

## II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI

### A. Tinjauan Pustaka

#### 1. Usaha tani cabai merah

Cabai merupakan salah satu tanaman sayuran yang banyak dibudidayakan oleh petani secara tradisional maupun modern. Tanaman cabai berasal dari dunia tropika dan subtropika Benua Amerika, khususnya Colombia, Amerika Selatan lalu menyebar ke Amerika Latin (Nurfalach, 2010). Cabai merupakan salah satu komoditas hortikultura yang sering di konsumsi oleh masyarakat Indonesia. Cabai sering kali di konsumsi dalam bentuk segar sebagai bumbu maupun dalam bentuk olahan sebagai perasa tambahan seperti saus. Selain itu cabai juga memiliki banyak nutrisi baik bagi tubuh manusia.

Tanaman cabai merah (*Capsicum annum* L.) merupakan kelompok tanaman perdu yang memiliki rasa buah pedas karena disebabkan oleh kandungan *capsaicin*. Secara umum cabai memiliki kandungan kapsaisin sebagai stimulan, dihidrokapsaisin, vitamin A dan C, damar, karoten, damar, zat warna kapsantin, kapsarubin, zeasantin, kriptosantin dan clan lutein (Nurfalach, 2010). Rasa pedas cabai merah diakibatkan dari banyaknya mengonsumsi zat kapsisin yang membuat mulut terasa terbakar dan keluarnya air mata. Tanaman cabai memiliki beberapa jenis diantaranya cabai besar, cabai rawit, cabai hibrida dan cabai hias.

Komoditas yang digunakan pada penelitian ini yaitu cabai merah besar. Cabai merah memiliki ciri-ciri buah besar halus mengkilat serta bijinya yang banyak dengan rasa agak pedas. Berikut merupakan kandungan cabai merah dalam bentuk segar:

Tabel 5. Kandungan Cabai Merah dalam Bentuk Segar

<b>Kandungan Cabai Merah Segar</b>	<b>Jumlah</b>
Kalori	31,0 kal
Protein	1,0 gram
Lemak	0,3 gram
Karbohidrat	7,3 gram
Kalsium	29,0 mg
Fosfor	24,0 mg
Besi	0,5 mg
Vitamin A	470,0 SI
Vitamin B1	0,05 mg
Vitamin C	18,0 mg
Niacin	-
Pektin	-
Pentose	-
Pati	-
Air	-

Sumber: Setiadi dalam Saptana *et.al* (2010)

Pada tabel 5 dapat diketahui kandungan cabai merah dalam bentuk segar paling banyak mengandung Vitamin A sebesar 470 SI. Varietas cabai merah yang berada di tempat penelitian yaitu helix, kio, laba, red lava, yosi, trophy, lole dan NV. Dari delapan varietas yang ada terdapat dua varietas unggulan dan satu varietas dalam tahap coba-coba dalam budidaya cabai merah yaitu helix, kio dan NV. Pada masing-masing varietas pasti memiliki kelebihan dan kekurangan. Helix dan Kio yaitu tidak tahan air hujan berlebih tetapi tahan terhadap hama sedangkan untuk NV tahan terhadap air hujan tetapi varietas ini lebih cepat terserang hama.

Usahatani cabai merah mampu menjanjikan keuntungan yang menarik, namun untuk mengusahakan tanaman cabai ini memerlukan keterampilan dan modal cukup banyak. Dalam mengantisipasi kemungkinan terjadinya kegagalan diperlukan keterampilan dalam menerapkan pengetahuan dan teknik budidaya cabai sesuai dengan daya dukung. Kemudian selain budidaya dan daya dukung penanganan pasca panen juga merupakan tahap terpenting dalam usahatani cabai

merah. Dilihat dari produk pertanian yang mudah busuk, *bulky* dan tidak sekali dipasarkan maka perlu adanya penanganan pasca panen yang baik. Dalam menjaga kualitas buah, tempat hasil panen harus dipisahkan antara buah sakit dan buah sehat. Hal ini bertujuan agar tidak terjadi penularan buah sakit ke buah sehat selama pengangkutan dan penyimpanan. Oleh karena itu, diperlukannya sortasi dan grading dalam memilah cabai merah yang bagus maupun cacat. Pengemasan cabai merah pada pasar lokal, pasar swalayan atau rumah makan memiliki perbedaan dalam pengemasannya. Misalnya dengan menggunakan karung plastik berlubang, plastik khusus atau kardus rokok. Pengelompokan kelas cabai merah dan pengemasannya untuk ekspor akan berbeda juga dalam penanganannya.

## **2. Rantai pasok**

Menurut Hadiguna (2010), rantai pasok adalah jejaring fisik dan aktivitas mengenai aliran bahan dan informasi dalam pendistribusian. Rantai pasok terdiri dari rangkaian proses pengambilan keputusan dan kerja lapang yang berhubungan dengan aliran produk, informasi dan uang. Proses ini bertujuan dalam pemenuhan kebutuhan pelanggan mulai dari produksi sampai konsumen akhir. Selain itu, rantai pasok juga mempunyai ketergantungan dengan aliran logistik, pengangkutan, penyimpanan, pengecer dan konsumen itu sendiri.

Rantai pasok merupakan beberapa perusahaan yang bekerja sama untuk menciptakan dan mengantarkan produk sampai ke konsumen akhir (Rasyid, 2015). *Supply chain* memiliki hubungan yang terus-menerus mengenai barang, uang, dan informasi. Aliran barang biasanya terjadi dari hulu ke hilir, aliran uang terjadi dari hilir ke hulu sedangkan aliran informasi dapat terjadi dari hulu ke hilir maupun dari hilir ke hulu. Terdapat lima pelaku dalam rantai pasok, dilihat secara

horizontal yaitu *supplier* (pemasok), *manufacture* (pabrik pembuat barang), *distributor* (pedagang besar), *retailer* (pengecer) dan *customer* (pelanggan). Adapun secara vertikal, pelaku utama rantai pasok ada lima antara lain: *buyer* (pembeli), *transporter* (pengangkut), *warehouse* (penyimpan), *seller* (penjual) dan lainnya (Assauri, 2011:169).

Terdapat tiga bagian dalam *supply chain* diantaranya *upstream*, *internal* dan *downstream*. *Upstream supply chain* adalah bagian dimana *supplier first-tier* dari perusahaan dan *supplier* telah menjalin suatu hubungan. *Internal supply chain* adalah bagian pada semua proses yang digunakan oleh perusahaan dalam mengubah *input* untuk dikirim *supplier* menjadi *output* dari proses produksi hingga menjadi produk dan di distribusikan diluar perusahaan tersebut. *Downstream* merupakan bagian yang mencakup proses yang terlibat dalam pengiriman produk pada konsumen akhir (Anatan dan Elittan, 2008).

Konsep dalam rantai pasok yaitu menunjukkan dari bahan baku hingga ke konsumen akhir. Terdapat pola rantai pasok bahwa produk mentah didistribusikan kepada *supplier* dan *manufacture* untuk dilakukan pengolahan, sehingga menjadi barang jadi yang didistribusikan kepada *customer* melalui distributor. Terjadinya aliran produk mulai dari *supplier* hingga ke konsumen akhir, sedangkan arus balik aliran adalah aliran permintaan dan informasi. Permintaan dari *customer* diartikan oleh distributor dan distributor akan menyampaikan pada *manufacture*, selanjutnya *manufacture* akan memberikan informasi kepada *supplier*. Rantai pasok mencakup keseluruhan interaksi antara pemasok, manufaktur, distributor, dan konsumen (Siagian, 2005).

### 3. Rantai pasok pertanian

Menurut Marimin dan Maghfiroh (2010), sistem rantai pasok produk pertanian secara alami dibentuk oleh pelaku-pelaku rantai pasok itu sendiri. Sistem rantai pasok produk pertanian dapat dicirikan dengan kekurangan dari produk pertanian dan komposisi pasar seperti Indonesia sebagai negara berkembang. Kedua ciri tersebut akan menentukan kelangsungan jalannya rantai pasok. Rantai pasok produk pertanian dapat bersifat tradisional ataupun modern. Rantai pasok tradisional adalah petani yang menjual produk langsung ke pasar atau lewat tengkulak, dan tengkulak akan menjual produk ke pasar tradisional atau pasar swalayan. Adapun rantai pasok modern terbentuk oleh beberapa hal, antara lain memperbaiki kelemahan karakteristik dari produk pertanian, meningkatkan kualitas untuk pemenuhan kebutuhan konsumen, dan memperluas pangsa pasar yang ada.

Pada rantai pasok modern, petani sebagai produsen dan sebagai *supplier* produk pertanian dengan membentuk kerjasama berdasarkan perjanjian atau kontrak dengan manufaktur, eksportir, atau langsung ritel, sehingga petani memiliki posisi tawar yang baik (Marimin dan Maghfiroh, 2010). Pada hal ini petani sudah memiliki kepastian mengenai harga yang telah terjadi pada kesepakatan antar mitra. selain itu, produk yang diberikan kepada pembeli sudah sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati. Kemudian berbeda dengan rantai pasok tradisional dimana petani akan menjual langsung ke pasar atau melalui tengkulak yang kemudian dijual ke pasar (Marimin, 2010). Hal ini akan melibatkan tengkulak dimana tengkulak akan mengambil keuntungan yang besar sehingga membuat harga di petani sangat rendah. Oleh karena itu, harapannya

pada rantai pasok pertanian dapat berjalan dengan baik melalui kerjasama dengan mitra hingga ke tangan konsumen akhir.

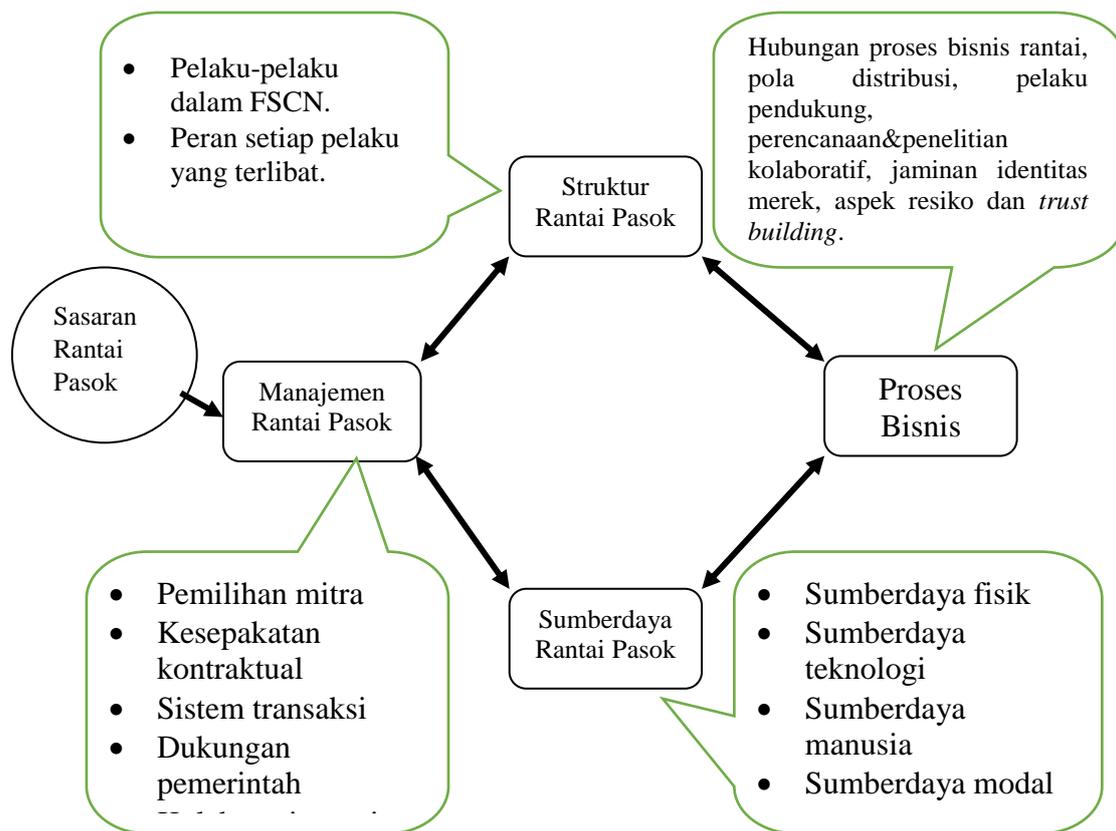
Rantai pasok pertanian merupakan jaringan perusahaan-perusahaan yang bekerjasama dalam menciptakan dan menghantarkan suatu produk komoditas pertanian sampai ke konsumen akhir (Pujawan dan Mahendrawati, 2010). Komoditas pertanian seperti tanaman pangan, hortikultura, perikanan, kehutanan dan peternakan. Komoditas pertanian yang memiliki sifat mudah rusak, *bulky*, sehingga dalam rantai pasoknya perlu penanganan khusus didalamnya, maka akan terjadi perubahan penanganan fisik pada setiap pelaku rantai pasok.

Terdapat perbedaan pada rantai pasok pangan dan rantai pasok produk serta jasa lainnya. Perbedaan yang terlihat pada perubahan secara terus menerus dan signifikan terhadap kualitas produk pangan di seluruh rantai pasok hingga produk ke tangan konsumen akhir (Tobing, 2015). Dalam rantai pasok pangan akan banyak pelaku rantai pasok yang terlibat yaitu dari petani, pengolahan, distribusi, ritel dan konsumen akhir. Kemudian rantai pasok pangan akan menekan keuntungan dan kualitas produk karena produk pangan memiliki potensi yang sangat tinggi terhadap kerugian. Hal tersebut dikarenakan produk pangan yang mudah rusak atau busuk, harus memiliki keamanan produk sendiri demi mempertahankan kualitas. Rantai pasokan pertanian pangan menjadi sistem yang saling berhubungan dengan berbagai macam hubungan kompleks. Hubungan ini tercermin dalam pembentukan jaringan rantai pasokan makanan melalui aliansi, kerja sama horizontal dan vertikal, integrasi maju dan mundur dalam rantai pasokan dan inovasi berkelanjutan (Aramyan, 2007).

Rantai pasok pangan dapat dibedakan menjadi 2 (dua) tipe berdasarkan jenis proses produksi dan distribusi dari produk nabati dan hewani (Tobing, 2015) yaitu:

- a. Rantai pasok produk pangan segar (sayuran, bunga, buah-buahan), secara umum, rantai pasok ini akan melibatkan pelaku diantaranya : petani, pengumpul, grosir, importir dan eksportir, pengecer dan toko-toko khusus. Proses utama dalam rantai pasok produk pangan segar yaitu penanganan, penyimpanan, pengemasan, pengangkutan dan distribusi produk.
- b. Rantai pasok produk pangan olahan (makanan ringan, makanan sajian, makanan kaleng), pada tipe ini produk pertanian dan perikanan digunakan sebagai bahan baku untuk menghasilkan produk-produk pangan yang akan menambah nilai tambah saat dijual. Pada proses ini juga terdapat proses pengawetan dan pendinginan dengan tujuan memperpanjang masa guna (*shelf life*) produk yang dihasilkan.

Keberhasilan dalam rantai pasok pangan sangat bergantung pada interaksi yang dan efektifitas antara pemasok bahan baku, penyedia bahan kemas, pengemas ulang, pabrik maklon, pedagang perantara dan pemasok lainnya (Tobing, 2015). Jika hal tersebut dilaksanakan dengan baik maka akan terjadi kendala pada beberapa pelaku rantai pasok. Berikut merupakan gambaran umum mengenai ruang lingkup dalam rantai pasok pangan :



Gambar 1. Kerangka *Food Supply Chain Network* (FSCN)

Sumber: Vorst 2005

Dalam *Food Supply Chain Network* (FSCN) berbagai pelaku berkolaborasi secara strategis dalam pendistribusian produk pertanian dengan mempertahankan kepentingan masing-masing. Pada dasarnya dalam *Food Supply Chain Network* telah dinyatakan bahwa dalam suatu proses bisnis pasti akan banyak pelaku yang berpartisipasi. Pada setiap pelaku rantai mungkin dapat terlibat lebih dari satu rantai pasok yang seiring waktu diperlukan perubahan kemitraan secara vertikal dan horizontal yang dinamis (Vorst, 2005). Oleh karena itu diperlukannya mengetahui struktur hubungan rantai pasok untuk mengetahui siapa saja yang terlibat dan dengan siapa pelaku melakukan kolaborasi.

#### 4. Struktur hubungan rantai pasok pertanian

Struktur hubungan rantai pasok merupakan susunan suatu item kegiatan atau jaringan kerjasama pengadaan barang atau jasa yang bekerjasama dan saling berkaitan satu sama lain untuk membuat dan mendistribusikan barang atau jasa

tersebut, (Maulani *et al.* 2014). Adapun struktur rantai pasok pertanian yaitu pelaku-pelaku dalam *food supply chain* disertai peran setiap pelaku yang terlibat pada komoditas pertanian.

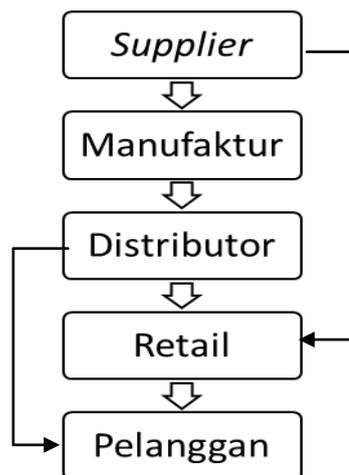
Produk dihasilkan dapat didistribusikan dengan kuantitas, tempat, dan waktu yang tepat untuk memperkecil biaya serta memuaskan pelanggan. *Supply Chain Management* (SCM) bertujuan untuk membuat seluruh sistem menjadi efisien dan efektif, minimalisasi biaya dari transportasi, dan distribusi sampai inventori bahan baku, bahan dalam proses, serta barang jadi. Ada beberapa pemain utama yang memiliki kepentingan dalam SCM, yaitu pemasok (*supplier*), pengolah (*manufacturer*), pendistribusi (*distributor*), pengecer (*retailer*) dan pelanggan (*customer*) (Indrajit dan Djokopranoto dalam Yuniar 2012).

Menurut Marimin dan Maghfiroh (2010), hubungan organisasi dalam rantai pasok adalah sebagai berikut :

- a. Rantai 1 adalah *supplier*. Rantai pasok terbentuk mulai dari *supplier* sebagai penyedia bahan baku yang akan dilakukan penyaluran hingga ke konsumen. Bahan pertama dapat berbentuk bahan baku, bahan mentah, bahan sampingan, bahan dagangan, dan suku cadang. *Supplier* rantai pasok pertanian terdiri dari produsen dan tengkulak. Produsen bisa menjadi *supplier* untuk tengkulak atau langsung *supplier* kepada manufaktur.
- b. Rantai 1-2 adalah *supplier* → manufaktur. Pada rantai pasok pertanian, manufaktur sebagai pengolah produk pertanian yang memberikan nilai tambah atau menjadi bahan jadi. Hubungan antara manufaktur dengan *supplier* mempunyai potensi saling menguntungkan antar kedua belah pihak.

- c. Rantai 1-2-3 adalah *supplier* → manufaktur → distributor. Barang jadi dari manufaktur akan disalurkan kepada pelanggan melalui distributor. Penyaluran atau pendistribusian inilah yang disebut dengan rantai pasok. Kemudian dari distributor akan disalurkan ke pedagang besar dalam jumlah besar dan akan disalurkan kepada pedagang pengecer dengan kuantitas lebih kecil.
- d. Rantai 1-2-3-4 adalah *supplier* → manufaktur → distributor → retail. Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang bermanfaat dalam menyimpan barang sebelum disalurkan ke pihak pengecer.
- e. Rantai 1-2-3-4-5 adalah *supplier* → manufaktur → distributor → retail → pelanggan. Pengecer akan menawarkan produk kepada pelanggan atau pembeli. Mata rantai pasok akan berhenti ketika barang tersebut tiba pada konsumen akhir.

Struktur rantai pasok produk pertanian menurut Marimin dan Maghfiroh (2010) memiliki ciri khusus yaitu tidak selalu mengikuti urutan rantai di atas. Petani dapat menjual produk langsung ke pasar selaku retail, sehingga telah memutus pelaku tengkulak, manufaktur dan distributor. Manufaktur juga tidak harus memasok produk melalui distributornya ke retail, tapi dapat langsung ke pelanggan. Pelanggan disini biasanya adalah pelanggan besar seperti restoran, rumah sakit, ataupun hotel. Manufaktur juga menggunakan jasa eksportir selaku distributor untuk memasok produknya ke pelanggan internasional. Struktur rantai pasok pertanian dapat dilihat pada Gambar 2 sebagai berikut:



Gambar 2. Struktur Rantai Pasok Pertanian  
Sumber: Marimin dan Maghfiroh (2010)

## 5. Manajemen rantai pasok pertanian

Perlu disadari, rantai pasok pasti akan selalu ada dalam dunia bisnis manapun. Walaupun tanpa disadari apakah rantai pasok tersebut dikelola dengan baik atau tidak, bahkan bisa juga sudah dikelola tetapi tidak menyadari. Terlepas dari hal tersebut, suatu organisasi tidak juga secara aktif menjalankan konsep rantai pasok bahkan dalam pengelolaan. Akan tetapi, tidak dapat dipungkiri bahwa dalam bisnis pasti akan tetap ada rantai pasok. Walaupun dalam rantai pasok pasti akan terdapat risiko baik internal antara petani dan supplier maupun eksternal antara supplier dan pemerintah (Susanawati & Fauzan, 2019).

Menurut Yuniar (2012), manajemen rantai pasok sudah ada sejak tahun 1990-an, isu dimana manajemen rantai pasok sebagai tolak ukur manajer senior untuk kebijakan dalam strategi pemasaran. Para manajer senior menyadari bahwa daya saing perlu didukung oleh aliran produk dari hulu hingga hilir atau pengguna akhir secara efektif dan efisien. Dalam aliran tersebut tentunya akan bersamaan mengalir pula mengenai informasi. Oleh karena itu, perlu adanya manajemen rantai pasok pada setiap bisnis sebagai strategi pengembangan perusahaan.

Menurut Anwar (2013), manajemen rantai pasok merupakan aplikasi terpadu yang mendorong sistem informasi kepada manajemen dalam pengadaan barang dan jasa bagi perusahaan serta menjalin koordinasi strategi dari fungsi-fungsi bisnis tradisional antar perusahaan dalam *supply chain* jangka panjang. Jadi rantai pasok adalah jaringan fisiknya, seperti perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam memasok bahan baku, memproduksi barang maupun mendistribusikan sampai ke konsumen akhir, sedangkan SCM (*Supply Chain Managemet*) adalah metode, alat atau pendekatan pengelolanya. Integrasi SCM mulai dari pengiriman pesanan dan proses, pengadaan bahan mentah, *order tracking*, penyebaran informasi, perencanaan kolaboratif, pengukuran kinerja, pelayanan purna jual dan pengembangan produk (Anwar, 2013).

Proses rantai pasok terdiri dari lima area yaitu: 1. *Product development*, yang terdiri dari pemasok, distributor dan pedagang pengecer dalam melakukan riset untuk melakukan pengembangan produk. 2. *Procurement*, adalah aktivitas untuk mengadakan material dan bahan baku dengan memilih pemasok, mengevaluasi kinerja pemasok, mengawasi risiko rantai pasok, serta menjalin dan memelihara hubungan dengan pemasok. 3. *Planning and control*, kegiatan perkiraan permintaan, perencanaan kapasitas, perencanaan produksi dan persediaan. 4. *Production and quality control*, kegiatan melakukan produksi dan pengendalian kualitas. 5. *Distribution*, kegiatan perencanaan rantai distribusi, penjadwalan, pengiriman, memelihara hubungan dengan perusahaan jasa pengiriman, memonitor tingkat pelayanan pelanggan (Pujawan dalam Kambey *et.al*, 2016).

Menurut Marimin dan Maghfiroh (2010) mengatakan bahwa manajemen rantai pasok produk pertanian dengan produk manufaktur dapat berbeda dilihat dari manajemen rantai pasok. Hal ini dikarenakan produk pertanian yang bersifat mudah rusak, memiliki proses penanaman, pertumbuhan dan pemanenan yang bergantung pada iklim maupun musim. Hasil panen produk pertanian memiliki ukuran yang bervariasi dan bersifat *bulky* sehingga sulit untuk segera ditangani. Rantai pasok memiliki struktur hubungan yang berbeda pula antara produk pertanian dan produk manufaktur. Rantai pasok pada produk pertanian tidak harus mengikuti rantai pasok seperti manufaktur, syaratnya untuk produk pertanian yaitu melakukan fungsi-fungsi pemasaran seperti yang dilakukan pada rantai berikutnya.

Sedangkan menurut Widodo *et al.* (2011), produk segar pertanian yang memiliki sifat musiman, *perishable* dan banyaknya penanganan saat produksi akan berpengaruh dalam rantai pasok. SCM untuk produk segar pertanian ditunjukkan dengan beberapa ciri sebagai berikut : 1) proses "*plant flowering*" dan "*plant growing*" tergantung dari keadaan di lahan pertanian, 2) jumlah produk segar yang dapat dipanen dipengaruhi oleh "*plant growing*" yang sulit dikendalikan, 3) proses "*loss*" (kehilangan) dimana produk segar saat mulai dipanen dan tergantung pada proses penanganannya, 4) semua produk segar harus dikonsumsi langsung oleh konsumen atau digunakan sebagai bahan di industri makanan atau minuman sebelum mengalami "*pilferage*". Total produk segar mengalami kehilangan berkisar 20 – 60 % dari total jumlah produk yang dipanen di suatu negara. Jumlah kehilangan yang cukup besar ini akan mengurangi kuantitas atau ketersediaan yang diminta oleh konsumen atau pelanggan.

Menurut Hadiguna (2010), tujuan manajemen rantai pasok adalah memperbaiki kepercayaan dan kolaborasi sejumlah mitra rantai pasok mengenai perbaikan persediaan dan kecepatan peningkatan persediaan. Paling utama dalam perbaikan rantai pasok adalah pada persediaan sehingga kinerja rantai pasok dapat diukur dengan pemenuhan permintaan konsumen. Manajemen rantai pasok juga dapat mengetahui mengenai kualitas, kuantitas dan waktu yang tepat saat pendistribusian suatu produk. Selain itu, manajemen rantai pasok dapat mengetahui keuangan yang terjadi berjalan dengan baik atau tidak dalam suatu pendistribusian produk hingga ke konsumen akhir.

Pada penelitian Wuwung, (2013) hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan metode alat analisis rantai pasokan dari awal sampai akhir dengan proses aktivitas pengadaan bahan baku, menjadi barang setengah jadi dan produk akhir hingga ke tangan konsumen, tidak efisien karena banyak mengorbankan waktu dan biaya. Hal ini dikarenakan sistem rantai pasok yang terjadi antar pelaku masih menggunakan sistem barter, dimana petani akan mendapatkan modal terlebih dahulu dari tengkulak dan pada saat petani memiliki hasil panen maka sebagian besar adalah milik tengkulak. Oleh karena itu, pentingnya melakukan manajemen rantai pasok pada sebuah bisnis untuk mengetahui pada aliran mana yang membuat distribusi tidak lancar atau merugikan.

Menurut Vorst (2005) menyatakan dalam satu waktu, proses paralel dan berurutan dapat terjadi dalam rantai pasok pertanian sehingga proses bisnis didalam jaringan rantai pasok pertanian akan teridentifikasi lebih dari satu. Sebagai contoh, proses bisnis cabai merah untuk diolah menjadi saus sehingga sebelum ke perusahaan saus maka cabai merah akan ditangani oleh perusahaan

perantara, sehingga pada proses pengaliran setiap anggota rantai pasok melakukan proses bisnis sesuai dengan kebutuhan. Dalam mewujudkan efisiensi rantai pasok pada suatu komoditas maka diperlukannya pengelolaan rantai pasok didalamnya.

Menurut Hidayat (2017) manajemen rantai pasok dan jaringan menjelaskan mengenai pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah dan kolaborasi rantai pasok yang mengacu pada kerangka *Food supply chain network* (FSCN). Oleh karena itu, penelitian manajemen rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo berdasarkan teori Vorst 2005 mengenai kerangka *Food Supply Chain Network* dilihat dari segi aspek diantaranya :

a. Pemilihan Mitra

Menurut Anatan dan Ellitan (2008), kemitraan merupakan suatu peranan yang penting dalam rantai pasok karena akan menentukan nilai dalam rantai pasok tersebut. Pemilihan mitra adalah proses memilih rekan kerja untuk dapat bekerja sama dalam suatu usaha (Qhoirunisa, 2014). Kriteria pemilihan mitra dapat ditentukan pada salah satu pihak yang lebih tinggi kedudukannya semisal tengkulak akan memilih petani yang sudah menjadi langganan. Pemilihan mitra pada rantai pasok pertanian umumnya menggunakan konsep kepercayaan karena kurangnya pengetahuan petani mengenai harga pasar.

Menurut Saptana *et al.* (2006) menganalisis kelembagaan kemitraan rantai pasok komoditas hortikultura. Dimana kemitraan rantai pasok sangat penting dalam distribusi hortikultura. Dalam menjalin mitra pada rantai pasok maka diperlukannya beberapa kriteria yang sesuai dengan kesepakatan. Kemudian penelitian selanjutnya tentang analisis kelembagaan kemitraan dilakukan oleh

Indraningsih *et al.* 2007 dalam Yuniar (2012) menunjukkan bahwa terdapat kendala dalam rantai pasok hortikultura karena pemilihan mitra yang kurang tepat dan pemantauan rantai pasok yang terjadi. Kemudian pada penelitian Qhoirunisa (2014) menunjukkan bahwa pemilihan mitra dilakukan oleh anggota rantai pasok dengan beberapa pertimbangan seperti harga yang tinggi, langganan, dan lokasi yang dekat.

#### b. Kesepakatan Kontraktual

Kesepakatan kontraktual adalah suatu kontrak mengenai hal-hal yang telah disepakati bersama anatar pelaku rantai pasok baik secara tertulis maupun tidak tertulis (Qhoirunisa, 2014). Kesepakatan kontraktual memiliki peran sebagai pemberi gambaran terkait komitmen dan batasan-batasan yang harus dilakukan oleh pihak yang bermitra dan berfungsi dalam jangka waktu yang ditentukan (Hidayat *et al.* 2017). Pada umumnya, jika petani yang memiliki pengetahuan kurang maka jarang akan terjadi kesepakatan kontraktual antar pelaku. Akan tetapi, jika pelaku rantai pasok seperti pedagang besar dengan perusahaan produsen maka seharusnya pelaku menggunakan kesepakatan kontraktual.

Pada Penelitian Rizky, K (2018) menunjukkan bahwa sasaran pasar ditentukan dengan ukuran dan kualitas mutu. Dari penelitian tersebut pada kesepakatan kontraktual dengan mitra perlu diperhatikannya hal-hal yang perlu disepakati seperti kualitas, kuantitas, waktu pembayaran dan sistem transaksinya. Kemudian pada penelitian Kambey *et al.* (2016) dengan hasil penelitian produk atau hasil panen yang di jual oleh para petani berupa sayur kubis yang segar. Hal yang mendasar bahwa produk yang diberikan petani dengan kualitas segar yaitu karena adanya kesepakatan kontraktual yang terjadi pada petani dengan mitra.

Selanjutnya pada penelitian Qhoirunisa (2014) menunjukkan bahwa kesepakatan kontraktual yang terjadi antar anggota rantai pasok padi berlangsung secara informal melalui lisan. Jadi dapat diketahui bahwa kesepakatan kontraktual dalam manajemen rantai pasok dapat dilakukan secara tertulis maupun tidak tertulis, biasanya yang secara lisan terjadi karena menggunakan sistem kepercayaan. Menurut Yuniar (2012) keberhasilan kelembagaan kemitraan dalam rantai pasok pertanian bergantung pada pelaku rantai pasok sejauh mana terlibat dan mampu menerapkan kunci sukses yang melandasi aktivitas didalamnya. Pada penelitian Marimin dan Maghfiroh (2010) kunci sukses yaitu kepercayaan yang terbangun di antara anggota rantai pasokan mampu mendukung kelancaran aktivitas rantai pasokan, seperti kelancaran pada transaksi penjualan, distribusi produk, dan distribusi informasi pasar.

#### c. Sistem Transaksi

Proses transaksi dapat dilihat pada setiap pelaku rantai pasok. Pada umumnya, pemilihan sistem transaksi berdasarkan kesepakatan pembayaran pada awal bermitra. Pada penelitian Qhoirunisa (2014) mengatakan bahwa sistem transaksi yang terjadi antar anggota rantai pasok dilakukan secara tunai dan pembayaran dilakukan secara langsung setelah menerima barang yang disepakati, kecuali sistem transaksi antara pedagang pengecer dengan pihak pemasok (penggilingan padi dan gapoktan) yaitu secara tunai dengan pembayaran tunda.

Pada penelitian Marimin dan Maghfiroh (2010) menyatakan bahwa akses pembiayaan yang mudah, disertai dengan bentuk administratif yang tidak rumit akan memudahkan pihak-pihak di dalam rantai pasokan dalam mengembangkan

usahanya. Dengan mudahnya akses pembiayaan tersebut, maka diharapkan pengembangan usaha di bidang agribisnis ini dapat berkembang dengan baik.

#### d. Dukungan Pemerintah

Dukungan pemerintah merupakan salah satu *supporting system* dalam pengembangan agribisnis pada suatu komoditas. Dukungan pemerintah dapat berupa kebijakan dan kegiatan dari subsistem hulu sampai dengan subsistem hilir serta subsistem pendukung. Pada penelitian Qhoirunisa (2014) hasil penelitiannya yaitu dukungan pemerintah untuk mengembangkan agribisnis padi dengan beberapa kebijakan dan dukungan dalam bidang penelitian pengembangan. Pada subsistem hulu dukungan pemerintah akan diberikan kepada petani melalui gapoktan atau kelompok tani sendiri. Hal tersebut dikarenakan gapoktan atau kelompok tanilah yang mencari bantuan sendiri ke dinas pertanian atau ke lembaga lembaga swasta yang mendukung jalannya rantai pasok pertanian tersebut.

Adapun pada Marimin dan Maghfiroh (2010) menyatakan bahwa peran pemerintah sebagai fasilitator, regulator dan motivator sangat penting dalam mewujudkan iklim usaha yang kondusif dan struktur rantai pasokan yang mapan. Distribusi informasi pasar yang disediakan oleh pemerintah, kebijakan-kebijakan yang mengatur rantai pasok komoditas pertanian, penyediaan infrastruktur yang memadai, pendampingan dan pembinaan oleh PPL serta pengadaan pameran atau ekshibisi produk pertanian dapat meningkatkan daya saing rantai pasokannya.

#### e. Kolaborasi Rantai Pasok

Kolaborasi rantai pasok merupakan kerjasama antar pelaku untuk memasok, memproduksi dan mendistribusikan produk maupun jasa ke konsumen akhir. Jika

antar pelaku rantai pasok dapat saling terbuka informasi maka akan terjalin sukarela dan timbal balik. Didukung dengan hasil penelitian Ahmad dan Ullah (2013), menyatakan bahwa keterbukaan informasi yang baik antar pelaku rantai pasok menjadi kunci suksesnya aktivitas dalam rantai pasok.

Hasil penelitian Kambey *et al.* (2016) menunjukkan bahwa sistem rantai pasok di Kelurahan Rurukan sudah sangat baik dilihat dari segi informasi, serta keuntungan yang di dapat petani dan Hubungan dari petani – pengepul – pengecer – konsumen terlihat sangat baik dilihat dari informasi serta keterlibatan oleh semua pihak dalam rantai pasok sayur kubis. Hal ini dapat disimpulkan bahwa keterbukaan informasi dalam kolaborasi rantai pasok dapat menjadikan rantai pasok yang terjadi lancar. Kemudian pada penelitian Qhoirunisa (2014) mengatakan bahwa kolaborasi rantai pasok ditinjau dari adanya keterbukaan informasi antar anggota yang terjalin secara sukarela dan timbal balik.

Dalam penelitian Kurniawan (2014) menunjukkan bahwa keterbukaan informasi pada kolaborasi rantai pasok sangat penting. Cara dalam mendapatkan suatu informasi dapat dilakukan secara vertikal maupun horizontal. Penelitian Wisudawati, D (2010) menyatakan bahwa informasi itu penting dalam manajemen rantai pasok dimana melibatkan nelayan atau produsen sebagai aktor utama untuk pengembangan alur distribusi dan nilai tambah pada masing-masing pelaku. Menurut Yuniar (2012) hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dukungan informasi yang berguna (bermanfaat) dan memberikan nilai tambah bila informasi tersebut berisikan tentang harga jual, jumlah produk dan waktu yang dibutuhkan serta diiringi dengan adanya standar produk yang diinginkan secara berkesinambungan, memberikan informasi mengenai waktu pembayaran ke

pemasok dan memberikan informasi insentif kepada pedagang pengecer. Dapat dikuatkan kembali pada penelitian Marimin dan Maghfiroh (2010) menyatakan koordinasi di antara anggota rantai pasokan sangat penting guna mewujudkan kelancaran rantai pasokan, ketepatan pasokan mulai dari produsen hingga retail dan tercapainya tujuan rantai pasokan.

## **B. Kerangka Pemikiran**

Cabai merah di Daerah Istimewa Yogyakarta menjadi salah satu sumber pendapatan petani karena memiliki nilai jual yang tinggi. Kebutuhan cabai merah akan terus meningkat dan berkembangnya industri yang menggunakan bahan baku cabai merah, sangat meningkat pada saat ini. Tingkat produksi cabai merah di Daerah Istimewa Yogyakarta yang produksinya selalu meningkat yaitu Kabupaten Kulon Progo. Pada tahun 2016 produksi cabai merah di Kabupaten Kulon Progo mencapai 18.805 ton (Badan Pusat dan Statistik DIY, 2017). Kemudian produksi cabai merah di Kabupaten Kulon Progo paling banyak di Kecamatan Panjatan. Tingkat produksi Kecamatan Panjatan pada tahun 2018 sebesar 10.565,3 ton. Peran petani cabai merah di Kecamatan Panjatan yaitu sebagai produsen dengan melakukan kegiatan teknik budidaya cabai merah yang baik agar menghasilkan cabai merah yang berkualitas. Oleh karena itu, Kecamatan Panjatan menjadi sentra produksi cabai merah untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo juga memenuhi kebutuhan konsumen di Jakarta melalui Pasar Induk Kramat Jati.

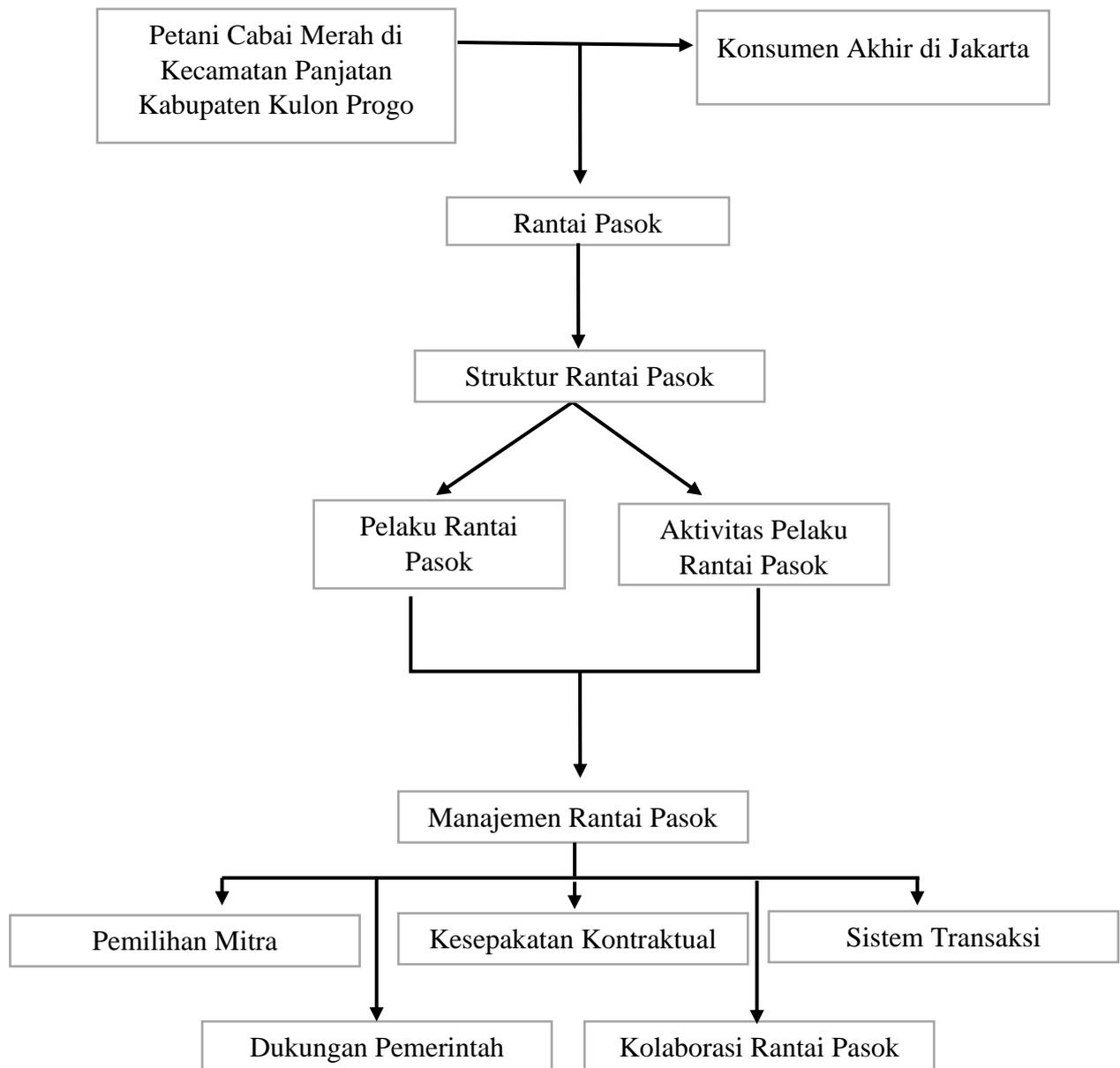
Pendistribusian cabai merah dari petani cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo hingga ke konsumen akhir di Jakarta dapat

dikatakan sebagai rantai pasok cabai merah di Kabupaten Kulon Progo. Rantai pasok merupakan keseluruhan proses dari bahan mentah awal diproduksi hingga menjadi produk yang habis pakai (Baat, 1995 dalam Hidayat *et al.*, 2017). Rantai pasok cabai merah adalah proses distribusi cabai merah dari produsen atau petani hingga ke konsumen akhir. Dimana komponen yang digunakan dalam menganalisis dan mengidentifikasi rantai pasok yaitu struktur jaringan rantai pasok dan terdapat juga manajemen rantai pasok.

Menurut Fajar (2014) struktur jaringan rantai pasok menjelaskan batas dari jaringan rantai pasok dan mendeskripsikan pelaku utama dan pelaku pendukung dalam jaringan rantai pasok. Struktur rantai pasok adalah susunan jaringan atau kegiatan kerjasama dalam pendistribusian suatu produk dimana anggota didalamnya saling berkaitan. Kemudian struktur rantai pasok juga akan menjelaskan pelaku-pelaku rantai pasok dan peran atau aktivitas pelaku serta menjelaskan koordinasi kelembagaan yang terdapat didalam jaringan. Pelaku-pelaku rantai pasok cabai merah yang akan menjalankan bagaimana manajemen rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo.

Kemudian pada manajemen rantai pasok merupakan koordinasi dari struktur rantai pasok yang memfasilitasi pelaku-pelaku yang terlibat untuk membuat keputusan menggunakan sumberdaya rantai sehingga tujuan FSCN dapat tercapai. Manajemen rantai pasok sebagai tolak ukur apakah cabai merah sudah memenuhi kebutuhan pasokan atau belum. Menurut Lambert dan Cooper (1998) terdapat dua komponen manajerial dalam rantai pasok yaitu pertama, komponen teknik dan fisik dan kedua, komponen manajerial dan perilaku. Berdasarkan FSCN manajemen rantai pasok memiliki beberapa komponen

penting antara lain pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah dan kolaborasi rantai pasok. Berikut adalah gambar kerangka pemikiran dari penelitian rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo. Gambar kerangka pemikiran pada penelitian manajemen rantai pasok cabai berikut:



Gambar 3. Kerangka Pemikiran