

Analisis Rantai Pasokan Cabai Merah di Kabupaten Banyuwangi

Miftahul Jannah¹, Evita Soliha Hani²

¹ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember;

² Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember;

* Correspondence : jannahm270296@gmail.com; Tel: +6283848983839

Abstract: *Banyuwangi Regency becomes one of the center area of red chili producer in East Java Province. The productivity of red chili is experiencing a fluctuation caused by the effect of the weather. Its condition becomes an obstacle in fulfilling the demand of red chili. The purposes of this research are (1) to find out the management of red chili supply chain in Banyuwangi (2) to find out the efficiency of red chili supply chain in Banyuwangi Regency. This research method uses descriptive method and analytic method. Samples are chosen by using purposive sampling and snowball sampling. The analysis results show that (1) the management of red chili supply chain in Banyuwangi Regency is applied by forming (a) A structure of red chili supply chain in Banyuwangi Regency consisting of 10 agencies who are farmers, Indonesian Chili Agribusiness Associations (AACI), supplier, village collector traders, direct sender, big traders outside Banyuwangi Regency area, processing industry, market traders, retailer, and consumer as well. 2) Red chili supply chain in Banyuwangi Regency is not efficient because there is a distribution channel which is not satisfied to the approach of marketing margin, farmer's share, and marketing efficiency, which is that distribution channel IV (farmer-village collector trader-market trader-retailer-consumer) has a farmer's share of 68.33%.*

Keyword: *efficiency; marketing agency; supply chain.*

Abstrak: Kabupaten Banyuwangi menjadi salah satu sentra penghasil cabai merah di Provinsi Jawa Timur. Produktivitas cabai merah mengalami fluktuasi yang disebabkan oleh pengaruh cuaca. Kondisi tersebut menjadi kendala dalam memenuhi permintaan cabai merah. Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui manajemen rantai suplai cabai merah di Kabupaten Banyuwangi; (2) mengetahui efisiensi rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan analitik. Sampel untuk responden dipilih dengan menggunakan *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) manajemen rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi diterapkan dengan membentuk (a) Struktur rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi yang terdiri dari 10 lembaga yang merupakan petani, Asosiasi Agribisnis Cabai Indonesia Cabang Kabupaten Banyuwangi (AACI), *supplier*, pedagang pengumpul desa, pengirim langsung, pedagang besar di luar wilayah Kabupaten Banyuwangi, industri pengolahan, pedagang pasar, pengecer, dan konsumen. 2) Rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi tidak efisien dikarenakan terdapat salah satu saluran distribusi yang tidak dapat memenuhi pendekatan margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran, yaitu saluran distribusi IV (pedagang pengumpul desa-pedagang pasar pedagang-pedagang-konsumen) memiliki *farmer's share* 68,33%.

Kata kunci: efisiensi; marketing agency; rantai pasokan.

1. Pendahuluan

Komoditas hortikultura merupakan komoditas potensial yang mempunyai potensi nilai ekonomi dan permintaan pasar yang tinggi. Sesuai Surat Keputusan Menteri Pertanian Nomor: 511/ Kpts/PD310/9/2006, komoditas binaan dari Direktorat Jenderal Hortikultura mencakup 323 jenis komoditas, terdiri dari 60 jenis buah-buahan, 80 jenis sayuran, 66 jenis biofarmaka, dan 117 jenis tanaman hias. Kementerian Pertanian melakukan penetapan dan pengembangan komoditas prioritas hortikultura nasional dengan menerbitkan Permentan No. 76/Permentan/OT.140/12/2012 yang isinya bahwa aneka jenis cabai, bawang merah, serta jeruk secara intensif akan mendapatkan perhatian utama level nasional (Kementerian Pertanian, 2015).

Tsurayya dan Kartika (2015), menjelaskan cabai (*Capsicum annum* L.) menjadi salah satu komoditas hortikultura yang mempunyai nilai ekonomi tinggi, walaupun cabai diperlukan dalam jumlah kecil namun setiap harinya dikonsumsi oleh penduduk Indonesia. Tingginya permintaan cabai merah menjadi peluang bagi petani dengan terus memproduksi tanaman semusim tersebut. Permintaan akan cabai merah masih terus diupayakan dipenuhi oleh produksi cabai lokal.

Tabel 1. Luas panen, produksi, dan produktivitas cabai merah di Indonesia tahun 2012-2016

No	Tahun	Luas Panen	Produksi	Produktivitas
		(Ha)	(Ton)	(Ton/Ha)
1.	2012	120.275	954.310	7,93
2.	2013	124.110	1.012.879	8,16
3.	2014	128.734	1.074.602	8,35
4.	2015	120.847	1.045.182	8,65
5.	2016	123.404	1.045.587	8,47
Rata-rata		123.474	1.026.512	8,31

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2017

Suwito (2017), memaparkan bahwa Kabupaten Banyuwangi menjadi salah satu wilayah sentra cabai merah terbesar skala nasional. Dinas pertanian merangkum data perkembangan luas area panen, produksi, dan produktivitas cabai merah di Kabupaten Banyuwangi.

Tabel 2. Luas area panen, produksi, dan produktivitas cabai merah di Kabupaten Banyuwangi selama kurun waktu 2012 - 2016

No	Tahun	Luas Panen	Produksi	Produktivitas
		(Ha)	(Ton)	(Ton/Ha)
1.	2012	1.180	10.877	9,21
2.	2013	1.090	12.044	11,04
3.	2014	1.092	12.678	11,61
4.	2015	1.791	14.384	8,03
5.	2016	291	472	1,62
Rata-Rata		1.089	10.091	9,26

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi, 2013-2017

Produktivitas cabai merah di Kabupaten Banyuwangi selalu mengalami penurunan pada tahun 2015-2016. Sinaga (2017), menjelaskan bahwa penurunan produktivitas tersebut akibat dari guyuran hujan dan terjadi gagal panen. Kondisi tersebut berdampak

terhadap berkurangnya pasokan cabai merah, sehingga mempengaruhi stabilitas harga cabai merah.

Saptana (2016), menyatakan walaupun cabai merah tergolong komoditas yang memiliki nilai ekonomi tinggi, namun menuntut pengelolaan yang secara intensif dikarenakan memiliki risiko gagal panen yang tinggi dan bersifat mudah rusak baik dalam penanganan pasca panen maupun distribusi pemasarannya, sehingga diperlukan penanganan tepat dan cepat pada keseluruhan rantai pasokan. Menurut Lokollo (2016), risiko ketidakpastian pasokan dan fluktuasi harga dapat diatasi dengan kerjasama antara petani dengan industri pengolahan. Proses pemasaran, pendistribusian, keterlibatan agroindustri dan kerjasama petani dengan lembaga pemasaran disebut rantai pasokan.

2. Metode

Lokasi pengambilan sampel adalah di Kecamatan Sempu memiliki luas panen cabai merah tertinggi dibandingkan dengan wilayah lainnya di Kabupaten Banyuwangi. Pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Sampel untuk responden pemasok (hulu) yang digunakan adalah petani cabai merah di Kecamatan Sempu yang sedang dalam masa panen yang kemudian diminta untuk menunjukkan kemana cabai merah hasil panennya dipasok melalui lembaga pemasaran ke tingkat yang selanjutnya hingga ke konsumen. Manajemen rantai pasokan dianalisis dengan metode deskriptif sesuai dengan hasil observasi di lapang. Efisiensi rantai pasokan dinilai berdasarkan 3 pendekatan yaitu pendekatan nilai margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Margin pemasaran secara matematis dituliskan:

$$Mp = Pr - Pf$$

Keterangan :

Mp = Margin pemasaran (Rp/Kg)

Pr = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga ditingkat produsen (Rp/Kg)

Menurut Widyaningtyas (2014), kriteria pengambilan keputusan dalam penentuan rantai pasokan yang efisien apabila dilihat berdasarkan besarnya distribusi margin adalah efisien jika $Ski > Sbi$, dan tidak efisien jika $Ski < Sbi$. Distribusi margin pemasaran terdiri dari margin keuntungan yang diperoleh dan margin biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran:

$$Sbi = \frac{Bi}{Pr - Pf} \times 100\%$$

$$Ski = \frac{Ki}{Pr - Pf} \times 100\%$$

Keterangan :

Sbi : Rata-rata margin biaya cabai merah lembaga ke-i (%)

Ski : Rata-rata margin keuntungan cabai merah lembaga ke-i (%)

Bi : Biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran ke-i (Rp/Kg)

Ki : Keuntungan yang didapatkan oleh lembaga pemasaran (Rp/Kg)

Pr : Harga ditingkat konsumen akhir (Rp/Kg)

Pf : Harga ditingkat produsen atau petani (Rp/Kg)

Penentuan efisiensi rantai pasokan melalui *farmer's share* dapat dilakukan dengan kriteria pengambilan keputusan apabila nilai *farmer's share* yang diperoleh lebih dari 70% maka dikatakan efisien, dan sebaliknya apabila nilai *farmer's share* kurang dari 70%, maka

dikatakan tidak efisien (Prayitno dkk., 2013). Pangsa pasar atau penerimaan bagi petani (*farmer's share*) dihitung dengan :

$$F_s = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan :

- F_s : Share harga petani cabai merah (%)
P_r : Harga ditingkat konsumen akhir (Rp/Kg)
P_f : Harga ditingkat produsen atau petani (Rp/Kg)

Efisiensi pemasaran juga dijadikan indikator dalam penentuan efisiensi rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi. Hadi dan Susetyo (2011), menjelaskan apabila efisiensi pemasaran mendapatkan nilai yang kurang dari 50%, maka dikatakan efisien dan sebaliknya apabila efisiensi pemasaran mendapatkan nilai yang lebih dari 50%, maka dikatakan tidak efisien. Perhitungan efisiensi pemasaran secara matematis adalah sebagai berikut.

$$E_p = \frac{TB}{NP} \times 100\%$$

Keterangan :

- E_p : Efisiensi pemasaran (%)
TB : Total biaya pemasaran (Rp/Kg)
NP : Nilai produk (Rp/Kg)

Efisiensi rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi dinilai berdasarkan ketiga pedekatan diatas dengan pengambilan keputusan sebagai berikut:

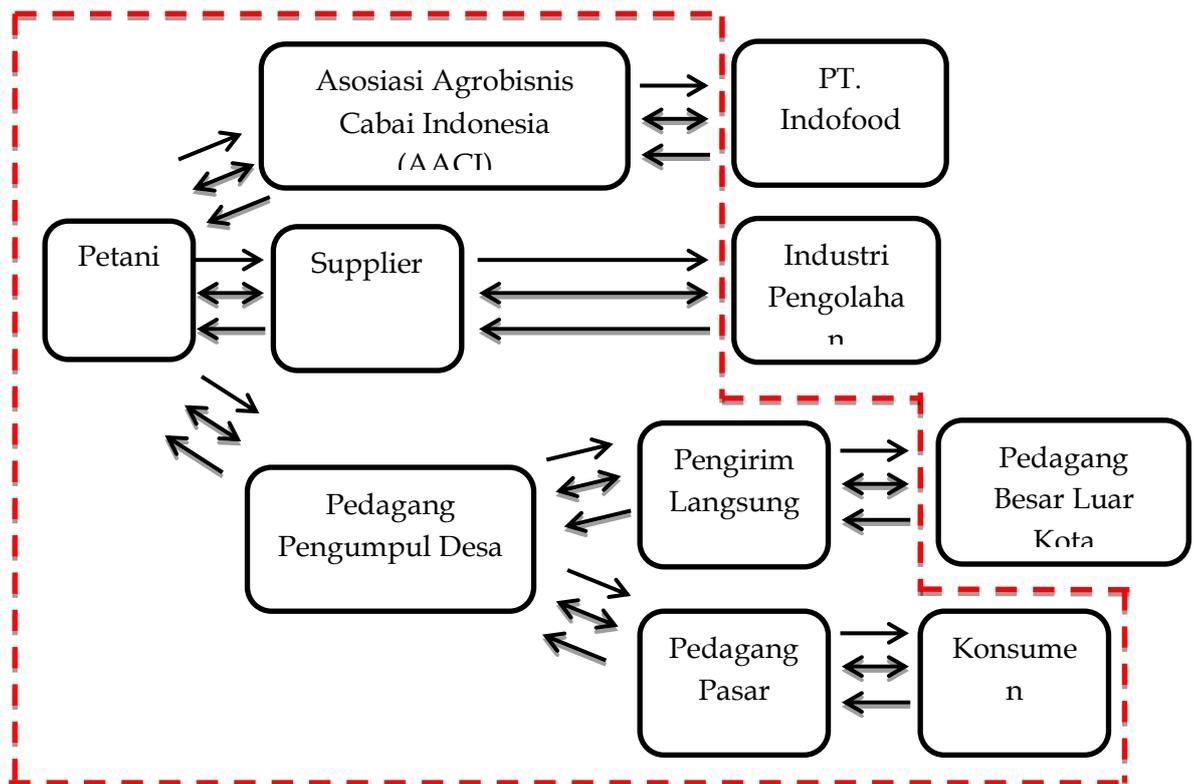
- Efisien, apabila seluruh saluran dalam pemasaran cabai merah di Kabupaten memiliki nilai $S_{ki} > S_{bi}$, nilai *farmer's share* >70%, efisiensi pemasaran <50%.
- Tidak efisien, apabila terdapat salah satu saluran dalam pemasaran cabai merah di Kabupaten Banyuwangi dengan $S_{ki} < S_{bi}$, *farmer's share* ≤70%, efisiensi pemasaran >50%.

3. Hasil Analisis dan Pembahasan

3.1 Manajemen Rantai Pasokan Cabai Merah di Kabupaten Banyuwangi

Penerapan sistem rantai pasokan bagi produk pertanian membutuhkan suatu manajemen yang bertujuan menciptakan sistem rantai pasokan yang efisien dalam pelaksanaannya. Manajemen yang dibuat akan membentuk pola dalam aliran produk, informasi, dan keuangan di rantai pasokan cabai merah Kabupaten Banyuwangi.

Manajemen yang dibentuk oleh para anggota dalam mata rantai akan menghasilkan sebuah mekanisme dan pola kelembagaan yang dipilih oleh para pelaku dalam sistem rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi. Terdapat 8 (delapan) anggota mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan cabai merah di wilayah Kabupaten Banyuwangi. Keterkaitannya anggota mata rantai dalam setiap proses pendistribusian cabai merah tersebut membentuk sebuah struktur sebagai berikut.



Gambar 1. Struktur dan pola aliran rantai pasokan cabai merah Kabupaten Banyuwangi

Keterangan:

- : Aliran produk cabai merah
- ↔ : Aliran informasi cabai merah
- ← : Aliran keuangan cabai merah
- - - : Batasan wilayah penelitian

3.1.1 Aliran produk cabai merah

Cabai merah didistribusikan dalam keadaan buah segar dari petani ke beberapa lembaga pemasaran yaitu A A C I, *supplier*, dan pedagang pengumpul. Cabai merah didistribusikan kepada A A C I dan *supplier* untuk pemenuhan kebutuhan bahan baku di industri pengolahan PT. Indofood dan PT. ABC. Lembaga A A C I dan *supplier* melakukan sortasi dan petik gagang cabai merah. Cabai merah di *packing* dalam keranjang ukuran 25 kg, dikirim menggunakan truck berkapasitas 4 ton. Distribusi cabai merah dari petani juga dialirkan oleh pedagang pengumpul melalui perantara pengirim langsung ke pedagang besar di luar Kabupaten Banyuwangi. Proses sortasi dilakukan oleh pengirim langsung. Cabai merah di *packing* dalam kardus dan dikirim dengan truck kapasitas 4 ton ke pedagang besar di beberapa wilayah seperti Bali, Cibubur, Jakarta, Surabaya, Cirebon, dan Bogor. Produk cabai merah juga mengalir kepada pedagang pengumpul untuk tujuan konsumsi bagi masyarakat Kabupaten Banyuwangi. Cabai merah dikirim kepada pedagang pasar. Pedagang pasar melakukan pengemasan cabai merah 2-5 kg untuk dibeli pedagang pengecer yang selanjutnya dijual ke konsumen akhir.

3.1.2 Aliran informasi cabai merah

Aliran informasi dalam rantai pasokan cabai merah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu aliran informasi secara horizontal dan vertikal. Aliran informasi secara horizontal hanya terjadi dikalangan petani, khususnya para petani yang tergabung dalam kelompok tani atau AACI. Informasi tersebut yaitu berupa *sharing* teknik budidaya, pemilihan benih unggul, olah tanah, penanggulangan hama dan penyakit dengan tujuan peningkatan hasil produksi. Aliran informasi dalam rantai pasokan cabai merah secara horizontal berbeda dengan aliran informasi vertikal. Informasi di dalam rantai pasokan cabai merah yang mengalir melalui aliran vertikal terdiri dari 5 macam aliran diantaranya:

- a. Antara petani dengan lembaga-lembaga pemasaran cabai merah
Informasi yang mengalir terkait dengan kuantitas, kualitas, dan harga cabai merah. Proses dalam penyampaian informasi antara petani dengan lembaga pemasaran cabai merah dapat dilakukan dengan tatap muka secara langsung dan dengan bantuan media komunikasi (telepon, sms, dan media sosial).
- b. Antara lembaga pemasaran cabai merah dengan industry pengolahan
Informasi yang mengalir terkait jumlah pasokan, jadwal pendistribusian, dan harga penjualan cabai merah. Proses pertukaran informasi seringkali terjadi secara langsung melalui sebuah *meeting* atau pertemuan antara lembaga pemasaran dengan industri pengolahan yang saling bekerjasama.
- c. Antara pedagang pengumpul dengan pengirim langsung dan pedagang pasar
Informasi yang mengalir yaitu berupa kuantitas dan kualitas cabai merah hasil panen petani, serta harga cabai merah yang terbentuk di pasar. Proses pertukaran informasi dapat terjadi dengan bantuan media komunikasi atau bertemu secara langsung.
- d. Antara pengirim langsung dengan pedagang besar
Informasi pada tingkatan ini diantaranya yaitu berupa kuantitas dan kualitas pasokan, jadwal pendistribusian, dan harga cabai merah yang terbentuk. Proses pertukaran informasi terjadi secara tidak langsung yaitu dengan bantuan media komunikasi seperti telepon dan whatsapp.
- e. Antara pedagang pasar dengan pedagang pengecer cabai merah
Informasi yang mengalir yaitu berupa jumlah permintaan atau kebutuhan untuk konsumsi dan harga yang terbentuk untuk cabai merah. Proses pertukaran informasi antara para pedagang pasar dengan pedagang pengecer terjadi secara langsung melalui tatap muka.
- f. Antara pedagang pengecer cabai merah dengan konsumen
Aliran informasi yang mengalir adalah terkait dengan harga jual, kualitas pasokan, kebutuhan pasokan cabai merah. Proses dalam pertukaran informasi terjadi secara langsung dengan tatap muka ketika proses pembelian cabai merah.

3.1.3 Aliran keuangan cabai merah

Aliran keuangan terdiri dari komponen biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai yang terlibat. Aliran keuangan adalah penyaluran nilai dalam bentuk rupiah dari hilir ke hulu dalam rantai pasokan cabai merah disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Aliran keuangan terkait dengan sistem pembayaran dalam rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi

No.	Aliran keuangan	Sistem Transaksi Pembayaran	
		Tunai	Kredit
1.	Dari AACI ke petani cabai merah	-	√
2.	Dari <i>supplier</i> ke petani cabai merah	√	
3.	Dari pedagang pengumpul desa ke petani cabai merah	-	√
4.	Dari PT. Indofood ke AACI	-	√
5.	Dari Industri pengolahan ke <i>supplier</i>	-	√
6.	Dari pengirim langsung ke pedagang pengumpul desa	-	√
7.	Dari pedagang pasar cabai merah ke pedagang pengumpul desa	√	-
8.	Dari pedagang besar luar kota ke pengirim langsung	-	√
9.	Dari pedagang pengecer ke pedagang pasar cabai merah	√	-
10.	Dari konsumen cabai merah ke pedagang pengecer cabai merah	√	-

Sumber: Data primer diolah tahun 2018

Keterangan:

(√): Sistem transaksi pembayaran yang dipilih

(-) : Sistem transaksi pembayaran yang tidak dipilih

3.1.4 Mekanisme rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi

Mekanisme rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi digolongkan mekanisme yang bersifat modern. Petani menjalin sebuah kemitraan melalui suatu Asosiasi Agribisnis Cabai Indonesia (AACI). AACI selanjutnya melakukan kemitraan dengan PT. Indofood untuk tujuan supaya petani memiliki posisi tawar yang baik sehingga diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan petani melalui adanya pangsa pasar yang dijangkau bukan hanya wilayah lokal saja.

Mekanisme rantai pasokan secara modern juga dapat dilihat dari kerjasama antar lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pendistribusian cabai merah dari petani hingga ke konsumen. Seluruh lembaga menyesuaikan dengan harga yang terbentuk berdasarkan mekanisme pasar dan biaya yang dikeluarkan. Pangsa pasar cabai merah Kabupaten Banyuwangi sudah meluas hingga ke luar wilayah Kabupaten Banyuwangi sehingga menjadi sentra wilayah yang memasok kebutuhan cabai merah skala nasional.

3.1.5 Pola kelembagaan rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi

Bentuk kelembagaan dalam rantai pasokan cabai merah terbagi menjadi dua, diantaranya pola perdagangan umum dan pola kemitraan.

a. Pola perdagangan

Pola perdagangan umum ini melibatkan petani dan pedagang cabai merah. Ikatan yang terjadi antara petani dengan pedagang akibat adanya keterikatan hutang atau telah menjadi langganan, dalam artian tidak ada kontrak perjanjian tertulis antara para petani dengan pedagang pengumpul, pedagang pasar, dan *supplier*. Ikatan terjadi hanya dengan mengandalkan kepercayaan.

b. Pola kemitraan

Pola kemitraan dalam rantai pasokan cabai merah adalah hubungan kerja diantara beberapa pelaku dalam rantai pasokan cabai merah menggunakan mekanisme perjanjian atau kontrak tertulis dalam jangka waktu tertentu. Kemitraan yang

terbentuk adalah kemitraan asosiasi agribisnis cabai Indonesia cabang Kabupaten Banyuwangi (AACI) dengan PT. Indofood, serta kemitraan antara *supplier* dengan industry pengolahan cabai merah.

3.2 Efisiensi Rantai Pasokan Cabai Merah di Kabupaten Banyuwangi

Keberhasilan dari rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi dapat diukur dengan mengetahui tingkat efisiensinya. Indikator pada pengukuran tingkat efisiensi rantai pasokan adalah dengan menggunakan pendekatan nilai margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Penentuan harga beli dan harga jual cabai merah menggunakan harga ketika penelitian berlangsung selama bulan Maret-April 2018 karena harga dari cabai merah berfluktuatif setiap harinya.

Tabel 4. Analisis margin pemasaran saluran distribusi I

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM(%)		n/C
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1.	Petani						
	a. Harga Jual	13.000	87,60				
2.	AACI						
	a. Harga Beli	13.000					
	b. Biaya petik gagang	300		2,02		16,30	
	c. Biaya transport	867		5,84		47,12	
	d. Biaya tenaga kerja	200		1,35		10,87	
	e. Biaya keranjang	50		0,34		2,72	
	f. Harga Jual	14.840					
	g. Keuntungan	423	2,85		22,99		0,30
3.	PT. Indofood						
	a. Harga Beli	14.840					
	Margin Pemasaran	1.840					
	Total		90,45	9,55	22,99	77,01	

Sumber : Data primer diolah tahun 2018

Nilai margin pemasaran untuk setiap kilogram cabai merah jika petani cabai mengikuti kemitraan dengan PT. Indofood melalui AACI Rp 1.840,00. *Share* keuntungan adalah 90,45% dan *share* biaya AACI adalah 9,55%. Nilai dari *farmer's share* untuk petani adalah 87,60%. Setiap Rp 1 biaya yang telah dikeluarkan oleh AACI, menghasilkan keuntungan Rp 0,30 per kilogram cabai merah yang didistribusikan dari petani ke PT. Indofood. Saluran I dikatakan efisien karena memiliki *share* keuntungan lebih besar dari *share* biaya dan *farmer's share* sebesar 87,60% yaitu lebih besar dari 70%.

Nilai margin pemasaran untuk satu kilogram cabai merah pada saluran distribusi II yaitu Rp 4.000,00. Nilai *share* keuntungan yang diperoleh sebesar 92,02%. Nilai untuk *share* biaya pemasaran yang dikeluarkan dalam saluran distribusi II sebesar 7,98%. Rata-rata nilai *farmer's share* yang diterima petani adalah 84,62%. Setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan *supplier* akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 0,93 per kilogram cabai merah. Saluran II bisa dikatakan efisien karena memiliki nilai *share* keuntungan lebih besar dari *share* biaya dan nilai *farmer's share* sebesar 84,62% lebih besar dari 70% (Tabel 5).

Tabel 5. Analisis margin pemasaran saluran distribusi II

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM(%)		π/C
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1.	Petani						
	a. Harga Jual	22.000	84,62				
2.	Alam Cabe						
	a. Harga Beli	22.000					
	b. Biaya Petik gagang	300		1,15		7,5	
	c. Biaya Keranjang	625		2,40		15,62	
	d. Biaya Kuli	150		0,58		3,75	
	e. Biaya Transportasi	1.000		3,85		25	
	f. Harga Jual	26.000					
	g. Keuntungan	1.925	7,40		48,13		0,93
3.	Pabrik Indofood/ABC						
	a. Harga Beli	26.000					
	Margin Pemasaran	4.000					
	Total		92,02	7,98	48,13	51,87	

Sumber : Data primer diolah tahun 2018

Tabel 6. Analisis margin pemasaran saluran distribusi III

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM(%)		π/C
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1.	Petani						
	a. Harga Jual	20.500	75,93				
2.	Pedagang Pengumpul						
	a. Harga Beli	20.500					
	b. Biaya Tenaga Kerja	107		0,40		1,65	
	c. Biaya Karung	41		0,15		0,63	
	d. Harga Jual	23.000					
	e. Keuntungan	2.352	8,71		36,18		15,89
3.	Pengirim Langsung						
	a. Harga Beli	23.000					
	b. Biaya Transportasi	1000		3,70		15,38	
	c. Biaya Tenaga Kerja	200		0,74		3,08	
	d. Biaya Kardus	167		0,62		2,57	
	e. Biaya Lakban	17		0,06		0,26	
	f. Harga Jual	27.000					
	g. Keuntungan	2.616	9,63		40,25		1,89
4.	Pedagang Besar Luar Kota						
	a. Harga Beli	27.000					
	Margin Pemasaran	6.500					
	Total		94,33	5,67	76,43	23,57	

Sumber: Data primer diolah tahun 2018

Nilai dari margin pemasaran untuk setiap kilogram cabai merah yang didistribusikan Rp 6.500. *Share* keuntungan sebesar 94,33% dan *share* biaya sebesar 5,67%. Rata-rata harga jual cabai merah yang diterima oleh petani adalah Rp 20.500/Kg. Prosentase keuntungan petani atau *farmer's share* petani atas harga yang dibayarkan konsumen akhir adalah 75,93% dari harga akhir ditingkat pedagang besar di luar Kabupaten Banyuwangi (konsumen) yaitu Rp 27.000/kg. hal ini menunjukkan bahwa saluran distribusi cabai merah III dikatakan efisien karena *share* keuntungan lebih besar dari *share* biaya serta memiliki *farmer's share* lebih dari 70 persen.

Tabel 7. Analisis margin pemasaran saluran distribusi IV

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM (%)		π/C
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1.	Petani						
	a. Harga Jual	20.500	68,33				
2.	Pedagang Pengumpul						
	a. Harga Beli	20.500					
	b. Biaya Tenaga Kerja	107		0,36		1,13	
	c. Biaya Karung	41		0,14		0,43	
	d. Harga Jual	23.500					
	e. Keuntungan	2.852	9,50		30,02		19,27
3.	Pedagang Pasar						
	a. Harga Beli	23.500					
	b. Biaya Transportasi	250		0,83		2,63	
	c. Biaya pengemasan	167		0,56		1,76	
	d. Harga Jual	25.000					
	e. Keuntungan	1.083	3,61		11,40		2,60
4.	Pedagang Pengecer						
	a. Harga Beli	25.000					
	b. Biaya Transportasi	500		1,67		5,26	
	c. Biaya Plastik	200		0,67		2,11	
	d. Harga Jual	30.000					
	e. Keuntungan	4.300	14,33		45,26		6,14
5.	Konsumen						
	a. Harga Beli	30.000					
	Margin Pemasaran	9.500					
	Total		95,77	4,23	86,68	13,32	

Sumber : Data primer diolah tahun 2018

Nilai dari margin pemasaran untuk setiap satu kilogram cabai merah Rp 9.500,00. *Share* untuk keuntungan dari lembaga pemasaran cabai merah 95,77% dan *share* biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran cabai merah yang terlibat dalam pendistribusian yaitu sebesar 4,23%. Rata-rata harga jual cabai merah yang diterima petani adalah Rp 20.500/kg dengan nilai *farmer's share* atau prosentase keuntungan petani sebesar 68,33% dari harga konsumen Rp 30.000/kg. *Farmer's share* untuk petani memberikan pengertian bahwa saluran distribusi cabai merah IV adalah tidak efisien karena memiliki nilai *farmer's share* atau pangsa produsen yang kurang dari 70 persen.

Analisis kedua yang digunakan untuk penilaian efisiensi rantai pasokan cabai merah adalah analisis *farmer's share*. Analisis *farmer's share* merupakan prosentase penerimaan petani cabai merah akibat harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dalam mendapatkan cabai merah. Nilai *farmer's share* digunakan menjadi salah satu indikator dalam penilaian efisiensi rantai pasokan cabai merah di wilayah Kabupaten Banyuwangi. Nilai *farmer's share* dihitung berdasarkan perbandingan dari harga pada tingkat petani sebagai produsen dengan harga pada tingkat konsumen akhir cabai merah. Nilai *farmer's share* lebih dari 70 persen adalah efisien, dan jika kurang dari 70 persen maka tidak efisien.

Tabel 8. *Farmer's share* saluran distribusi cabai merah di Kabupaten Banyuwangi

No.	Jenis Rantai Pasokan	Harga Petani (Rp/Kg)	Harga Konsumen (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
1.	Saluran I	13.000, 00	14.840, 00	87,60
2.	Saluran II	22.000, 00	26.000, 00	84,62
3.	Saluran III	20.500, 00	27.000, 00	75,93
4.	Saluran IV	20.500, 00	30.000, 00	68,33

Sumber: Data primer diolah tahun 2018

Efisiensi pemasaran saluran distribusi cabai merah juga dijadikan salah satu indikator dalam penilaian efisiensi rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi. Efisiensi pemasaran dapat dihitung berdasarkan total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam proses pendistribusian cabai merah dengan total nilai produk yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Nilai efisiensi pemasaran dari seluruh saluran distribusi cabai merah di Kabupaten Banyuwangi disajikan pada Tabel 9 sebagai berikut.

Tabel 9. Efisiensi pemasaran saluran distribusi cabai merah

No.	Saluran Distribusi	Total Biaya (Rp/Kg)	Total Nilai Produk (Rp/Kg)	Efisiensi (%)
1.	Saluran I	1.417, 00	14.840, 00	9,55
2.	Saluran II	2.075, 00	26.000, 00	7,98
3.	Saluran III	1.532, 00	27.000, 00	5,67
4.	Saluran IV	1.265, 00	30.000, 00	4,22

Sumber : Data primer diolah tahun 2018

Efisiensi rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi dinilai berdasarkan ketiga pendekatan yang telah dilakukan, yaitu pendekatan margin pemasaran, pendekatan *farmer's share*, dan pendekatan efisiensi pemasaran terhadap seluruh saluran distribusi cabai merah di Kabupaten Banyuwangi yang disajikan pada Tabel 10.

Berdasarkan hasil analisis, menunjukkan bahwa rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi adalah tidak efisien. Kondisi tersebut dikarenakan diantara keempat saluran distribusi cabai merah di Kabupaten Banyuwangi, masih terdapat salah satu saluran distribusi yang tidak dapat memenuhi pendekatan margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Saluran tersebut adalah saluran distribusi IV (petani-pedagang pengumpul desa-pedagang pasar-pedagang pengecer-konsumen). Saluran distribusi IV memiliki nilai *Ski* yang lebih besar dari *Sbi*, dan nilai efisiensi pemasaran yang kurang dari 50%, namun saluran distribusi IV mendapatkan nilai *farmer's share* kurang dari 70%, yaitu hanya mendapatkan 68,33% dari harga yang

dibayarkan oleh konsumen akhir untuk mendapatkan cabai merah Kabupaten Banyuwangi yang siap dikonsumsi.

Tabel 10. Efisiensi rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi

No	Saluran Distribusi	Margin Pemasaran (%)	Farmer's Share (%)	Efisiensi Pemasaran (%)	Penilaian
1.	Saluran I	Ski 90,45 > Sbi 9,55	87,60	9,55	Efisien
2.	Saluran II	Ski 92,02 > Sbi 7,98	84,62	7,98	Efisien
3.	Saluran III	Ski 94,33 > Sbi 5,67	75,93	5,67	Efisien
4.	Saluran IV	Ski 95,77 > Sbi 4,23	68,33	4,22	Tidak Efisien

Sumber : Data primer diolah tahun 2018

4. Kesimpulan dan Implikasi Kebijakan

Penerapan manajemen rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi membentuk struktur, mekanisme, dan pola kelembagaan. Struktur rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi dibentuk oleh 10 lembaga meliputi petani cabai merah, Asosiasi Agribisnis Cabai Indonesia (AACI), *supplier*, pedagang pengumpul desa, pengirim langsung, pedagang besar luar kota, industri pengolahan, pedagang pasar, pedagang pengecer, dan konsumen. Aliran produk berupa buah cabai merah segar mengalir dari petani menuju kepada konsumen melalui lembaga pemasaran dengan tahapan sortasi dan *packing*. Aliran informasi mengalir secara dua arah yang berupa informasi jumlah pasokan, kualitas cabai merah, jadwal pendistribusian, dan harga. Aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu dengan sistem pembayaran tunai dan kredit. Mekanisme rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi bersifat mekanisme modern dengan adanya kerjasama antar mata rantai dan pangsa pasar cabai merah hingga ke luar wilayah Kabupaten Banyuwangi. Pola kelembagaan rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi menerapkan pola perdagangan umum dan pola kemitraan. Rantai pasokan cabai merah di Kabupaten Banyuwangi adalah tidak efisien dikarenakan terdapat saluran distribusi yang tidak memenuhi tiga pendekatan, yaitu saluran distribusi IV (petani-pedagang pengumpul desa-pedagang pasar-pedagang pengecer-konsumen) dengan nilai *farmer's share* yang didapatkan hanya sebesar 68,33% yang kurang dari 70%.

Pustaka

- Badan Pusat Statistik. 2013. *Kabupaten Banyuwangi Dalam Angka 2013*. Banyuwangi: Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi.
- Badan Pusat Statistik. 2014. *Kabupaten Banyuwangi Dalam Angka 2014*. Banyuwangi: Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi.
- Badan Pusat Statistik. 2015. *Kabupaten Banyuwangi Dalam Angka 2015*. Banyuwangi: Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi.
- Badan Pusat Statistik. 2016. *Kabupaten Banyuwangi Dalam Angka 2016*. Banyuwangi: Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi.
- Badan Pusat Statistik. 2017. *Kabupaten Banyuwangi Dalam Angka 2017*. Banyuwangi: Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi.

- Hadi, S, A. B. Susetyo. 2011. Analisis Margin Pemasaran Cabe Merah (*Capsicum annum L.*) di Kabupaten Jember. *Jurnal Agritrop*. 55-62.
- Kementrian Pertanian Republik Indonesia. 2015. *Potensi, Permasalahan dan Tantangan Pembangunan Hortikultura*. Jakarta: Direktorat Jenderal Hortikultura.
- Lokollo, E. M. 2016. *Rantai Pasok Komoditas Pertanian Indonesia*. Bogor: IPB Press.
- Prayitno, A. B, A. I. Hasyim, S. Situmorang. 2013. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *JIIA*. 1.1.53-59.
- Sinaga, Y. H. 2017. Cabai Lebih "Pedas" Harganya. <http://harian.analisadaily.com/opini/news/cabailebihpedasharganya/301232/2017/01/18> Diakses pada 6 Januari 2018].
- Tsurayya, S, L. Kartika. 2015. Kelembagaan dan Strategi Peningkatan Daya Saing Komoditas Cabai Kabupaten Garut. *Jurnal Manajemen&Agribisnis*. 12.1.1-13.
- Widyaningtyas, D, S. Raharto, T. Agustina. 2014. Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Arabika di Desa Karangpring Kecamatan Sukorambi Kabupaten Jember. *Jurnal Berkala Ilmiah Pertanian*. 1-10.