

MODEL PENGEMBANGAN *VALUE CHAIN MANAGEMENT* (VCM) SEBAGAI SOLUSI MENINGKATKAN PRODUKSI PERTANIAN

Model Development Of Value Chain Management (VCM) As a Solution In Increasing Agriculture Production

Deki Fermansyah^{1*)} dan Nur Choirul Afif²⁾

¹⁾Universitas Islam Negeri Raden Intan

²⁾Universitas Jenderal Sudirman

^{*)}E-mail:

ABSTRACT. Agriculture product in Indonesia has been happening with problem of low production and scarcity. Due to the low production and scarcity is not limited to just a matter of demand and supply but distribution process, planting schedules product, harvest schedule, seeds are use also took part in the emmergence of this low production. This study aims to (1) map the factor that cause the low production and scarcity of agriculture product and (2) analyze the model of Value Chain Management/VCM in agriculture industry. The research method used in this study is a descriptive analysis method. The data collection process itself is performed by in the depth intrerviews with informants(farmer, collector farmer “poktan/gapoktan”, surveyor farmer “ppl” and institutions. From the in depth interview, the main problem is about ecosystem, harvest schedule, production process and until the product to consumer. Then refer to the reality its, this study result to develop a model of Value Chain Management/VCM product development agriculture can accommodate the interests of all parties as solution to the common problem of low production.

Keyword:VCM, agriculture, low production

ABSTRAK. Produk pertanian di Indonesia telah terjadi dengan masalah produksi dan kelangkaan yang rendah. Karena rendahnya produksi dan kelangkaannya tidak terbatas hanya pada soal permintaan dan penawaran namun proses distribusi, jadwal tanam produk, jadwal panen, benih juga dimanfaatkan dalam emmergence produksi rendah ini. Penelitian ini bertujuan untuk (1) memetakan faktor penyebab rendahnya produksi dan kelangkaan produk pertanian dan (2) menganalisis model Value Chain Management / VCM di industri pertanian. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Proses pengumpulan data itu sendiri dilakukan oleh intruktur yang mendalam dengan informan (petani, petani kolektor "poktan / gapoktan", petani survei "ppl" dan institusi. Dari wawancara mendalam, masalah utamanya adalah tentang ekosistem, jadwal panen, produksi proses dan sampai produk ke konsumen. Kemudian lihat realita nya, hasil penelitian ini untuk mengembangkan model pengembangan produk Value Chain Management / VCM pertanian dapat mengakomodasi kepentingan semua pihak sebagai solusi terhadap masalah umum produksi rendah.

Kata kunci: VCM, pertanian, produksi rendah

LATAR BELAKANG

Buah merupakan salah satu jenis dari hortikultura yang berdaya guna antara lain: sebagai penunjang gizi masyarakat, sumber pendapatan, serta menyerap tenaga kerja bila diusahakan secara intensif (Satuhu 2004). Pola konsumsi masyarakat dalam mengonsumsi buah yang terus meningkat seiring bertambahnya jumlah penduduk dan meningkatnya daya beli masyarakat sehingga menyebabkan permintaan akan buah-buahan terus meningkat. Terbukti pada tahun 2009 ke tahun 2010, pengeluaran konsumsi buah-buahan meningkat dari 2,05% ke 2,49% (Susenas Badan Pusat Statistik 2013).

Potensi buah-buahan di Indonesia mampu berkontribusi yang cukup besar untuk dieskpor ke luar negeri. Buah pepaya merupakan salah satu komoditas agribisnis hortikultura yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Peluang pemasaran buah-buahan saat ini adalah pasar swalayan, supermarket dan outlet khusus yang merupakan pasar modern yang menjual buah segar dimana konsumen kelas menengah keatas sebagai pasar sasaran yang akan dituju. Hal ini ditunjukkan nilai ekspor buah-buahan dalam beberapa tahun terakhir dengan rata-rata pertumbuhan $\geq 100\%$, diantaranya Pepaya, Anggur, Pisang, Semangka, Belimbing, dan Durian (Ditjen Holtikultura 2015). Ekspor buah pepaya terus meningkat

dalam beberapa tahun terakhir, hal ini menunjukkan buah pepaya ini mempunyai prospek untuk dikembangkan. Selain mempunyai nilai ekonomis tinggi, pepaya tersedia sepanjang tahun dengan budidaya yang tak mengenal musim, juga banyak digemari masyarakat baik dalam maupun luar Indonesia.

Salah satu wilayah penghasil pepaya terbesar diprovinsi Lampung adalah Kabupaten Tanggamus tepatnya di Kecamatan Wonosobo dan sekitarnya. Secara geografis Kecamatan Wonosobo ini berada disepanjang kaki bukit Taman Nasional Bukit Barisan Selatan (TNBBS). Kondisi tanah yang subur dan iklim yang mendukung menjadi alasan mengapa tanaman pepaya cocok dibudidayakan di wilayah ini (survei pertanian hortikultura/ Agriculture departement through Agriculture survey for horticulture, 2015).

Permintaan akan buah pepaya yang semakin tinggi menjadikan petani di Kecamatan Wonosobo beralih membudidayakan tanaman pepaya. Salah satunya dampaknya, menjadikan lahan pertanian terhadap pepaya california di Kabupaten Tanggamus semakin berkembang (Dinas Pertanian, Pangan dan Hortikultura, 2013). Berikut merupakan keunggulan dan kekurangan pepaya california. Keunggulan: a). Mempunyai nilai jual relatif tinggi dibandingkan hasil jenis buah-buahan yang lain, b). Mempunyai buah yang lebih banyak bisa mencapai 20 sd 60 buah setiap pohon dan berbuah sepanjang tahun, c). Pohon pepaya dapat dipanen pada usia 7 sd 9 bulan dengan usia produktif mencapai 4 tahun, d). Penanganan pasca panen yang relatif mudah. e). Penjualan relatif mudah.

Namun demikian berdasarkan wawancara dan observasi beberapa masalah yang dihadapi oleh petani pepaya diantaranya: benih pepaya yang ditanam tidak 100% tumbuh menjadi bakal buah. Peralatan pertanian yang masih sederhana, kurangnya pengetahuan petani dalam morfologi tanaman, hama dan penyakit busuk batang dan busuk buah. Buah cacat yang diakibatkan ketidakhati-hatian pada saat panen maupun pada saat pendistribusian. Buah yang masuk ketegori buah sisa akibat rusak, ukuran kecil atau terlalu matang dibuang begitu saja. Keterbatasan modal usaha budidaya pepaya. Proses pemanfaatan pepaya baru untuk buah segar, belum sebagai bahan baku utama dalam industri besar sehingga permintaan pasar masih terbatas.

Berdasarkan kondisi tersebut maka perlunya kebijakan pembangunan pertanian buah pepaya yang terpadu dan berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan program pembangunan pertanian prospek usaha pertanian yang mengarah kepada komoditas unggulan dan spesifik lokasi akan berperan penting sebagai sumber pengetahuan dan teknologi pertanian serta memberikan stimulus kedepan bagi pembangunan sektor pertanian pada umumnya untuk mewujudkan pertanian yang tangguh, maju dan efisien yang dicirikan oleh kemampuan dalam peningkatan kesejahteraan petani dan mampu mendorong pertumbuhan sektor terkait dan ekonomi nasional secara keseluruhan (Rangkuti & Tjeppey, 1995). Salah satu solusinya dikenal dengan model manajemen rantai nilai (*value chain management*). Dimana dalam menciptakan suatu produk harus melibatkan seluruh bagian secara holistik. Menurut Porter (1994) dalam manajemen rantai nilai terdapat 5 aktivitas utama dan 4 aktivitas pendukung untuk menciptakan suatu produk atau nilai pelanggan. Aktivitas utama dalam rantai nilai meliputi *inbond logistic, operation, outbond logistics, marketing and sales, service*. Sedangkan aktivitas pendukung dalam rantai nilai meliputi *human resources management, firm infrastructure, technological supporting, dan procurement*. Dalam konteks di industri pertanian buah pepaya, rantai nilai inilah yang akan mampu menghasilkan produk yang memiliki keunggulan bersaing (*competitive advantage*). Namun petani secara individual tidak akan mampu menerapkan manajemen rantai nilai. Sehingga perlu ada suatu cara bagaimana agar persyaratan minimal didalam rantai nilai industri perikanan dapat mereka penuhi, artinya perlu dibangun tatakelola yang terpadu dan berkelanjutan semua stakeholder di industri pertanian buah pepaya di Kecamatan Wonosobo Kabupaten Tanggamus.

Tujuan Penelitian dari penelitian ini adalah mengembangkan model *value chain management* (VCM) mengatasi rendahnya produktivitas buah pepaya?. Luaran penelitian ini adalah perancangan model *value chain management* (VCM) dalam meningkatkan daya saing industri pertanian buah pepaya.

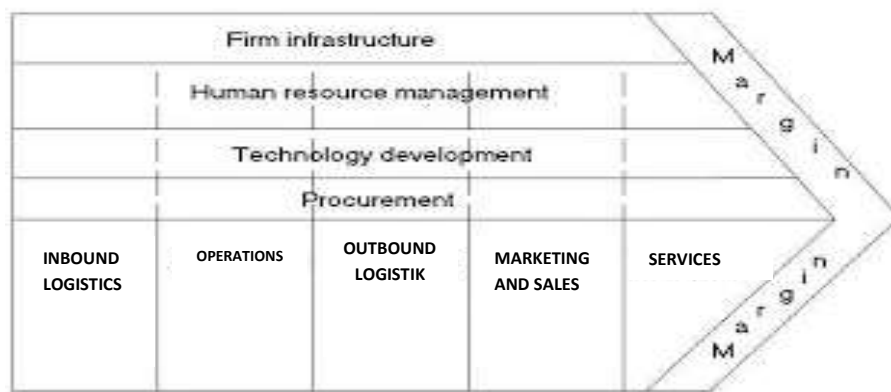
METODE

Data yang digunakan pada penelitian ini berupa data primer melalui pengamatan langsung di lapangan, wawancara dan *Focus Group Discussion* (FGD) kepada para petani, pengepul, penjual retail

dan konsumen pepaya serta dinas terkait. Data sekunder menggunakan studi literatur, penelitian terdahulu serta data-data yang terkait dengan penelitian.

Alat Analisis- Pelaksanaan penelitian ini menggunakan alat analisis penelitian eksploratori survei. Melalui penelitian ini peneliti dapat mengetahui berbagai persoalan yang berkaitan dengan variabel-variabel penting yang belum terdefiniskan sehingga menjadi yakin untuk melakukan penelitian pada bidang yang akan diteliti.

Menurut Porter (1994:33) keunggulan bersaing tidak dapat dipahami dengan memandang sebagai suatu keseluruhan. Keunggulan bersaing berasal dari banyak aktivitas berlainan yang dilakukan oleh suatu industri dalam mendesain, memproduksi, memasarkan, menyerahkan dan mendukung produknya. Masing-masing aktivitas ini dapat mendukung posisi biaya relatif industri dan menciptakan dasar untuk melakukan diferensiasi. Pernyataan Porter (1994:33) menjelaskan bagi kita bahwa untuk mencapai keunggulan bersaing suatu industri harus mampu melakukan analisis rantai nilai dari berbagai aktivitas bisnis. Berikut ini merupakan rantai nilai yang dikemukakan oleh Porter (1994:33) pada Gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Rantai Nilai

Aktivitas Primer

- a. *Inbound Logistics* (logistik ke dalam), dihubungkan dengan menerima, menyimpan, dan menyebarkan input-input ke produk. Termasuk di dalamnya penanganan bahan baku, gudang dan kontrol persediaan.
- b. *Operations* (operasi), segala aktivitas yang diperlukan untuk mengkonversi input-input yang disediakan oleh logistik masuk ke bentuk produk akhir. Termasuk di dalamnya permesinan, pengemasan, perakitan, dan pemeliharaan peralatan.
- c. *Outbound Logistics* (logistik ke luar), aktivitas-aktivitas yang melibatkan pengumpulan, penyimpanan, dan pendistribusian secara fisik produk final kepada para pelanggan. Meliputi penyimpanan barang jadi di gudang, penanganan bahan baku, dan pemrosesan pesanan.
- d. *Marketing and Sales* (pemasaran dan penjualan), aktivitas-aktivitas yang diselesaikan untuk menyediakan sarana yang melaluinya para pelanggan dapat membeli produk dan mempengaruhi mereka untuk melakukannya. Untuk secara efektif memasarkan dan menjual produk, perusahaan mengembangkan iklan-iklan dan kampanye profesional, memilih jaringan distribusi yang tepat, dan memilih, mengembangkan, dan mendukung tenaga penjualan mereka.
- e. *Service (pelayanan)*, aktivitas-aktivitas yang dirancang untuk meningkatkan atau memelihara nilai produk. Perusahaan terlibat dalam sejumlah aktivitas yang berkaitan dengan jasa, termasuk instalasi, perbaikan, pelatihan, dan penyesuaian.

Aktivitas Pendukung

- a. *Procurement* (pembelian/pengadaan), aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk membeli input-input yang diperlukan untuk memproduksi produk perusahaan. Input-input pembelian meliputi item-item yang semuanya dikonsumsi selama proses manufaktur produk.

Model Pengembangan Value Chain Management(Deki Fermansyah)

- b. *Technology development* (pengembangan teknologi), aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk memperbaiki produk dan proses yang digunakan perusahaan untuk memproduksinya. Pengembangan teknologi dapat dilakukan dalam bermacam-macam bentuk, misalnya peralatan proses, desain riset, dan pengembangan dasar, dan prosedur pemberian servis.
- c. *Human resources management* (manajemen sumber daya manusia), aktivitas-aktivitas yang melibatkan perekrutan, pelatihan, pengembangan, dan pemberian kompensasi kepada semua personel.
- d. *Firm infrastructure* (infrastruktur perusahaan) atau general administration (administrasi umum), infrastruktur perusahaan meliputi aktivitas-aktivitas seperti general management, perencanaan, keuangan, akuntansi, hukum, dan relasi pemerintah, yang diperlukan untuk mendukung kerja seluruh rantai nilai melalui infrastruktur ini, perusahaan berusaha dengan efektif dan konsisten mengidentifikasi peluang-peluang dan ancaman-ancaman, mengidentifikasi sumber daya dan kapabilitas, dan mendukung kompetensi inti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktivitas pendukung pertanian buah pepaya terdiri dari infrastruktur pertanian, manajemen sumber daya manusia/tenaga kerja, pengembangan teknologi, dan pengadaan. Infrastruktur pertanian berkaitan dengan aspek penting dalam kebijakan finansial, pencatatan, dan hubungan masyarakat. Untuk memastikan bahwa pertanian buah pepaya memiliki pelayanan konsumen terbaik, perlu dilakukan pendidikan dan pelatihan yang berkelanjutan yang mencakup seluruh aspek manajemen perawatan, panen, pengemasan, pengangkutan sampai pada konsumen.

Aktivitas utama terdiri dari logistik *inbound*, operasi, logistik *outbound*, pemasaran dan penjualan, serta pelayanan. *Inbound* logistik dimulai saat petani memilih bibit yang terbaik, pupuk dan obat yang tepat dan ramah lingkungan. Operasi aktivitas utamanya berkaitan dengan penjadwalan saat tanam, pemupukan, panen, dan kebutuhan transportasi lainnya untuk memastikan buah dikirimkan dan disampaikan ke tujuannya dalam keadaan baik. Aktivitas pemasaran diantaranya menggunakan kontrak pelanggan, berbagai media promosi, dengan mengedepankan kepuasan pelanggan seperti jasa telepon, *follow-up* produk yang hilang dan komplain, serta investigasi produk yang tidak memenuhi standar.

Inbound Logistics- Diperlukannya penerapan *Good Agricultural Practice* (GAP) dengan mengorganisasikan atau mengintegrasikan pemilihan bibit yang berkualitas, pengelolaan hama-penyakit dan pengelolaan tanaman yang sesuai aturan secara berkelanjutan. Petani diberikan pembinaan dan pelatihan tentang *Good Agricultural Practice* GAP, dan pemerintah melalui Dinas Pertanian setempat harus melakukan evaluasi secara berkala. Pada saat budidaya buah pepaya harus dilakukan dengan aturan yang sesuai agar dapat meningkatkan kualitas buah pepaya dan dibutuhkan penerapan *Green Supply Chain Management*. Misalnya: pemanenan harus dilakukan pada pagi hari (pukul 07.00-10.00) atau sore hari (pukul 15.00-17.00) saat cuaca cerah, cara memetikanya juga harus diperhatikan, distribusi dan pemasaran yang ramah lingkungan. Untuk mengurangi memar (busuk) buah petani dapat menguranginya dengan merendam sementara buah dalam air panas. Serta pemanenan jangan dipaksakan untuk panen dengan tingkat kematangan yang kurang, setidaknya jumlah semburat buah pada kulit buah (20%-25% semburat merah). Petani perlu menerapkan perlindungan lingkungan GoGreen dengan meminimalkan dampak operasi terhadap lingkungan melalui penggunaan pupuk dan obat pertanian organik (pupuk kandang dan kompos).

Operations (operasi)- Diketahui bahwa hubungan antara kualitas dengan aktivitas sangat erat yaitu tindakan pemeliharaan pada saat budidaya. Hal ini menunjukkan bahwa proses pemeliharaan sangat mempengaruhi hasil produksi khususnya kualitas pepaya. Oleh karena itu diperlukan pemeliharaan alat-alat atau bahan yang diperlukan untuk budidaya ataupun pengelolaan pascapanen secara berkala. Diperlukan penerapan *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP) untuk keamanan produk dengan mengintegrasikan petani maupun stakeholders lainnya. Dengan membentuk tim *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP) sehingga akan diperoleh tindakan koreksi untuk jaminan keamanan produk yang sesuai dengan standar keamanan. Selain itu perlu dilakukan inspeksi (*quality control*) pada saat pasca panen sehingga betul-betul diperoleh kualitas buah pepaya yang terbaik. Perlu dilakukan pendidikan dan pelatihan *skill* kepada petani maupun tenaga kerja terkait perlakuan hati-hati pada saat panen dan penanganan pascapanen.

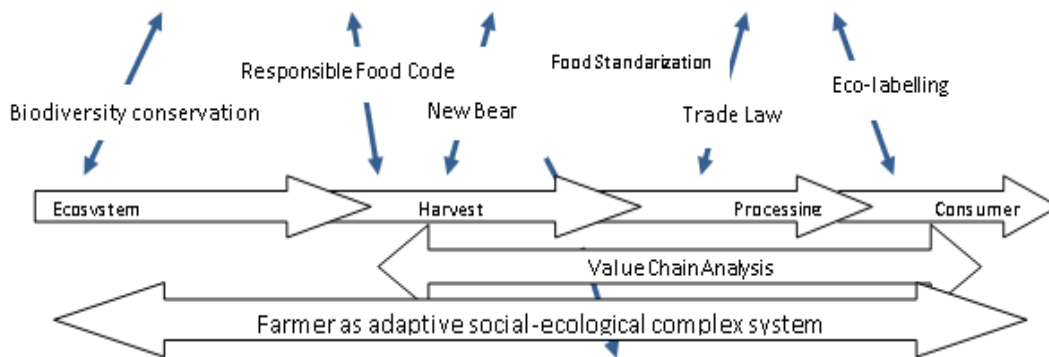
Outbound Logistics (logistik ke luar) - Diperlukannya penerapan *Good Handling Practice* (GHP) atau penanganan pasca panen yang baik. *Good Handling Practice* (GHP) harus dilakukan secara berkelanjutan dan perlu disosialisasikan lebih mendalam lagi. Diantaranya tidak menyampur buah pepaya dengan produk lain pada saat penyimpanan, hal ini dapat memengaruhi aroma khas pepaya itu sendiri. Penggunaan suhu kamar yang dapat menyebabkan buah cepat busuk. Seharusnya tempat penyimpanan suhunya harus dibawah normal (150 C) agar produk memiliki daya simpan yang lebih lama sampai tangan konsumen akhir.

Diperlukan **Standard Operational Procedure (SOP)** untuk meminimalisir produk memar yang disebabkan oleh transportasi yang kurang memadai dengan jalur distribusi (jalan) rusak, sirkulasi udara saat transportasi yang kurang diperhatikan, memaksakan tumpukan buah terlalu tinggi, penanganan atau perlakuan kurang hati-hati dari petani, pekerja dan perlakuan konsumen pada saat memilih produk. Perlu menerapkan *Just In Time* (JIT), misalnya: distribusi dari petani sampai ke konsumen akhir yang efektif dan efisien dalam menjaga kualitas buah yang baru dipanen agar tetap dalam kondisi yang baik dengan memperhatikan perlakuan bongkar muat buah, kendaraan pengangkut, jarak tempuh dan kondisi jalan.

Marketing and Sales- Sebagai langkah meningkatkan pangsa pasar sebagai kelangsungan industri pertanian buah pepaya. Petani buah pepaya perlu mengembangkan kerja sama dengan beberapa pihak-pihak terkait, seperti: pemerintah, bank, ditjen pertanian hortikultura, toko-toko, retail, dan lain-lain. Perlu dilakukan promosi untuk menjalin kerja sama yang baik, misalnya mengikuti expo-expo dan menggunakan jejaring sosial (web, facebook, twitter, path, instagram, dan lain-lain). Dengan adanya promosi tersebut diharapkan permintaan pepaya akan meningkat dan dapat semakin dikenal di pangsa pasar didalam dan luar negeri.

Service (pelayanan)- Penerapan *Just In Time* (JIT) atau disebut sistem tepat waktu pada petani, distributor, dan retail sampai konsumen. Misalnya: proses pemesanan pepaya dari petani dilakukan secara tepat waktu, distribusi dari petani ke tangan konsumen akhir dilakukan secara tepat dan hati-hati (buah dalam kondisi kualitas terbaik).

Solusi real time, pelanggan menjadi bagian dari proses langsung pengiriman dan dapat menerima informasi *real-time* dengan lebih efektif tentang pengiriman buah. Petani dan pelanggan dapat mengontrol rute transportasi dan menyesuaikan berdasarkan kejadian terbaru. Solusi yang ditawarkan ini dapat memberikan informasi tentang barang kepada pelanggan selama proses pengiriman berlangsung. Sebuah sistem yang cerdas dan interaktif mengoptimalkan rantai pasokan dan meningkatkan efisiensi pengiriman. Sistem solusi aliran barang tersebut tidak hanya dibuat untuk lebih cepat dan lebih handal, namun juga interaktif dan fleksibel terintegrasi ke dalam fleksibilitas pelanggan.



Gambar 2: Tata Kelola Jaringan Perspektif Rantai Nilai Industri Pertanian
 Sumber: Mc Conney (2011:2)

Gambar 2 menggambarkan perspektif bahwa dalam analisis rantai nilai industri pertanian buah pepaya harus didasarkan terpadu dan berkelanjutan, atas dasar kesehatan ekosistem yang baik. Pemilihan bibit, pemeliharaan, penggunaan obat dan pupuk organik, pengolahan hasil pertanian, pemasaran dapat berdampak pada kesehatan ekosistem, yaitu melalui praktek-praktek dari mulai teknologi panen hingga

pembuangan limbah. Dalam menjaga ekosistem, para *stakeholders* yang beragam harus dilibatkan dalam kebijakan di sektor pertanian buah pepaya. Dalam pembangunan infrastruktur fisik untuk penampungan hasil pertanian buah pepaya dan penanganan pasca panen harus mengambil langkah yang tepat, buah pepaya bukan hanya memenuhi pasar buah segar tetapi juga mengarah pada produk olahan lain ataupun sebagai bahan baku produk tertentu. Jaringan ini memberikan otoritas pertanian berskala kecil untuk mampu berhadapan dengan perusahaan internasional/multinasional, sehingga kesejahteraan rumah tangga petani dapat meningkat.

KESIMPULAN

Terkait dengan hasil pertanian yang memiliki nilai jual tinggi, pertanian komersial tidak hanya menjalankan rantai dari ekosistem pemasaran nasional dan internasional, tetapi juga harus berhadapan dengan daerah perlindungan di beberapa tempat, terutama ditujukan pada pendapatan pariwisata. Disamping juga dengan daerah konservasi, rantai nilai dapat mengakui pariwisata sebagai aset pemasaran. Oleh karena itu, setiap petani, pemerintah setempat dan NGO maupun *stakeholders* lain harus menyadari keterhubungan antar-sektoral yang dapat mempengaruhi rantai nilai, sehingga dapat dibuat secara eksplisit dalam manajemen berbasis ekosistem dalam sosial-ekologi sistem jaringan.

Dengan demikian, konsep *network governance* dalam rantai nilai perlu dilakukan adaptasi dalam konteks industri pertanian buah pepaya di Kabupaten Tanggamus. Diharapkan dengan penerapan *network governance* dalam industri pertanian tersebut, para petani dapat meningkatkan keunggulan bersaingnya melalui rantai nilai. Selain itu, *network governance* dalam rantai nilai industri pertanian buah pepaya akan mengarahkan kita untuk mampu memobilisasi seluruh sumber daya yang ada, baik berupa sumber daya berwujud (*tangible resources*) maupun sumber daya tidak berwujud (*intangible resources*) sehingga memberikan dampak positif dari sisi ekonomi dengan tidak mengesampingkan dampak lingkungan lainnya.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Harland, C.M. 1996. Supply Chain Management, Purchasing and Supply Management.
- [2] Mc Conney, Patrick. 2011. Centre for Resource Management and Environmental Studies, The University of the West Indies. Barbados.
- [3] Porter, M.E. 1992. *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. Cetakan kelima. Penerbit Airlangga.
- [4] Porter, M.E. 1994. *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Cetakan ketiga. Penerbit Airlangga.
- [5] Sekaran uma & Bougie, Roger. 2009. *Research Methods For Busines*. Wiley
- [6] Suhana. 2012. *Evaluasi Pembangunan Kelautan dan Perikanan Indonesia*. PPT, Kiara.
- [7] Ramadhan, Ananda Kharisma. 2011. *Daya Saing Produk Perikanan Indonesia di Beberapa Negara Importir Utama*