

STRUKTUR RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN), KELEMBAGAAN DAN KLASER INDUSTRI KOMODITAS CABAI : SEBUAH TINJAUAN LITERATUR

Structure Of Supply Chain, Institution Cluster And Industrial Commodities Red Chili : A Literature Review

Devi Analia^{1*}

¹Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang

*Email: analia_devi@yahoo.com

ABSTRACT. Red chili is one of the horticultural vegetables cultivated by farmers. Chili commodity prices tend to fluctuate so that it takes the management of the supply chain to be more efficient. The design of red chili commodity supply chain includes upstream and downstream management. Supply chain concept is a concept that saw the entire activity of the company is an integrated part. In this case the integration of companies in the upstream in providing raw materials and integration at the downstream in the distribution and marketing of products. SCM is a set of approaches that are applied to suppliers, entrepreneurs, warehouses and other storage areas efficiently to products produced and distributed with the right quality, location and the right time to reduce costs and satisfy customer needs. This paper is a review of literature related to the supply chain of red pepper. In this paper the focus was discussed on the upstream (upstream) and downstream (downstream) commodity sintegration supply chain that contained chili pepper prices rise towering is also included with the physical condition of chili that was not fresh anymore. Plus the market is not well ordered, thus affecting the marketing activities of red pepper. In addition to the institutional role of the supply chain for farmers is necessary to ensure the balance of the price of pepper at both farmers and end-consumer level. Last to maintain price stability and availability of red chili the farmer and the final consumer is to create and design an industrial cluster of red chillies.

Keyword: red chili, supply chain, institutional, industrial cluster chili

ABSTRAK. Cabai merah merupakan salah satu komoditas hortikultura sayuran yang banyak diusahakan petani. Harga komoditas cabai cenderung fluktuatif sehingga dibutuhkan pengelolaan manajemen rantai pasokan agar lebih efisien. Rancangan rantai pasokan komoditas cabai merah ini meliputi pengelolaan hulu dan hilir. Konsep *supply chain* merupakan konsep yang melihat seluruh aktifitas perusahaan adalah bagian terintegrasi. Dalam hal ini integrasi perusahaan pada bagian hulu (*upstream*) dalam menyediakan bahan baku dan integrasi pada bagian hilir (*downstream*) dalam proses distribusi dan pemasaran produk. SCM adalah serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan pemasok, pengusaha, gudang dan tempat penyimpanan lainnya secara efisien hingga produk dihasilkan dan didistribusikan dengan kualitas yang tepat, lokasi dan waktu yang tepat untuk memperkecil biaya dan memuaskan kebutuhan pelanggan. Tulisan ini merupakan sebuah tinjauan literatur yang terkait dengan rantai pasok cabai merah. Dalam tulisan ini yang menjadi fokus adalah membahas mengenai bagian hulu (*upstream*) dan hilir (*downstream*) rantai pasokan komoditi cabai yakni terdapat kenaikan harga cabai yang menjulang tinggi juga disertakan dengan kondisi fisik cabai yang tidak segar lagi. Ditambah dengan kondisi pasar yang kurang tertata dengan baik sehingga mempengaruhi aktifitas pemasaran cabai merah. Selain rantai pasok peran kelembagaan ditingkat petani sangat diperlukan untuk menjamin keseimbangan harga cabai baik ditingkat petani maupun ditingkat konsumen akhir. Terakhir untuk menjaga stabilitas harga dan ketersediaan cabai merah ditingkat petani dan konsumen akhir adalah dengan membuat dan merancang sebuah kluster industri cabai merah.

Keyword: cabai merah, rantai pasok, kelembagaan, kluster industri cabai

LATAR BELAKANG

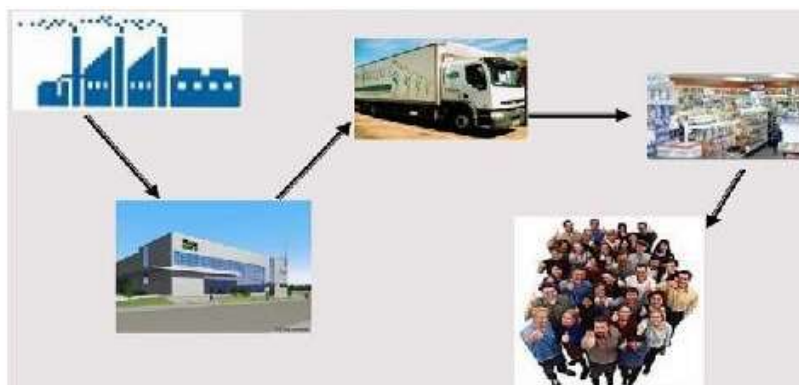
Hortikultura adalah salah satu sektor dalam pertanian yang memiliki jenis komoditas beragam dan merupakan sektor yang dibutuhkan masyarakat. secara langsung. Cabai sebagai salah satu komoditas yang termasuk dalam kelompok hortikultura sayuran, banyak diusahakan oleh produsen dalam berbagai skala usahatani. Tujuan akhir dari usahatani cabai tersebut adalah pasar dalam negeri dan ekspor (Santika, 2001). Cabai merupakan komoditas sayuran potensial yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan memiliki

potensi untuk terus dikembangkan. Cabai menduduki posisi penting dalam menu pangan. Walaupun diperlukannya dalam jumlah kecil, namun setiap hari dikonsumsi oleh hampir seluruh penduduk Indonesia. Cabai merupakan komoditas sayuran unggulan nasional dan daerah. Komoditas unggulan merupakan komoditas yang layak diusahakan karena memberikan keuntungan kepada petani, baik secara biofisik, sosial maupun ekonomi. Suatu komoditas layak dikembangkan jika komoditas tersebut diusahakan sesuai dengan zona agroekologinya, mampu memberi peluang berusaha, serta dapat dilakukan dan diterima masyarakat setempat sehingga berdampak pada penyerapan tenaga kerja dan secara ekonomi menguntungkan (Susanto dan Sirappa, 2007).

Produksi cabai di Indonesia terpusat di wilayah Jawa, terutama Jawa Barat. Cabai terus mengalami peningkatan jumlah produksi pada periode 2010–2013 dan menempati urutan pertama selama tiga tahun terakhir dengan jumlah produksi tertinggi. Namun peningkatan jumlah produksi cabai domestik ini tidak diiringi dengan penurunan impor cabai. Sebaliknya, impor cabai pada periode 2010–2013 memiliki pertumbuhan impor yang paling tinggi sehingga terdapat kesenjangan antara volume impor dan ekspor (Dirjen PPHP, 2014). Menurut Saptana *et al.* (2012) kesenjangan antara ekspor dan impor dari tahun ke tahun yang semakin besar mengindikasikan bahwa pasar domestik semakin dipenuhi oleh produk cabai impor terutama untuk industri pengolahan berbahan baku cabai. Hal ini menunjukkan bahwa cabai domestik memiliki daya saing yang rendah sehingga tidak mampu bersaing baik di pasar ekspor maupun pasar domestik.

Menurut Parwadi (2014) permasalahan utama tingginya volume impor cabai disebabkan oleh tidak adanya pengaturan pola tanam. Surplus produksi cabai terjadi pada saat yang bersamaan antar daerah sehingga menyebabkan harga jatuh. Jatuhnya harga cabai membuat petani berhenti menanam yang kemudian menyebabkan pasokan cabai menurun dan harganya meningkat tajam. Untuk mengantisipasi kondisi tersebut pemerintah melakukan impor cabai dimana harga cabai impor dijual dengan harga yang lebih murah.

Menurut Saptana *et al.* (2010) untuk mengurangi resiko fluktuasi harga pasar, petani perlu mengkonsolidasikan diri melalui kelembagaan kelompok tani dan melakukan kelembagaan kemitraan usaha untuk berbagi manfaat (keuntungan) dan resiko (kerugian). Saptana *et al.* (2006) menyatakan bahwa permasalahan pokok dalam pengembangan agribisnis cabai adalah belum terwujudnya ragam, kualitas, kesinambungan pasokan, dan kuantitas yang sesuai dengan permintaan pasar, khususnya untuk tujuan pasar modern (*supermarket/hypermarket*), industri pengolahan, konsumen institusi (hotel, restoran, rumah sakit), dan pasar ekspor. Permasalahan tersebut salah satunya disebabkan oleh kurangnya koordinasi antar pelaku agribisnis. Hal ini menyebabkan struktur kelembagaan agribisnis komoditas cabai menjadi rapuh dan keterkaitan manajemen rantai pasok menjadi lemah sehingga daya saing komoditas cabai pun menjadi lemah. Strategi pengembangan agribisnis komoditas sayuran berkelanjutan ke depan diarahkan pada upaya mengembangkan produksi sesuai dengan kebutuhan, menciptakan pola tanam yang merata sepanjang tahun, meningkatkan daya saing dan kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM), menguatkan kelembagaan petani, permodalan, dan pemasaran, serta mengoptimalkan penggunaan lahan serta sarana dan prasarana (Taufik, 2012). Adapun bentuk dari proses *Supply Chain* ini dapat dilihat pada gambar 1.

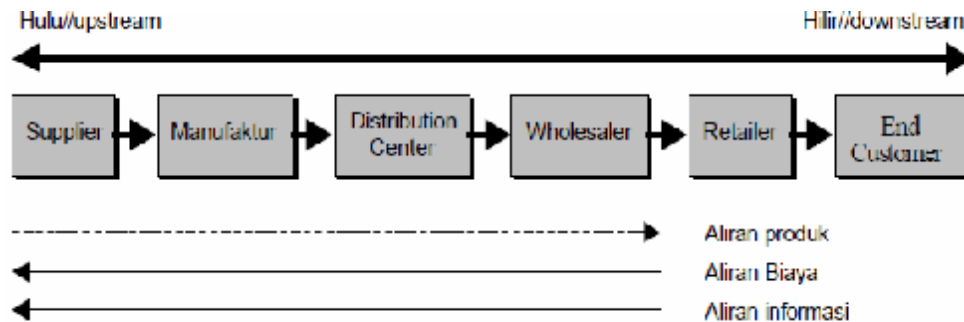


Gambar 1. Bentuk dan Proses Supply Chain

Ada 3 macam hal yang harus dikelola dalam *supply chain* yaitu :

1. Pertama, aliran barang dari hulu ke hilir contohnya bahan baku yang dikirim dari supplier ke pabrik, setelah produksi selesai dikirim ke distributor, pengecer, kemudian ke pemakai akhir.
2. Kedua, aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu dan
3. Ketiga adalah aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir atau sebaliknya.

Secara sederhana sebuah model struktur *Supply Chain* dapat disederhanakan seperti nampak dalam Gambar 2 dibawah ini :



Gambar 2. Model Struktur *Supply Chain*

METODE

Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Komoditas Cabe

Rantai pasok merupakan suatu proses yang dimulai dari pengumpulan sumber daya yang ada dilanjutkan dengan pengelolaan menjadi produk jadi untuk selanjutnya didistribusikan dan dipasarkan sampai pelanggan akhir dengan memperhatikan biaya, kualitas, ketersediaan, pelayanan purna jual, dan faktor reputasi. Rantai pasok melibatkan *supplier*, *manufacturer*, dan *retailer* yang saling bersinergis dan bekerja sama satu sama lain secara langsung maupun tidak langsung. (Wisner, Tan, dan Leong, 2012.)

Manajemen rantai pasok produk pertanian mewakili manajemen keseluruhan dari kegiatan pengolahan, distribusi, pemasaran hingga produk yang diinginkan sampai ke tangan konsumen (Marimin dan Maghfiroh, 2010). Semakin panjang saluran distribusi/pemasaran maka efisiensi pada saluran pemasaran semakin tidak tercapai. Hal ini disebabkan biaya yang dikeluarkan makin tinggi dan keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran makin banyak dan salah satunya terjadi pada komoditas cabai merah.

Sebuah rantai pasok terdiri dari semua pihak yang terlibat, baik langsung maupun tidak langsung, dalam memenuhi permintaan pelanggan. Rantai pasok meliputi tidak hanya produsen dan pemasok, tetapi juga pengangkut, gudang, pengecer, dan bahkan pelanggan sendiri. Dari masing-masing organisasi, seperti produsen, rantai pasok mencakup semua fungsi yang terlibat dalam menerima dan memenuhi permintaan pelanggan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebuah Tinjauan Literatur

Beberapa penelitian terkait dengan rantai pasok cabai merah ini adalah :

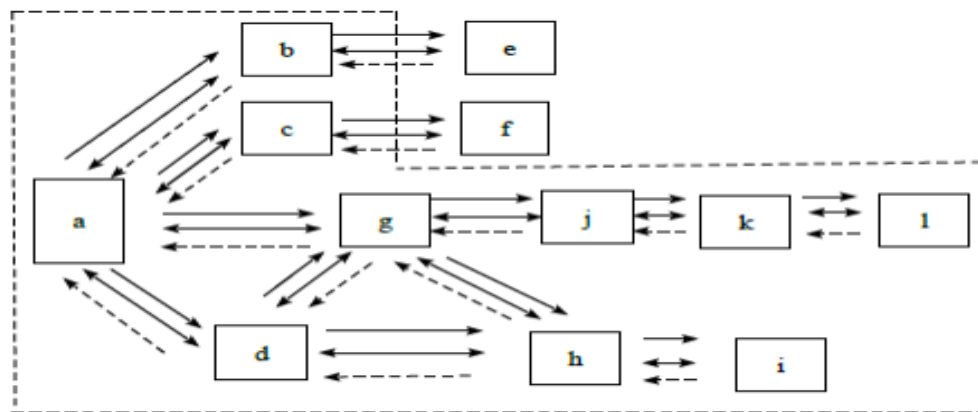
Analisis Rantai Pasokan (*Supply Chain*) Komoditas Cabai Merah Besar Di Kabupaten Jember (Rizal Dwi Kurniawan, Anik Suwandari, Julian Adam Ridjal)

Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Timur yang secara geografis mempunyai areal lahan hortikultura yang cukup luas. Komoditas hortikultura sayuran banyak diusahakan di kabupaten ini. Khususnya untuk komoditas cabai merah besar, areal pertanamannya tersebar hampir di

seluruh wilayah kecamatan, dimana Kecamatan Wuluhan merupakan sentra utama agribisnis cabai di Kabupaten Jember.

Dalam menunjang pengembangan usaha di sektor hortikultura cabai merah besar di Kabupaten Jember, diperlukan suatu upaya untuk menciptakan nilai ekonomi dari produk tersebut. Namun, sepanjang tahun 2012 hingga 2013 ini harga cabai merah biasa sangat fluktuatif. Kondisi harga cabai merah besar yang fluktuatif ini diakibatkan oleh pengaturan manajemen rantai pasokan yang tidak efisien. Efisiennya manajemen rantai pasokan dapat tercapai jika pengelolaan dan pengawasan hubungan saluran distribusi dilakukan secara kooperatif oleh semua pihak yang terlibat. Bentuk pengaturan rantai pasokan sangat perlu mendapat perhatian khusus. Adanya pendekatan rantai pasokan komoditas cabai merah besar di Kabupaten Jember diharapkan dapat memberikan gambaran ketersediaan pasokan cabai merah besar sebagai pertimbangan pengelolaan *supply chain* cabai merah besar bagi konsumen maupun industri pengolah.

Dalam rantai pasokan komoditas cabai merah besar di Kabupaten Jember terdapat tiga mekanisme dalam rantai pasokan tersebut. Secara jelas, hasil berupa bentuk struktur dalam rantai pasokan komoditas cabai merah besar di Kabupaten Jember digambarkan dalam Gambar 3



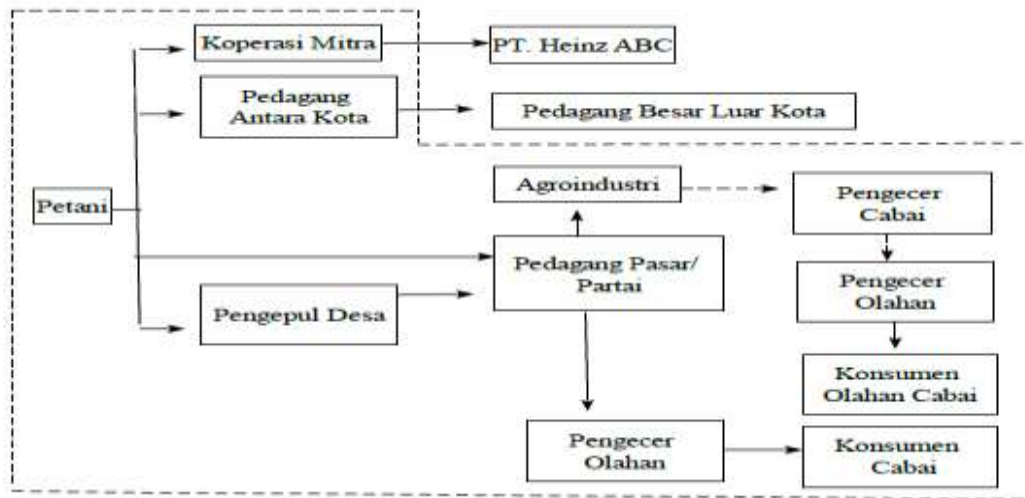
Gambar 3. Pola Aliran dalam Rantai Pasokan Cabai Merah Besar di Kabupaten Jember

Keterangan :

- | | | |
|------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| a. Petani | e. PT Heinz ABC | i. Konsumen Cabai |
| b. Koperasi Mitra | f. Pedagang besar luar kota | j. Agroindustri |
| c. Pedagang Cabai Antar Kota | g. Pedagang pasar/partai | k. Pengecer Produk olahan cabai |
| d. Pedagang Pengepul | h. Pengecer Cabai | l. Konsumen produk olahan |

- : Batasan Penelitian
 ————— : Aliran produk berupa buah cabai merah besar
 ————— : Aliran produk berupa olahan cabai merah besar
 <—> : Aliran informasi
 <---> : Aliran keuangan

Sedangkan hasil pasokan atau pemasaran cabai di Kabupaten Jember dapat dilihat pada gambar 4 dibawah ini :



Gambar 4. Saluran Pemasaran pada rantai Pasokan Komoditas Cabai Merah Besar

Keterangan :
 —————> : Saluran pemasaran cabai merah besar dalam bentuk (Buah) segar
 - - - - -> : Saluran pemasaran produk olahan cabai merah besar
 - - - - - : Batasan Penelitian

Dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa terdapat 12 mata rantai yang berperan aktif dalam rantai pasok komoditas cabai merah yaitu : a) petani cabe, b) koperasi mitra, 3) pedagang cabai antar kota, 4) pedagang pengepul desa, 5) PT. Heinz ABC, 6) pedagang besar luar kota, 7) pedagang pasar atau pedagang partai, 8) pengecer cabai merah besar, 9) konsumen, 10) agroindustri pengolah, 11) pengencer produk olahan dan 12) konsumen produk.

Sedangkan untuk aliran produk dalam rantai pasokan komoditas cabai merah besar di Kabupaten Jember dapat dibedakan menjadi dua yaitu aliran produk berupa buah cabai merah besar dan aliran prioduk berupa olahan cabai merah besar dalam bentuk bumbu bali kemasan. Rantai pasok yang dikatakan efisien bila dalam proses penyampaian produk hingga ke tagan konsumen dengan biaya serendah-rendahnya dan mampu memberikan pembagian nilai yang adil kepada semua mata rantai yang terlibat didalamnya. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa saluran distribusi yang terdapat pada rantai pasokam komoditas cabai merah adalah efisien jika dilihat dari shared value yang adil dan proporsional sesuai dengan kontribusi nata rantai yang terlibat didalamnya.

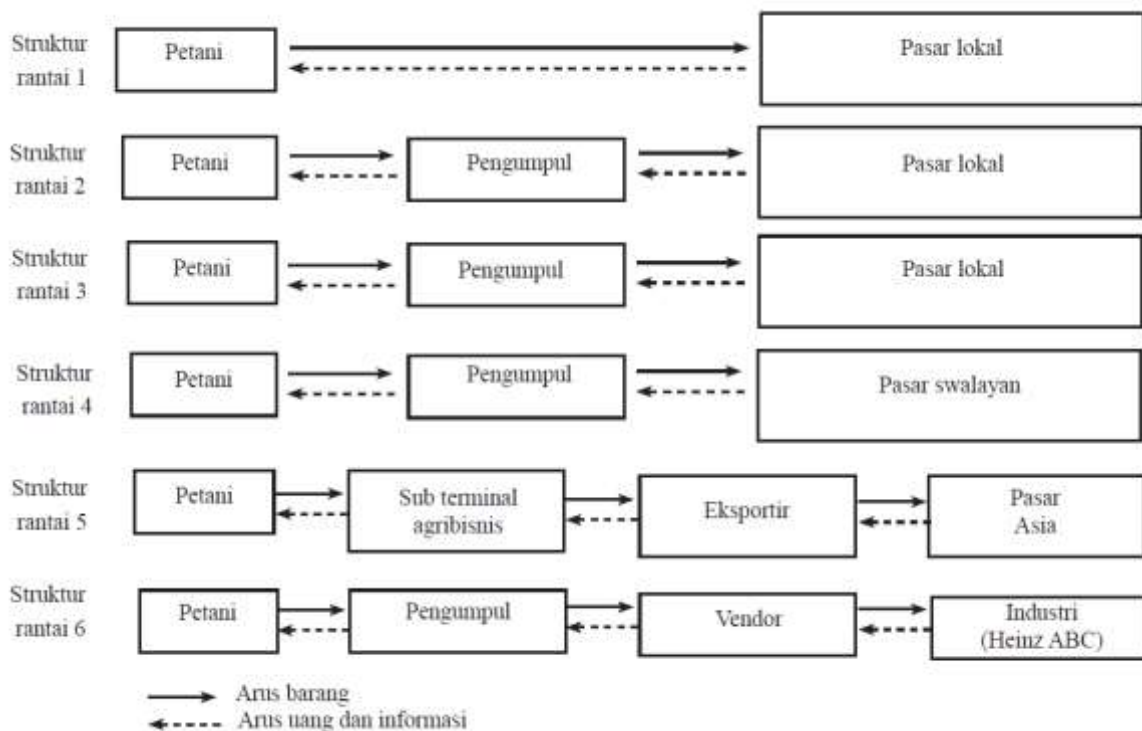
Bentuk kontribusi mata rantai berupa pembagian tugas mulai dari petani cabai yang melakukan budidaya, lembaga pemasaran yang mendistribusikan produk baik dalam bentuk produk segar maupun olahan serta konsumen potensial dan konsumen akhir yang melakukan permintaan produk.

Namun dari hasil penelitian diatas maka hal yng menjadi perhatian adalah dibentuknya asosiasi (kelembagaan) yang dapat menghimpun para pelaku agroindustri pengolahan cabai sehingga akan dapat menambah nilai tawar dari pelaku agroindustri. Asosiasi tersebut dapat melakukan kerjasama dengan petani cabe sehingga kedua belah pihak akan mendapatkan keuntungan bersama. Keuntungan yang didapat oleh asosiasi agroindustri adalah mendapatkan harga bahan baku yang lebih murah dan stabil, sedangkan keuntungan di tingkat petani adalah berupa keuntungan kepastian harga. Kepastian harga ini sangat dibutuhkan oleh petani cabai mengingat harga cabai yang sangat berfluktuatif.

Kelembagaan Dan Strategi Peningkatan Daya Saing Komoditas Cabai Merah di Kabupaten Garut (Silmi Tsurayya dan Lindawati Kartika)

Untuk menjamin harga cabai merah yang diterima oleh petani dan konsumen akhir selain dari mengatur rantai pasoknya, hal yang penting lainnya yang harus diperhatikan adalah kelembagaan dan bagaimana strategi dalam meningkatkan daya saing cabai itu sendiri. Penelitian ini telah dilakukan di Kabupaten Garut. Kabupaten Garut menjadi salah satu sentra produksi sayuran dataran tinggi yang salah satunya adalah komoditas cabai merah.

Yang menjadi objek penelitiannya adalah identifikasi rantai pasok dan analisis kelembagaan komoditas cabai merah. Dari hasil penelitian struktur rantai pasok yang paling dominan terjadi adalah struktur rantai 3 dimana petani menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul mendistribusikan ke pasar-pasar induk dan yang paling banyak dituju adalah pasar induk Kramat Jati Jakarta. Hasil penelitian ini juga didukung oleh hasil penelitian Asmayanti (2012) bahwa struktur rantai pasok dengan tujuan Pasar Induk Kramat Jati merupakan struktur rantai pasok yang paling efisien karena memiliki harga jual yang paling tinggi dan volume penjualan terbesar. Namun Setiawan et al (2011) menyatakan bahwa persentase nilai tambah petani masih kecil dibandingkan pelaku yang lain sehingga perlu dilakukan peningkatan kualitas dan efektivitas kelembagaan petani. Struktur distribusi rantai pasok cabai Merah dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Struktur Distribusi Rantai Pasok Cabai Merah

Peran kelembagaan sangat diperlukan dalam menjaga kestabilan harga cabai merah. Hal lain yang juga penting adalah mengembangkan kemitraan petani atau kelompok tani dengan pihak swasta atau perusahaan. Kelembagaan yang dimaksud dalam tulisan ini adalah kelembagaan yang berperan dalam peningkatan daya saing komoditas cabai yaitu *public sector*, *voluntary sector* dan *private sector*.

1. *Public sector* melibatkan peran dari :

- Dinas TPH, berperan dalam pembentukan kelompok tani, pendirian sekolah lapang cabai, penyediaan infrastruktur dan memfasilitasi petani dengan berbagai asosiasi atau perusahaan.
- Agroklitik hortikultura berperan dalam pelayanan serta sumber informasi teknologi dan inovasi dalam peningkatan mutu dan kualitas produk
- STA berperan sebagai lembaga pemasaran yang memungkinkan petani untuk berhubungan langsung dengan pembeli.

2. *Voluntary sector* melibatkan peran dari :
 - a) Kelompok tani berperan sebagai media belajar bersama, media transfer teknologi dan pemasaran hasil panen secara berkelompok
 - b) Koperasi komoditas cabai yang berperan dalam mengumpulkan hasil panen dari kelompok tani sehingga adanya keterjaminan harga ditingkat petani maupun ditingkat konsumen akhir.
3. *Private sector* melibatkan peran dari :
 - a) Lembaga keuangan formal (BRI, BNI dll) berperan sebagai penyedia pinjaman modal
 - b) Lembaga keuangan non formal (pedagang) berperan sebagai penyedia pinjaman berupa uang atau saprodi
 - c) Perusahaan pemasok saprodi
 - d) Industri pengolahan berperan sebagai tujuan pemasaran hasil panen
 - e) Pasar berperan sebagai tujuan pemasaran hasil

Pembahasan

Cabai merah merupakan salah satu komoditas sayuran penting dan bernilai ekonomis tinggi di Indonesia. Cabai merah memiliki sifat mudah rusak (*perishable*) dan musiman (*seasonal*) yang bergantung pada iklim yang membuat cabai tidak dapat ditanam dan dipanen sepanjang tahun. Sifat musiman inilah yang menyebabkan komoditas ini berlimpah pada musim panen sehingga harga jualnya merosot, sedangkan harga cabai melonjak ketika pasokannya terbatas. Namun hal dan masalah fluktuasi harga cabai ini dapat diminimalisasi dengan mengatur bagaimana rantai nilai (*supply chain*), membuat sebuah kelembagaan di tingkat petani cabai dan yang sangat sangat penting dalam menjamin keseimbangan harga cabai ditingkat petani dan di tingkat konsumen adalah membuat sebuah kluster industri untuk komoditi cabai merah ini.

Untuk mewujudkan daya saing sayuran diperlukan suatu pengembangan manajemen rantai pasok yang mampu menciptakan dan mendistribusikan nilai tambah diantara pelaku yang terlibat dalam agribisnis sayuran. Manajemen rantai pasok merupakan integrasi dari proses bisnis utama dari pengguna akhir melalui para pemasok yang menyampaikan produk, jasa dan informasi yang memiliki nilai tambah bagi konsumen dan *stakeholders* yang lain. Penciptaan nilai tambah merupakan upaya untuk mewujudkan efisiensi usaha, sedangkan distribusi nilai tambah adalah proses untuk mewujudkan keadilan berusaha. Efisiensi dan keadilan merupakan syarat keharusan untuk mewujudkan daya saing karena karakteristik petani memiliki skala usaha yang kecil dan tersebar di berbagai sentra produksi. Pelibatan petani kecil merupakan salah satu kata kunci selain daya saing dan berkeadilan dalam pengembangan rantai pasok agribisnis dan agroindustri. Dalam pengembangan manajemen rantai pasok sayuran yang melibatkan petani untuk memenuhi permintaan pasar global diperlukan inovasi kelembagaan (*institutional innovation*) berupa suatu aturan main yang mampu mereduksi resiko dan biaya transaksi yang timbul akibat keterbatasan petani kecil tersebut. Inovasi kelembagaan tersebut dapat terbentuk karena interaksi antara petani kecil dan pasar, juga interaksi antara universitas, pihak swasta (*private*) dan pemerintah.

Selain dari *supply chain* (rantai pasok) dan kelembagaan petani cabai hal lain yang dirasa perlu untuk menjamin keseimbangan harga cabai adalah pembuatan sebuah kluster industri cabai merah. Dalam pengembangan ekonomi, kluster industri merupakan cara pandang yang komprehensif dalam meningkatkan daya saing sektor tertentu dalam suatu wilayah geografis dengan melibatkan seluruh entitas yang saling tergantung (*interdependence*) dalam rantai nilai seperti pelaku usaha (hulu dan hilir), industri pendukung, lembaga pendukung, serta industri terkait. Menurut Michael Porter dalam bukunya *Clusters and The New Economics of Competition* (1998), Kluster didefinisikan sebagai “*konsentrasi geografis perusahaan yang saling berhubungan, pemasok, penyedia jasa, perusahaan-perusahaan di industri terkait, dan lembaga-lembaga terkait (misalnya universitas, lembaga standar, dan asosiasi perdagangan) di bidang-bidang tertentu yang bersaing tetapi juga bekerja sama (Porter 1998)*”. Penumbuhkembangan kluster mengandung empat faktor penentu atau dikenal dengan nama *diamond model* yang mengarah kepada daya saing industri, yaitu (1) faktor input (*input condition factor*), (2) kondisi permintaan (*demand condition*), (3) industri pendukung dan terkait (*related and supporting industries*), serta (4) strategi perusahaan dan persaingan (*context for firm and rivalry strategy*). Adapun faktor-faktor penentu kluster industri dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Faktor-faktor penentu kluster industri
Sumber : Dokumen DKB Bank Indonesia, 2008

Perhitungan Usahatani Cabai Pada Skala Usaha 1 Ha

Berikut ini adalah ilustrasi perhitungan keuntungan usahatani cabai merah dengan asumsi harga per kilo adalah Rp 20.000

Analisa Usaha Budidaya Cabai skala 1 hektar		
A Biaya persiapan Lahan (Untuk 1 tahun, 2 kali tanam)		
1 Sewa lahan	Rp	3.500.000
2 Pembersihan lahan	Rp	2.000.000
3 Pencangkulan	Rp	6.000.000
4 Penggudulan	Rp	2.500.000
5 Pemasangan Mula	Rp	1.000.000
6 Pelubangan Mula	Rp	200.000
7 Penanaman	Rp	750.000
Total Biaya Persiapan lahan	Rp	15.950.000
B Biaya Pemeliharaan (3 orang x 100 hari x Rp.60.000,-)		
1 Pemasangan Ajir (Sampai siap panen)	-	-
2 Penyulaman	-	-
3 Pengocoran	-	-
4 Pengikatan	-	-
5 Penyemprotan	-	-
6 Perempelan Daun	-	-
Total Biaya Pemeliharaan	Rp	18.000.000
D Biaya Cadangan Obat Kimia		
Cadangan obat kimia Rp 1.000.000,-	Rp	1.000.000
Drum 4 buah@ 300.000 Rp 1200000	Rp	1.200.000
Total Biaya Cadangan Obat Kimia	Rp	2.200.000
C Biaya SAPROTAN (Sarana Prasarana Pertanian)		
1 Bibit 11 amplop x Rp 150000	Rp	1.650.000
2 Mula 10 rol merk Bionceng	Rp	5.500.000
3 Pupuk Kandang 3000 kg x 600	Rp	1.800.000
4 Pupuk Anorganik NP 16-16 200 kg x 11000	Rp	2.200.000
5 Ajir 18000 batang x Rp 500/batang	Rp	9.000.000
6 Bambu 20 batang x Rp15000	Rp	300.000
7 Terpal 2 lembar ukuran 6x8 m	Rp	500.000
8 Produk MMC	Rp	20.800.000
- Mosa Gold 75 botol	Rp	6.750.000
- Agritech 100 botol	Rp	3.500.000
- Hortech 100 botol	Rp	3.000.000
- TOP BN 100 sachet	Rp	3.000.000
- Bio SPF 70 Sachet	Rp	2.450.000
- SuperGlio 70 Sachet	Rp	2.100.000
Total biaya SAPROTAN	Rp	41.750.000
E Total Biaya tiap musim tanam (Biaya A / 2 kali tanam) + Biaya B+ Biaya C+ Biaya D (Rp.15.950.000 / 2 kali tanam) + 18.000.000 + Rp.41.750.000 + Rp.2.200.000 = Rp 69.925.000		
Perkiraan keuntungan per panen : Setiap tanaman menghasilkan 1kg sd 1,5 kg. Jika dirata-rata per tanaman menghasilkan 1 kg cabai (hasil terendah), maka prediksi panen mencapai 18 ton (1 kg x 18000 tanaman). Dengan perkiraan harga jual minimal Rp. 20.000,-, Maka perkiraan pendapatan sebesar Rp.360.000,- (Rp.20.000,- x 18 ton) per panen. Keuntungan per panen Rp.360.000.000 - Rp.69.925.000 = Rp. 290.075.000,-		
Catatan : • Musim kedua tanpa 1-6 diatas • Musim kedua tanpa 2,5,6,7 dan drum • Budidaya Cabai ini secara semi organik, yakni tanpa pestisida kimia, kecuali keadaan terpaksa Fluktuasi biaya menyesuaikan perkembangan		

(Sumber MMC, Mosa Mandiri Corporation)

KESIMPULAN

Untuk mewujudkan daya saing sayuran diperlukan suatu pengembangan manajemen rantai pasok yang mampu menciptakan dan mendistribusikan nilai tambah diantara pelaku yang terlibat dalam agribisnis sayuran. Selain dari rantai pasok, peran kelembagaan ditingkat petani sangat diperlukan untuk menjamin keseimbangan harga cabai baik ditingkat petani maupun ditingkat konsumen akhir. Hal lain yang dirasa perlu untuk menjamin keseimbangan harga cabai adalah pembuatan sebuah kluster industri cabai merah yang dimaksudkan untuk menjaga stabilitas harga dan ketersediaan cabai merah ditingkat petani dan konsumen akhir. Dalam pengembangan ekonomi, kluster industri merupakan cara pandang yang komprehensif dalam meningkatkan daya saing sektor tertentu dalam suatu wilayah geografis dengan melibatkan seluruh entitas yang saling tergantung (*interdependence*) dalam rantai nilai seperti pelaku usaha (hulu dan hilir), industri pendukung, lembaga pendukung, serta industri terkait.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Anwar, Sariyun Naja. Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management*) : Konsep Dan Hakikat.
- [2] Kurniawan, Rizal Dwi, Anik Suwandari, dan Julian Adam Ridjal. 2014. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Komoditas Cabai Merah Besar Di Kabupaten Jember. Berkala Ilmiah Pertanian.
- [3] Marimin, Maghfiroh N. 2010. Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok. Bogor: IPB Press.
- [4] Parwadi S. 2014. Stabilisasi harga cabe merah & bawang merah, pasar komoditi nasional.[http://www.paskomnas.com/id/berita/stabilisasi-harga-Cabe Bawang- Merah.php](http://www.paskomnas.com/id/berita/stabilisasi-harga-Cabe-Bawang-Merah.php)
- [5] Santika, Adhi. 2001. Agribisnis Cabai. Jakarta: Penebar Swadaya.
- [6] Saptana, Agustin NK, Ar-Rozi AM. 2012. Kinerja produksi dan harga komoditas cabai merah. http://pse.litbang.pertanian.go.id/ind/pdf/files/anjak_2012_10.pdf.
- [7] Saptana, Sunarsih, Indraningsih KS. 2006. Mewujudkan keunggulan komparatif menjadi keunggulan kompetitif melalui pengembangan kemitraan usaha hortikultura. Forum Penelitian Agro Ekonomi 24(1): 61–76
- [8] Susanto AN, Sirappa MA. 2007. Karakteristik dan ketersediaan data sumber daya lahan pulau-pulau kecil untuk perencanaan pembangunan pertanian. Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pertanian 26(2): 41–53.
- [9] Taufik M. 2012. Strategi pengembangan agribisnis sayuran di Sulawesi Selatan. Jurnal Litbang Pertanian 31(2): 43–50.
- [10] Tsurayya, Silmi dan Lindawati Kartika. 2015. Kelembagaan Dan Strategi Peningkatan Daya Saing Komoditas Cabai Kabupaten Garut . Jurnal Manajemen & Agribisnis, Vol. 12 No. 1, Maret 2015