

**ANALISIS RANTAI PASOK CABAI MERAH (*Capsicum annum L.*)  
DI KABUPATEN MAGELANG**

**Fiqi Wulansari, Endang Siti Rahayu, Rr. Aulia Qonita**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta

Jl. Ir. Sutami No. 36A Kentingan Surakarta 57126 Telp/Fax (0271) 637457

Email: [fiqi.wulansari98@student.uns.ac.id](mailto:fiqi.wulansari98@student.uns.ac.id)

**Abstract :** *This study aims to determine the mechanism and supply chain of red chili in Magelang Regency. Location taking method using purposive method. The location of the research was carried out in the Dukun District, Kaliangkrik District, and Windusari District. The sampling method of red chili farmers uses proportional random sampling method and uses snowball sampling method for supply chain institution respondents. The sample consisted of 60 respondents from red chili farmers and 30 respondents from supply chain institutions. The data analysis method uses a Food Supply Chain Network (FSCN) approach and an efficiency approach in the form of margins, marketing profits, and farming's share. The results of this study indicate that red chili commodities are distributed to local markets and outside the city. There are 6 red chili supply chain channels in Magelang Regency. The red chili supply chain actors in Magelang Regency are farmers, village collectors, large collectors, out-of-town traders, market traders, and village retailers. The performance of the red chili supply chain is measured using margin, marketing profit, and farmer value. The margin value is channel 6 which is worth 0%, the biggest profit is in channel 5 which is 15.05% while the highest share value is 100% supply chain. Based on the benchmark of the margin and share value of the red chili farmers, the most efficient supply chain is channel 6, while based on the benchmark of profit, the most efficient supply chain marketing is channel 5.*

**Keywords :** *Food Supply Chain Network (FSCN), Red Chilli, Supply Chain, Supply Chain Performance*

**Abstrak :** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme dan kinerja rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang. Metode pengambilan lokasi menggunakan metode *purposive*. Lokasi penelitian dilakukan di Kecamatan Dukun, Kecamatan Kaliangkrik, dan Kecamatan Windusari. Metode pengambilan sampel petani cabai merah menggunakan metode *proporsional random sampling* serta menggunakan metode *snowball sampling* untuk responden lembaga rantai pasok. Sampel terdiri dari 60 responden petani cabai merah dan 30 responden lembaga rantai pasok. Metode analisis data menggunakan pendekatan *Food Supply Chain Network (FSCN)* dan pendekatan efisiensi berupa margin, keuntungan pemasaran, serta *farmer's share*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komoditas cabai merah di distribusikan ke pasar lokal maupun luar kota. Terdapat 6 saluran rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang. Pelaku rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang yaitu petani, pengepul desa, pengepul besar, pedagang luar kota, pedagang pasar, dan pengecer desa. Kinerja rantai pasok cabai merah diukur menggunakan margin, keuntungan pemasaran, serta nilai *farmer's share*. Nilai margin terkecil yaitu saluran 6 yang bernilai 0%, keuntungan pemasaran terbesar terdapat pada saluran 5 yaitu 15,05% sedangkan nilai *farmer's share* paling tinggi yaitu saluran rantai pasok 6 yaitu 100% . Berdasarkan tolok ukur dari margin dan nilai *farmer's share* rantai pasok cabai merah paling efisien adalah saluran 6, sedangkan berdasarkan tolok ukur keuntungan pemasaran rantai pasok paling efisien adalah saluran 5.

**Kata Kunci :** *Cabai Merah, Food Supply Chain Network (FSCN), Kinerja Rantai Pasok, Rantai Pasok*

## PENDAHULUAN

Hortikultura merupakan salah satu metode budidaya pertanian modern yang menekankan pada budidaya tanaman buah-buahan, tanaman bunga, tanaman sayuran, dan tanaman obat-obatan (Ngatimin *et al*, 2020). Cabai merah merupakan salah satu produk dari hortikultura yang cocok untuk dikembangkan di Indonesia. Cabai merah dapat ditanam di berbagai kondisi lahan seperti lahan sawah, lahan tegalan, lahan pegunungan, ataupun lahan pesisir pantai (Vebriansyah, 2018).

Komoditas cabai menempati posisi penting dalam menu makanan meskipun hanya dibutuhkan dalam jumlah sedikit. Hal ini dikarenakan hampir semua masakan di Indonesia menggunakan cabai (Barusman *et al*, 2018). Menurut Syukur (2012), seiring dengan bertambahnya populasi penduduk di Indonesia, konsumsi cabai merah akan semakin meningkat. Semakin bervariasi jenis makanan yang ada, maka konsumsi cabai merah akan terus meningkat.

Kabupaten Magelang merupakan salah satu sentra cabai merah di Jawa Tengah yang menyumbang 5-12% total produksi cabai merah provinsi per tahun atau 1,5-2,0% dari total produksi secara nasional. Rata-rata produktivitas cabai merah di Kabupaten Magelang bervariasi, yaitu 5,49-7,20 ton/ha per satu kali masa tanam (Anwarudin *et al*, 2015).

Kabupaten Magelang merupakan daerah yang memiliki potensi dalam pertanaman cabai merah dimana mempunyai iklim tropis dengan dua musim, yaitu musim hujan dan musim kemarau (BPS Magelang, 2016). Saat musim hujan, harga cabai akan naik. Pada musim tersebut, budidaya cabai merah terganggu akan masalah hama dan penyakit. Hal tersebut yang menjadikan pasokan cabai berkurang. Masalah yang harus dihadapi petani cabai merah di Kabupaten Magelang adalah harga jual cabai merah. Jika harga jual yang rendah,

tidak memenuhi harapan, dan tidak sesuai dengan perhitungan awal maka hal tersebut menjadi salah satu faktor penting pemicu kerugian. Harga cabai merah yang rendah ketika panen membuat petani rugi, terutama bila hasil panennya berlimpah (Agromedia, 2008).

Selain itu, besarnya margin harga dipengaruhi banyaknya pelaku pedagang yang terlibat, semakin banyak tingkat pedagang yang terlibat maka margin harga antara petani dan eceran cenderung semakin besar (Agustin *et al*, 2019). Efisiensi manajemen rantai pasok dapat tercapai jika pengelolaan dan pengawasan hubungan saluran distribusi dilakukan secara kooperatif oleh semua pihak yang terlibat, Morgan & Hunt (1994) dalam Soepatini *et al* (2018). Hal tersebut yang menjadi dasar peneliti untuk melakukan penelitian mengenai mekanisme dan kinerja rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang.

## METODE PENELITIAN

### Metode Dasar Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode dasar berupa metode deskriptif dan analitis. Penelitian deskriptif-analitis yaitu suatu metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Sugiyono, 2009).

### Metode Penentuan Lokasi

Metode penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja) yang ditentukan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian (Singarimbun dan Effendi, 1995). Lokasi penelitian berada di Kecamatan Dukun, Kecamatan Kaliangkrik, dan Kecamatan Windusari.

### Metode Penentuan Key Informan

Pengambilan sampel petani cabai merah menggunakan metode *proporsional random sampling* serta menggunakan

metode *snowball sampling* untuk responden lembaga rantai pasok.

### **Metode Analisis Data**

Metode analisis yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. *Food Supply Chain Network* (FSCN)  
FSCN merupakan rangka kerja rantai pasok yang dikembangkan oleh Van der Vorst (2006). Analisis ini dilakukan dengan mengikuti saluran rantai pasok dari petani hingga lembaga rantai pasok yang terlibat. Beberapa elemen yang ada dalam kerangka FSCN adalah sasaran rantai pasok (sasaran pasar dan sasaran pengembangan), manajemen rantai pasok (pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah, dan kolaborasi rantai pasok), struktur rantai pasok, sumberdaya rantai pasok (sumberdaya fisik, sumberdaya teknologi, sumberdaya manusia, dan sumberdaya modal), serta proses bisnis rantai pasok (pola distribusi, anggota rantai pendukung, aspek resiko, dan *trust building*).
2. Kinerja Rantai Pasok  
Pengukuran kinerja rantai pasok dapat diukur dengan metode perhitungan dalam efisiensi rantai nilai yang terdiri dari margin, keuntungan pemasaran, serta *farmer's share*.

- a. Margin

Margin merupakan selisih dari harga yang diterima konsumen dengan harga yang berlaku di tingkat petani cabai merah.

$$MP = Pr - Pf$$

Pr merupakan harga jual pengecer yang dibelakukan kepada konsumen akhir. Sedangkan Pf adalah harga jual yang berlaku di tingkat petani cabai merah dengan mitra selanjutnya. Distribusi margin dapat dikatakan efisien apabila antar lembaga rantai pasok yang terlibat memperoleh bagian proporsional. Menurut

Soekartawi dalam Sari *et al* (2015), distribusi margin dapat dikatakan efisien apabila antar lembaga rantai pasok yang terlibat memperoleh bagian proporsional. Suatu sistem distribusi dikatakan efisien jika besarnya tingkat margin kurang dari 50% dari tingkat harga yang dibayarkan konsumen.

- b. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan adalah selisih harga yang dibayarkan konsumen (rata-rata) dengan biaya pemasaran.

$$\text{Keuntungan} = (\text{Harga jual}) - \{(\text{harga beli}) + (\text{biaya})\}$$

Harga jual merupakan harga yang berlaku di tingkat konsumen akhir. Harga beli merupakan harga pembelian yang diterima petani. Sedangkan biaya adalah jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses rantai pasok.

- c. *Farmer's Share*

*Farmer's share* merupakan bagian yang diterima petani diukur dari harga yang berlaku di anggota rantai pasok terakhir.

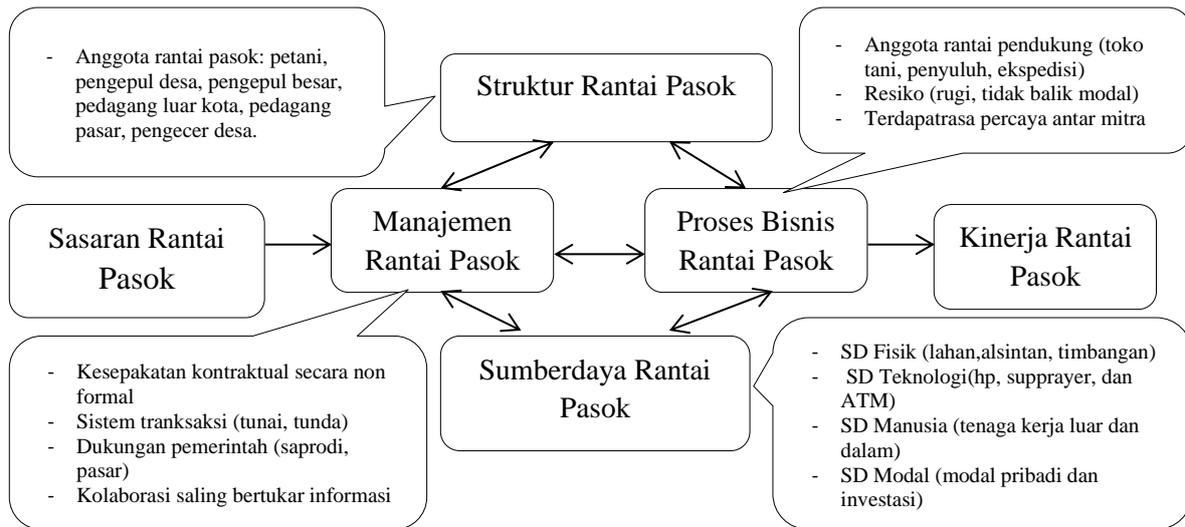
$$\text{Farmer's Share (FS)} = \frac{Pf}{Pr} \times 100 \%$$

FS merupakan *Farmer's Share* atau bagian harga yang diterima petani (%). Sementara itu Pf adalah harga pembelian dari petani oleh mitra selanjutnya (Rp/kg). Pr adalah harga eceran yang berada di tingkat konsumen akhir (Rp/kg).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Mekanisme Rantai Pasok *Food Supply Chain Network* (FSCN)**

FSCN merupakan rangka kerja rantai pasok yang dikembangkan oleh Vorst (2006). Analisis ini dilakukan dengan mengikuti saluran rantai pasok dari petani hingga lembaga rantai pasok yang terlibat. Terdapat 5 elemen yang terdapat pada FSCN.



Gambar 1. Kerangka Analisis Deskriptif Kualitatif Rantai Pasok  
Sumber: Vorst, 2006

### Sasaran rantai pasok

#### a. Sasaran pasar

Sasaran pasar cabai merah di Kabupaten Magelang didominasi oleh pasar domestik maupun luar kota. Target pasar domestik yaitu pasar sayur besar di Kabupaten Magelang seperti Pasar Kaliangkrik dan Pasar Muntilan. Sedangkan target pasar luar kota di didistribusikan ke Cilacap, Boyolali, Yogyakarta, Jakarta, Batam, Palembang, Medan, serta daerah Jawa Barat.

#### b. Sasaran pengembangan

Sasaran pengembangan yang ingin dicapai diantaranya adanya campur tangan pemerintah dalam kestabilan harga cabai merah. Hal tersebut dapat meningkatkan *bargaining position* para petani cabai untuk terus menaikkan tingkat produksinya. Jika harga cabai merah stabil, maka hal tersebut dapat meningkatkan kesejahteraan petani cabai merah untuk terus melakukan kegiatan usaha tani cabai merah.

### Manajemen rantai pasok

#### a. Pemilihan mitra

Pemilihan mitra yang dilakukan petani tidak terpatok akan satu kriteria, namun bisa terjadi perbedaan kriteria antar musim. Kriteria yang biasanya dipatok oleh petani antara lain dari segi kemudahan bertransaksi dan harga barang yang cocok, efisiensi waktu dan tenaga

oleh petani. Petani cenderung memilih lembaga rantai pasok yang sudah dapat dipercaya dan terbiasa mengambil produknya.

#### b. Kesepakatan Kontraktual

Kesepakatan kontraktual yang terdapat pada rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang yaitu kesepakatan non formal berupa kesepakatan antara petani dan pengepul yang hanya menyettor ke satu pengepul saja, tidak boleh ke lain pengepul. Selain itu terdapat kesepakatan investasi yang diberikan oleh pengepul kepada petani. Kesepakatan lain yang dilakukan pada rantai pasok cabai merah yaitu adanya perjanjian antara pengepul besar dengan para pedagang luar kota. Hal ini dibuktikan dengan kesepakatan yang menanggung biaya jasa ekspedisi, sistem pembayarannya, dan jumlah barang serta waktu pengiriman.

#### c. Sistem transaksi

Sistem transaksi yang dilakukan petani sebagian besar adalah tunai. Namun untuk beberapa pengepul desa, biasanya menerapkan sistem tunda. Sistem tunda ini bermacam-macam, ada yang tunda sekali, tunda 3 kali, dan tunda 5 kali. Sistem tunda berlaku untuk petani yang konsisten menyettor produknya hanya pada satu pengepul saja. Sistem tunda bisa dikatakan efektif untuk pengepul karena dapat selalu menerima produk dari petani.



dapat melakukan kegiatan panen kurang lebih 2 bulan. Jangka pemetikan pun beragam misalnya satu minggu dua kali, satu minggu sekali bahkan ada yang

mengikuti hari pasar yang menjual sesuai hari kerjanya. Data lapangan menunjukkan petani yang memanen cabai merahnya biasanya langsung dijual ke tempat langganan. Hal tersebut berdasarkan pertimbangan karena kemudahan dalam segi komunikasi, efisiensi, atau kesepakatan harga. Kebanyakan petani menjual hasil panennya kepada pengepul desa dikarenakan bisa lebih mudah dan menghemat waktu serta tenaga. Tapi tak sedikit yang menjualnya ke pengepul besar di pasar karena bisa mendapatkan harga yang lebih tinggi.

b. Pengepul desa

Pengepul desa cabai merah merupakan pengepul perantara atau pedagang perantara pada rantai cabai merah kepada anggota selanjutnya. Data pengepul desa yang diperoleh sebanyak 12 pengepul desa dari 30 sampel lembaga rantai pasok. Pengepul desa bertugas mengumpulkan hasil komoditas yang diusahakan oleh petani di desa setempat. Pengepul desa biasanya sudah memiliki petani langganan yang sudah biasa mendistribusikan produknya melalui anggota yang satu ini.

c. Pengepul besar

Pengepul besar merupakan salah satu lembaga rantai pasok yang berperan besar dalam kegiatan rantai pasok. Berdasarkan data lapangan, didapatkan jumlah pengepul besar sebanyak 7 orang dari 30 sampel lembaga rantai pasok cabai merah. Pengepul besar biasanya memiliki banyak sumberdaya yang digunakan untuk mendistribusikan hasil pertanian. Pengepul besar biasanya tidak hanya menjual cabai merah, namun juga menjual sayur mayur lainnya. Pengepul besar membeli produk cabai merah dari petani dan dari pengepul desa. Biasanya pengepul besar memberikan harga lebih tinggi kepada pengepul desa dibandingkan dengan harga

yang diberikan kepada petani. Hal tersebut menunjukkan daya tawar yang dimiliki oleh pengepul desa lebih tinggi daripada petani langsung karena pengepul desa akan membawa barang lebih banyak dibandingkan petani.

d. Pedagang luar kota

Pedagang luar kota menjadi lembaga yang berpartisipasi dalam penyebaran distribusi cabai merah agar lebih merata juga berperan dalam kestabilan harga cabai merah. Berdasarkan data lapangan, didapatkan jumlah pedagang luar kota sebanyak 4 orang dari 30 sampel lembaga rantai pasok yang diambil.

e. Pedagang pasar

Pedagang pasar merupakan anggota rantai pasok lokal dimana memiliki peran dalam mendistribusikan cabai merah kepada anggota rantai pasok terakhir. Data pedagang pasar yang diperoleh sebanyak 4 orang dari 30 sampel lembaga rantai pasok. Pedagang pasar dapat dibagi menjadi pedagang pasar pagi dan pedagang pasar siang. Pembeli pedagang pasar pagi adalah para pengecer desa yang membeli untuk kebutuhan stok warung atau para pedagang sayur keliling. Sedangkan pedagang pasar siang membeli produk cabai merah dari pengepul desa untuk dijual langsung.

f. Pengecer desa

Pengecer desa merupakan lembaga rantai pasok terakhir dalam rantai pasok cabai merah yang langsung bersinggungan dengan konsumen. Pengecer desa membeli cabai merah dari pasar pagi. Biasanya pengecer desa hanya menjual 1-2 kilogram saja. Hal itu dilakukan untuk meminimalisasi resiko tidak laku yang ditanggung oleh pengecer. Data pengecer desa yang diperoleh sebanyak 3 orang dari 30 sampel lembaga rantai pasok.

**Sumberdaya rantai pasok**

a. Sumberdaya fisik

Sumberdaya fisik utama yang dimiliki petani adalah lahan yang ditanami tanaman cabai merah. Sumberdaya fisik pendukung berupa supprayer, cangkul,

ember, obat-obatan serta pupuk. Sedangkan sumberdaya fisik yang dimiliki lembaga rantai pasok lain seperti pengepul ataupun pengecer adalah timbangan.

b. Sumberdaya teknologi

Teknologi yang dimiliki petani diantaranya adalah *supprayer*, hp dan motor. Teknologi yang digunakan oleh pengepul dan pedagang adalah hp, alat transportasi juga ATM.

c. Sumberdaya manusia

petani memiliki sumberdaya manusia berupa tenaga kerja dalam dan luar. Tenaga kerja dalam bisa berupa anak, istri, bapak ataupun keluarga dekat. Sedangkan tenaga kerja luar bisa berupa tetangga yang berprofesi sebagai buruh, seperti buruh pacul, buruh tanam, buruh bersih-bersih, ataupun buruh petik. Sumberdaya manusia yang dimiliki pengepul ataupun pengecer bisa berupa sopir, tenaga angkut, tenaga sortir, ataupun tenaga bongkarmuat.

d. Sumberdaya modal

Mayoritas sumberdaya modal yang dimiliki petani beradal dari milik sendiri. Namun pada beberapa petani menerapkan investasi dari pengepul, sehingga modal yang didapatkan petani berasal dari investasi pengepul dan modal sendiri. Sumberdaya modal yang dimiliki lembaga rantai pasok lainnya juga berasal dari modal sendiri.

**Proses bisnis rantai pasok**

a. Pola distribusi

Pola distribusi yang terjadi pada rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang diantaranya adalah aliran produk, aliran finansial, dan aliran informasi.

1. Aliran produk

Aliran produk merupakan aliran yang mengalir karena adanya produk komoditas, produk yang dialirkan dalam penelitian rantai pasok ini adalah cabai merah segar. Berdasarkan data yang diperoleh pada penelitian ini, aliran produk mengalir dari petani ke arah konsumen akhir.

2. Aliran finansial

Aliran finansial merupakan aliran uang yang terjadi dalam kegiatan usaha tani dan distribusi cabai merah. Berdasarkan data yang diperoleh pada penelitian ini, aliran finansial mengalir dari konsumen ke arah petani, berbanding terbalik dengan aliran produk. Aliran finansial yang terjadi dalam rantai berupa pertukaran uang sebagai alat pembayaran dari anggota rantai pasok kepada mitranya.

3. Aliran informasi

Aliran informasi merupakan aliran yang penting untuk menunjang kelancaran kegiatan rantai pasok cabai merah. Berdasarkan data yang diperoleh pada penelitian ini, aliran produk informasi dari petani ke arah konsumen dan dari konsumen ke petani. Aliran informasi berjalan secara timbal balik antar anggota rantai pasok.

b. Anggota rantai pendukung

Anggota rantai pendukung merupakan orang-orang yang menyediakan bahan baku, peralatan, jasa, maupun ilmu yang berpartisipasi secara tidak langsung dalam kegiatan rantai pasok cabai merah. Berdasarkan hasil penelitian, anggota rantai pendukung yang berpartisipasi dalam kegiatan yang dilakukan petani diantaranya adalah keluarga, penyuluh, dan toko tani. Sedangkan anggota rantai pendukung yang ada pada pengepul berupa jasa ekspedisi yang mendukung distribusi cabai merah ke luar Kabupaten Magelang.

c. Aspek resiko

Petani cabai merah merupakan anggota rantai pasok yang pertama kali menghadapi risiko fluktuasi harga, baik naik ataupun turun. Risiko terbesar petani yaitu ketika harga turun sampai diambang batas normal. Hal tersebut membuat petani tidak mendapat balik modal dari kegiatan usaha tani cabai merah. sedangkan risiko

yang ditanggung oleh pengepul desa ataupun pengepul besar sebagian besar hampir sama, yaitu harga yang belum pasti. Harga cabai merah pada waktu siang hari bisa jadi berbeda dengan harga pada sore hari. Hal tersebut dapat membuat pengepul merugi karena harga cabai yang sudah diambil saat harga siang hari.

*d. Trust building*

Proses *trust building* merupakan proses yang dibangun antar anggota rantai pasok untuk membangun kepercayaan pada kegiatan distribusi cabai merah. Berdasarkan penelitian di lapangan didapatkan bahwa *trust building* antar anggota rantai pasok dapat dilakukan dengan adanya rasa jujur antar sesama

anggota sehingga meningkatkan loyalitas mitra untuk terus melakukan kegiatan distribusi cabai merah.

**Kinerja Rantai Pasok**

Kinerja rantai pasok dibagi menjadi pengukuran margin, keuntungan pemasaran, dan *farmer's share*.

**Margin**

Margin merupakan selisih antara harga cabai merah yang dijual kepada konsumen dengan harga cabai merah yang dijual oleh petani. Besaran nilai margin berbeda-beda dilihat dari jumlah anggota rantai pasoknya dan pengambilan margin yang berbeda tiap anggota rantai pasoknya.

Tabel 1. Marjin Pemasaran Cabai Merah di Kabupaten Magelang

Anggota Rantai Pasok	Saluran 1	Saluran 2	Saluran 3	Saluran 4	Saluran 5	Saluran 6
<b>Petani</b>						
Harga Jual	31.000	32.000	33.000	32.000	32.000	35.000
Biaya	2.769	3.359	3.135	4.061	4.289	3.508
<b>Pengepul Desa</b>						
Harga Beli	31.000	32.000		32.000		
Harga Jual	33.000	35.000		34.000		
Margin	2.000	3.000		2.000		
Keuntungan	1.477	1.746		1.331		
Biaya Pemasaran	523	1254		669		
<b>Pengepul Besar</b>						
Harga Beli	33.000		33.000			
Harga Jual	36.000		36.000			
Margin	3.000		3.000			
Keuntungan	2.224		2.330			
Biaya Pemasaran	776		670			
<b>Pedagang Luar Kota</b>						
Harga Beli	36.000	35.000	36.000			
<b>Pedagang Pasar</b>						
Harga Beli				34.000	32.000	
Harga Jual				39.000	33.000	
Margin				5.000	1.000	
Keuntungan				3.581	527	
Biaya Pemasaran				1.419	473	
<b>Pengecer Desa</b>						
Harga Beli					33.000	
Harga Jual					40.000	
Margin					7.000	
Keuntungan					5.494	
Biaya Pemasaran					1.506	
<b>Konsumen</b>						
Harga Beli				39.000	40.000	35.000
Margin	5.000	3.000	3.000	7.000	8.000	0
Keuntungan Pemasaran	3.701	1.746	2.330	4.912	6.021	0
Total Biaya Pemasaran	1.299	1.254	670	2.088	1.979	0

Sumber: Analisis Data Primer, 2020

Saluran rantai pasok yang memiliki margin terbesar yaitu saluran V (petani – pedagang pasar – pengecer desa - konsumen) sebesar 20% atau setara dengan Rp 8.000,-. Sedangkan saluran rantai pasok yang memiliki margin terendah yaitu saluran 6, dimana saluran tersebut tidak memiliki lembaga rantai pasok sehingga marginnya kecil atau bahkan tidak ada. Menurut Soekartawi dalam Sari *et al* (2015), distribusi margin dapat dikatakan efisien apabila antar lembaga rantai pasok yang terlibat memperoleh bagian proporsional. Suatu sistem distribusi dikatakan efisien jika besarnya tingkat margin kurang dari 50% dari tingkat harga yang dibayarkan konsumen. Berdasarkan pernyataan tersebut, 6 saluran rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang efisien.

**Keuntungan pemasaran**

Perhitungan keuntungan pemasaran didapat dengan mengurangi harga jual di konsumen dengan harga beli pada petani ditambah seluruh biaya yang dikeluarkan saat proses distribusi. Keuntungan pemasaran dapat melihat seberapa banyak keuntungan yang didapat oleh lembaga rantai pasok dalam rantai pasok cabai merah. Semakin tinggi keuntungan pemasaran, maka akan semakin baik karena ini menunjukkan semakin banyaknya hasil yang dicapai yang mewakili keuntungan secara proporsional.

Tabel 2. Keuntungan Pemasaran Cabai Merah di Kabupaten Magelang

Jenis Saluran	Uraian	Rp/kg
Saluran 1	Harga Jual	Rp36.000
	Harga Beli	Rp31.000
	Biaya	Rp1.299
Keuntungan Pemasaran		Rp3.701
Saluran 2	Harga Jual	Rp35.000
	Harga Beli	Rp32.000
	Biaya	Rp1.254
Keuntungan Pemasaran		Rp1.746
Saluran 3	Harga Jual	Rp36.000
	Harga Beli	Rp33.000
	Biaya	Rp670

Keuntungan Pemasaran		Rp2.330
Saluran 4	Harga Jual	Rp39.000
	Harga Beli	Rp32.000
	Biaya	Rp2.088
Keuntungan Pemasaran		Rp4.912
Saluran 5	Harga Jual	Rp40.000
	Harga Beli	Rp32.000
	Biaya	Rp1.979
Keuntungan Pemasaran		Rp6.021
Saluran 6	Harga Jual	Rp35.000
	Harga Beli	Rp35.000
	Biaya	Rp0
Keuntungan Pemasaran		Rp0

Sumber: Analisis Data Primer, 2020

Keuntungan setiap saluran rantai pasok cabai merah berbeda-beda sesuai dengan lembaga rantai pasok yang ada di dalamnya serta fungsi yang dibutuhkan pada kegiatan rantai pasok cabai merah. Keuntungan terbesar ada pada saluran V yang bernilai 15,05% atau sebesar Rp 6.021,-. Keuntungan pemasaran semua rantai pasok lebih tinggi daripada biaya pemasaran rantai pasok ( $ski > sbi$ ). Hal tersebut menggambarkan bahwa rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang tergolong efisien.

**Farmer's share**

*Farmer's Share* dapat melihat seberapa banyak prosentase yang diterima petani. Semakin tinggi prosentase yang diterima petani maka rantai pasok dapat dikatakan semakin efisien, begitu pula sebaliknya.

Tabel 3. *Farmer's Share* Cabai Merah di Kabupaten Magelang

Jenis Saluran	Uraian	Rp/kg
Saluran 1	Harga Petani	Rp31.000
	Harga Konsumen	Rp36.000
<i>Farmer's share</i>		86,11 %
Saluran 2	Harga Petani	Rp32.000
	Harga Konsumen	Rp35.000
<i>Farmer's share</i>		91,43 %
Saluran 3	Harga Petani	Rp33.000

	Harga Konsumen	Rp36.000
<i>Farmer's share</i>		91,67 %
Saluran 4	Harga Petani	Rp32.000
	Harga Konsumen	Rp39.000
<i>Farmer's share</i>		82,05 %
Saluran 5	Harga Petani	Rp32.000
	Harga Konsumen	Rp40.000
<i>Farmer's share</i>		80,00 %
Saluran 6	Harga Petani	Rp35.000
	Harga Konsumen	Rp35.000
<i>Farmer's share</i>		100,00 %

Sumber: Analisis Data Primer, 2020

*Farmer's share* yang terbentuk pada rantai pasok cabai merah memiliki prosentase masing-masing. *Farmer's share* tertinggi ada pada saluran VI dimana saluran ini merupakan saluran yang tidak memiliki perantara. Sedangkan nilai *farmer's share* saluran tidak langsung berada di atas sama dengan 80%. Menurut Roesmawaty (2011), semakin tinggi tingkat presentase FS maka semakin efisien kegiatan pemasaran yang dilakukan dan sebaliknya semakin rendah tingkat presentase FS maka akan semakin rendah pula tingkat efisiensi dalam kegiatan pemasaran tersebut. Berdasarkan pernyataan tersebut didapatkan bahwa rantai pasok cabai merah paling efisien yaitu rantai pasok 6.

### SIMPULAN

Rantai pasok cabai merah di Kabupaten Magelang dapat digambarkan menggunakan metode FSCN (*Food Supply Chain Network*). Anggota rantai pasok terdiri dari petani, pengepul desa, pengepul besar, pedagang luar kota, pedagang pasar, dan pengecer desa. Struktur rantai pasok cabai merah terbentuk atas 6 saluran. Sasaran rantai pasok cabai merah yaitu daerah lokal dan luar kota. Manajemen rantai pasok cabai merah sudah berjalan dengan baik terbukti dengan adanya

kesepakatan kontraktual antar anggota. Sumberdaya rantai pasok berjalan dengan lancar. Selain itu proses bisnis rantai pasok berjalan dengan baik namun masih terkendala dari aspek harga yang fluktuatif.

Nilai margin terkecil yaitu saluran 6 yang bernilai 0%, keuntungan pemasaran terbesar terdapat pada saluran 5 yaitu 15,05% sedangkan nilai *farmer's share* paling tinggi yaitu saluran rantai pasok 6 yaitu 100% . Berdasarkan tolok ukur dari margin dan nilai *farmer's share* rantai pasok cabai merah paling efisien adalah saluran 6, sedangkan berdasarkan tolok ukur keuntungan pemasaran rantai pasok paling efisien adalah saluran 5.

Saran yang dapat diberikan dari penelitian ini yaitu diharapkan lembaga rantai pasok dapat saling transparan dalam memberi informasi baik berupa kondisi pasar ataupun harga cabai merah serta kelompok tani diharapkan dapat membuat sistem lelang bagi para pengepul cabai merah agar posisi tawar petani menjadi lebih tinggi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Agromedia. 2008. *Panduan Lengkap Budidaya dan Bisnis Cabai*. Jakarta: PT Agromedia Pustaka.
- Agustin, M, B Siswadi, dan S Hindarti. 2019. Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Cabai Merah (*Capsicum annum L.*) di STA Mantung Kecamatan Pujon Kabupaten Malang. Malang: Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang.
- Anwarudin, MJS, Sayekti, S Mahendra K, dan Y Hilman. 2015. Dinamika Produksi dan Volatilitas Harga Cabai: Antisipasi Strategi dan Kebijakan Pengembangan. *Jurnal Pengembangan Inovasi Pertanian*. Vol. VIII (1): 33-42.
- Barusman, A R P, Soewito, dan K Romli. 2018. Optimization of red Chili Supply Chain Through the Development of Entrepreneurship Institutions in Lampung Province.

- Review of Integrative Business and Economics Research*. Vol. 8 (II): 233-243.
- BPS Kabupaten Magelang. 2016. *Magelang dalam Angka 2016*. Magelang: Badan Pusat Statistik Kabupaten Magelang.
- Ngatimin, SNA, Nawisah, Satriani, Rahma, A Yadi, dan R Turung. 2020. *Perlindungan Tanaman Sayuran Dataran Tinggi*. Yogyakarta: Leutik Pro.
- Roesmawaty, H, 2011. Analisa Efisiensi Pemasaran Pisang di Kecamatan Lengkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu. *Jurnal Agrobisnis*
- Sari, NA, E Maharani, dan Eliza. 2015. Analisis Pemasaran Karet Pola Swadaya di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan. *Jurnal Faperta*. Vol.II (2): 1-6.
- Singarimbun, M dan S Effendi. 1995. *Metode Penelitian Survey*. Jakarta: PT Pustaka.
- Soepatini, A Nuryulia P, M Isa, dan Syamsudin. 2018. Supply-chain Analysisi and Commodity Marketing of Chilli in Subosukowonosraten. *International Conference on Economics, Business and Economic Education*. KnE Social Sciences, pages 957-973.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Syukur, M. 2012. *Cabai Prospek Bisnis dan Teknologi Mancanegara*. Depok: AgriFlo.
- Vebriansyah, R. 2018. *Tingkatkan Produktivitas Cabai*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Vorst, VD. 2006. *Performance Measurement in Agri Food Supply Chain Networks*. Netherlands: Logistics and Operations Research Group, Netherland (NL): Wageningen University.