pengecer sebanyak 20 orang, dan konsumen sebanyak 30 orang menggunakan *snowball sampling*.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini untuk menggambarkan struktur hubungan rantai pasok dilihat dari pelaku dan aktivitasnya menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis proses bisnis rantai pasok dilakukan untuk mengetahui hubungan proses bisnis rantai, pola distribusi, pelaku pendukung, perencanaan dan penelitian kolaboratif, jaminan identitas merek, aspek risiko, serta trust building. Analisis ini berdasarkan kerangka kerja pengembangan rantai pasok pangan (Lambert & Cooper, 2000). Metode yang digunakan untuk menganalisis proses bisnis rantai pasok ini menggunakan bobot skor 1-5. Indikator yang digunakan dalam aliran produk sebanyak 9 indikator; indikator aliran uang sebanyak 4 indikator; dan 11 indikator aliran informasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Struktur Hubungan Rantai Pasok

Struktur hubungan rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo dianalisis berdasarkan pelaku-pelaku yang terlibat dalam pembentukan rantai pasok dan aktivitas dari setiap pelaku yang terlibat. Pelaku rantai pasok cabai merah adalah para pelaku yang terlibat dalam aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi mulai dari produsen yaitu petani cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo hingga konsumen rumah tangga yang melakukan pembelian dari pedagang pengecer yang berada di Pasar Ciracas dan Pasar Kramat Jati yang terletak di Jakarta Timur. Struktur hubungan rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan dibentuk oleh 8 pelaku yang terdiri dari 3 rantai, dan memiliki berbagai aktivitas yang beragam seperti budidaya cabai merah, sortasi, pengemasan, penentuan harga, penawaran harga, update informasi, pembelian, pengangkutan, pengiriman, menerima pembayaran, penjualan, dan membersihkan atau memisahkan.



Gambar 1. Struktur Hubungan Rantai Pasok

2. Proses Bisnis Rantai Pasok

A. Hubungan Proses Bisnis Rantai

Menurut Sunil Chopra & Meindl, (2007) proses bisnis yang terjadi dalam sebuah rantai pasok dapat dilihat dengan dua cara yaitu, cycle view dan push or pull view. Dalam rantai pasok cabai merah terdiri dari 3 cycle view yaitu Procurement cycle, replenishment cycle, dan customer order cycle. Kondisi ini

dikarenakan rantai pasok yang diteliti merupakan produk pangan segar sehingga tidak ada proses pengolahan. Procurement Cycle dilakukan oleh petani cabai merah yang berada di Desa Garongan, Kec. Panjatan, Kab. Kulonprogo. Replenishment cycle dilakukan oleh tengkulak, pasar lelang, dan pedagang pengumpul yang berada di Kulonprogo, serta bandar PIKJ, centehng PIKJ, pedagang pengecer yang berada di Pasar Kramat Jati dan Pasar Ciracas. Customer Order Cycle dilakukan oleh konsumen rumah tangga yang melakukan pembelian secara langsung di Pasar Kramat Jati dan Pasar Ciracas, Jakarta Timur.

Kondisi permintaan konsumen pada proses bisnis rantai pasok cabai merah dilihat dari *push or pull view* terbagi menjadi dua, dimana dalam proses *pull* dapat diketahui dengan pasti permintaan konsumen sedangkan pada proses *push* permintaan konsumen tidak dapat diketahui dengan pasti dan harus dilakukan antisipasi. Menurut Chopra dan Meindl tahun 2007, batasan dari *push or pull* dalam proses bisnis rantai pasok ditandai dengan adanya proses pemesanan yang dilakukan oleh konsumen akhir. Dalam rantai pasok cabai merah proses pemesanan yang dilakukan oleh konsumen rumah tangga kepada pedagang pengecer dalam siklus *customer order* maka dari itu pedagang pengecer melakukan *pull process*. Sedangkan petani cabai merah, tengkulak, pasar lelang, pedagang pengumpul, bandar PIKJ, dan Centheng PIKJ yang melakukan siklus *procurement* dan siklus *Replenishment* sebelum pemesanan konsumen akhir maka dari itu mereka melakukan *push process*.

B. Pola Distribusi

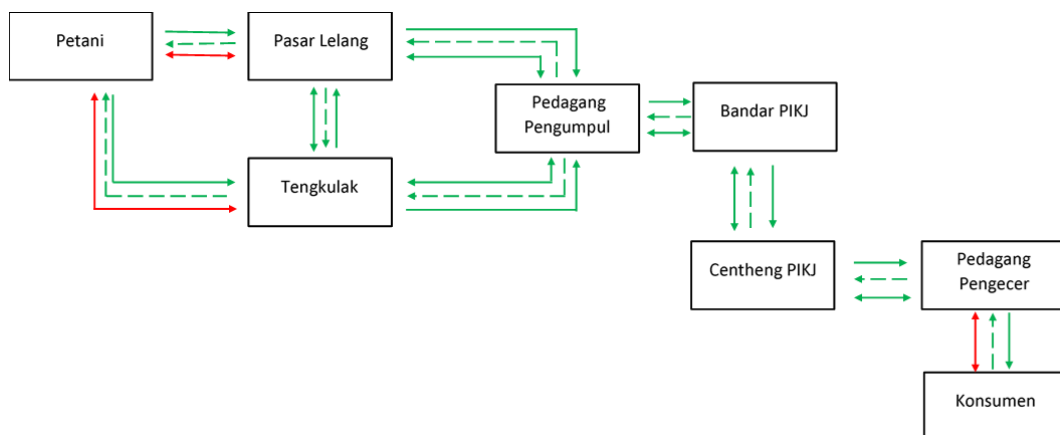
Pola distribusi pada rantai pasok cabai merah dapat dilihat dari aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi yang terjadi diantara setiap pelaku rantai. Dengan pembahasan meliputi kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi yang berjalan tidak lancar atau lancar. Berdasarkan analisis pola distribusi rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo dilihat dari aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi secara keseluruhan untuk aliran produk dan aliran uang dalam kondisi lancar. Sedangkan aliran informasi dalam kondisi lancar dan tidak lancar.

Aliran produk pada rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo seluruhnya berjalan lancar. Indikator yang paling

berpengaruh dalam aliran produk ini yaitu jumlah cabai merah dan kemasan yang digunakan. Jumlah cabai merah dinilai paling berpengaruh karena berkaitan dengan permintaan pasar sehingga akan berdampak pada jumlah pasokan pasar dan harga yang akan terbentuk ditingkat konsumen. Sedangkan indikator kemasan dinilai berpengaruh karena berkaitan dengan kualitas cabai merah yang akan di distribusikan sampai ketangan konsumen rumah tangga yang berada di Jakarta.

Aliran uang pada rantai pasok cabai merah seluruhnya berjalan lancar. Dalam penelitian ini indikator waktu pembayaran tidak menjadi fokus utama. Hal ini dikarena setiap pelaku yang terlihat dalam rantai pasok cabai meah sudah memiliki rasa percaya serta toleransi yang tinggi. Apabila pembayaran dilakukan setelah 5 hari dari penjualan mereka tidak merasa bermasalah dikarena mereka dapat saling mengerti kondisi satu sama lain.

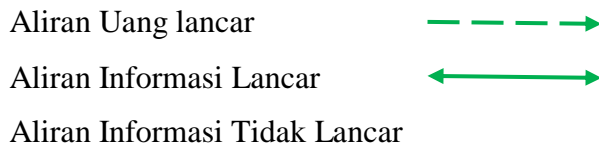
Aliran informasi dalam rantai pasok cabai merah dikategorikan lancar dan tidak lancar. Ketidak lancarannya aliran informasi ini terjadi diantara petani dengan tengkulak, petani dengan pasar lelang, dan pedagang pengecer dengan konsumen. Ketidak lancarannya diantara petani dengan tengkulak maupun petani dengan pasar lelang diakenakan banyak informasi yang tidak disampaikan secara keseluruhan oleh pasar lelang maupun oleh tengkulak. Sedangkan ketidak lancarannya aliran informasi diantara pedagang pengecer dengan konsumen karena baik pedagang pengecer maupun konsumen tidak pernah saling menyampaikan informasi yang berkaitan dengan cabai merah. Secara keseluruhan pola distribusi cabai merah sebagai berikut:



Keterangan:

Aliran Produk Lancar →

↔



Gambar 2. Pola Distribusi Cabai Merah

C. Pelaku Pendukung

Pelaku pendukung rantai pasok adalah pihak-pihak yang secara tidak langsung ikut andil dalam memperlancar jalannya aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi yang terjadi pada setiap pelaku. Pelaku pendukung dalam rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo yaitu:

1. Keluarga Petani

Menurut petani pelaku pendukung yang paling utama adalah keluarga. Hal ini dikarenakan keluarga yang menjadi orang pertama yang selalu membantu dan memberikan dukungan dalam kondisi apapun. Dalam melakukan proses budidaya cabai merah keluarga merupakan orang pertama yang selalu membantu setiap pekerjaan dilahan mulai dari penyemaian bibit, penanaman, pemupukan, dan pengairan tanaman yang dilakukan setiap hari.

2. Masyarakat

Di Desa Garongan Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo memiliki kebiasaan yang sangat baik berupa gotong royong dalam penanaman cabai merah. Hal ini yang menjadikan alasan mengapa masyarakat merupakan pelaku pendukung selanjutnya yang dapat membantu berlangsungnya kegiatan budidaya cabai merah. Selain kegiatan gotong royong, biasanya para petani lebih mengutamakan untuk meminta bantuan masyarakat disekitarnya untuk menjadi buruh dilahannya, sehingga setiap kegiatan yang ada dilahan dapat diselesaikan dengan cepat dengan bantuan buruh.

3. Kelompok Tani

Kelompok tani merupakan pelaku pendukung berikutnya dikarenakan para petani bisa mendapatkan berbagai macam bantuan baik sarana prasarana ataupun benih dan pupuk dengan bantuan pengurus kelompok tani. Selain itu dengan adanya kelompok tani, para petani selalu mendapatkan informasi-informasi terbaru tentang bagaimana cara produksi cabai merah yang baik dan dapat mengetahui bagaimana cara penanganan apabila tanaman mereka terserang penyakit.

Selain itu dengan adanya kelompok tani para petani dapat terus mengetahui perkembangan harga cabai saat ini.

4. Toko Pertanian dan Sarana Produksi

Beberapa petani yang tidak menggunakan benih atau pupuk yang disubsidi oleh kelompok tani mereka lebih memilih untuk berbelanja benih dan pupuk non-subsidi di toko pertanian dan saprodi. Selain untuk pembelian pupuk dan benih mereka juga memerlukan toko ini untuk memberi berbagai macam peralatan dan obat-obatan yang diperlukan dalam berlangsungnya usahatani tersebut.

5. SPBU

Semua pelaku rantai pasok memerlukan bahan bakar untuk berlangsungnya semua kegiatan yang berlangsung. Petani membutuhkan bahan bakar untuk membantu dalam proses pengairan tanaman setiap harinya minimal 2 liter. Selain itu bahan bakar yang dibeli oleh setiap pelaku digunakan untuk menjalankan alat transportasi yang mereka miliki dalam mendukung berlangsungnya proses pendistribusian cabai merah.

6. Toko pulsa

Dalam melakukan proses jual beli cabai merah semua pelaku rantai pasok sudah menggunakan handphone untuk proses pemesanan dan update informasi mengenai cabai merah melalui setiap media yang ada di Handphone. Sehingga keberadaan toko pulsa sangatlah dibutuhkan untuk membantu memperlancar proses pemesanan cabai merah.

7. Bank

Bank memiliki sebuah program kerja untuk memberikan bantuan pinjaman modal kepada petani sehingga banyak petani yang pergi ke bank untuk meminjam modal agar usahatani dapat berlangsung. Alasan petani memilih meminjam uang dibank karena lebih pasti, lebih mudah, dan tidak perlu merasa tidak enak hati kepada orang lain. Salah satu fasilitas yang dimiliki oleh bank yaitu mesin ATM dalam hal ini digunakan untuk proses pembayaran cabai merah yang dibeli. Saat ini semua pelaku sudah menggunakan teknologi transfer sehingga proses pembayaran menjadi lebih mudah. Oleh karena itu, Bank dan

ATM sangat diperlukan untuk membantu berlangsungnya rantai pasok cabai merah.

D. Perencanaan dan Penelitian Kolaboratif

Perencanaan kolaboratif yang perlu menjadi focus dalam rantai pasok Cabai Merah adalah pengendalian terhadap OPT, peningkatan produktivitas dan kualitas, mengingat yang masih menjadi permasalahan utama adalah hama dan penyakit yang kerap menyerang tanaman cabai merah. Hal yang dapat diupayakan yaitu pelaksanaan fungsi kelompok tani secara maksimal sebagai lembaga yang menjadi naungan petani cabai merah. Langkah ini dapat dilakukan agar petani mendapatkan ilmu yang cukup dalam proses budidaya dan pemasaran Cabai merah yang nantinya akan lebih terkoordinasi dan berkembang. Upaya tersebut menjadikan kelompok tani sebagai tujuan utama mereka memasarkan cabai merahnya.

Penelitian kolaboratif telah dilakukan oleh berbagai instansi dan akademisi guna meningkatkan produktivitas dan pemasaran cabai merah. Pemerintah melalui Kementerian Pertanian dan Balai Pengkajian Teknologi Pertanian telah berupaya melakukan penelitian pengendalian hama dan penemuan varietas baru yang dapat digunakan oleh petani. Selain itu, berbagai perguruan tinggi juga telah melakukan upaya menemukan pemasaran cabai merah yang optimal dan teknik budidaya yang efisien serta rantai pasok, baik melalui dukungan dana dari pemerintah maupun swasta. Petani juga dilibatkan dalam prosesnya agar menjadi salah satu referensi bagi petani baik dalam proses budidaya sampai proses pemasaran cabai merah. Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian telah melakukan sebuah penelitian yang berkaitan dengan Manajemen rantai pasok pada komoditas cabai merah besar di Jawa Tengah. Penelitian ini digunakan untuk mengetahui lebih lanjut tentang pola manajemen rantai pasok ada komoditas cabai merah di Jawa Tengah.

E. Jaminan Identitas Merek

Cabai merah segar yang dihasilkan dari rantai pasok ini tidak diberi merek. Cabai merah dari tengkulak atau pasar lelang dan pedagang pengumpul yang ada di Kulonprogo dikemas menggunakan kardus dengan berat bersih 30kg

yang kemudian didistribusikan kepada Bandar yang ada di PIKJ. Setelah sampai kepada Bandar PIKJ dan didistribusikan kepada Centheng barulah cabai merah segar tersebut dikemas menggunakan plastik bening dengan berbagai ukuran sesuai dengan pesanan pedagang pengecer. Cabai merah yang sampai ketangan konsumen akhir juga dikemas dengan menggunakan plastik yang berwarna-warni.

F. Aspek Risiko

Risiko yang dihadapi oleh tiap pelaku rantai pasok cabai merah memiliki berbagai perbedaan. Risiko ini dihadapi pelaku ketika melaksanakan proses bisnis rantai pasok Cabai merah. Terdapat 6 risiko yang dihadapi oleh pelaku rantai pasok Cabai merah Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo, yaitu:

1. Risiko Produksi, risiko ini biasa dihadapi oleh petani cabai merah yang berada di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo berupa gagal panen dan terserang hama serta penyakit
2. Risiko penurunan harga dirasakan oleh setiap pelaku rantai. Penurunan harga akan berpengaruh terhadap keuntungan yang diperoleh oleh setiap pelaku
3. Risiko penurunan kualitas pada cabai merah menjadi risiko yang dirasakan oleh setiap pelaku rantai pasok. Hal itu disebabkan kualitas yang menurun akan berpengaruh terhadap harga cabai merah itu sendiri, baik ditingkat petani bahkan sampai ketingkat konsumen akhir.
4. Risiko Keuangan, berupa kekurangan modal yang biasa dirasakan setiap pelaku rantai pasok
5. Risiko Lingkungan, Cuaca yang tidak menentu merupakan risiko yang harus dihadapi oleh petani. Proses budidaya cabai merah bergantung pada cuaca yang menimpa. Apabila cuaca mendukung petani dapat mengoptimalkan produksi cabai merah. Lain halnya ketika cuaca buruk yang akan berimbas pada penurunan kualitas tanaman.
6. Risiko Kemitraan, yang biasa dihadapi yaitu kekurangan tenaga kerja dan penipuan

G. Trust Building

Proses membangun kepercayaan diantara semua pelaku rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo terjadi karena adanya hubungan kerjasama yang selama ini dijalankan dengan baik. Kerjasama yang

terjadi di sepanjang rantai pasok cabai merah tidak terikat dengan kontrak secara formal, tetapi hanya mengandalkan kontrak secara informal melalui lisan. Walaupun demikian rasa percaya antar antar pelaku rantai pasok cabai merah tetap terjalin dengan baik. Proses membangun kepercayaan antar pelaku terjadi akibat adanya informasi yang didapatkan oleh setiap pelaku rantai pasok cabai merah. Walaupun aliran informasi yang terjadi antara petani dan pasar lelang serta antara pedagang pengecer dengan konsumen tidak lancar, aktifitas pemasaran dapat diupayakan kelancarannya demi mencapai tujuan memberi kepuasan pada konsumen akhir.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini dapat diambil sebuah kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur hubungan rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan dibentuk oleh 8 pelaku yang terdiri dari 3 rantai, dan memiliki berbagai aktivitas yang beragam seperti budidaya cabai merah, sortasi, pengemasan, penentuan harga, penawaran harga, update informasi, pembelian, pengangkutan, pengiriman, menerima pembayaran, penjualan, dan membersihkan atau memisahkan.
2. Hubungan proses bisnis rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan dapat dilihat dari 2 cara yaitu, Cycle view, terdiri dari 3 cycle dan Push or pull view.
3. Kondisi aliran produk dan aliran uang pada rantai pasok cabai merah dari ketiga saluran sudah lancar. Kondisi aliran informasi dalam kategori tidak lancar. Secara keseluruhan pola distribusi komoditas cabai merah di Kecamatan Panjatan dalam kondisi sama.
4. Pelaku pendukung yang terlibat dalam proses bisnis rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan terdiri dari 9 pelaku dan penelitian kolaboratif telah dilakukan oleh berbagai instansi dan akademisi guna meningkatkan produktivitas dan pemasaran cabai merah.
5. Cabai merah segar yang dihasilkan dari rantai pasok ini tidak diberi merek dan terdapat 6 risiko yang dihadapi oleh pelaku rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan.

6. Kerjasama yang terjadi disepanjang rantai pasok cabai merah tidak terikat dengan kontrak secara formal.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Daerah Istimewa Yogyakarta, B. D. (2016). *Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dalam Angka*. BPS.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kulonprogo. (2017). *Kabupaten Kulonprogo Dalam Angka*. BPS Kabupaten Kulonprogo.
- Josine, N. ., Pangemanan, L. ., & Pakasi, C. . (2018). Analisis Rantai Pasok Komoditi Cabai Rawit di Kota Manado. *Agri-Sosio Ekonomi Unsrat, Vol 14 No 1*, 207–214.
- Kementerian Pertanian. (2015). *Outlook Komoditas Pertanian Subsektor Hortikultura Cabai*. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian.
- Lambert, D. M., & Cooper, M. C. (2000). Issues In Supply Chain Management. *Industrial Marketing Management, 29*, 65–83.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV Alfabeta.
- Yanuarti, A. ., & Afsari, M. . (2016). Profil Komoditas Barang Kebutuhan Pokok dan Barang Penting Komoditas Cabai. *Komoditas Cabai Kemendag EWS*. <https://ews.kemendag.go.id>