

**ANALISIS RANTAI NILAI CABAI RAWIT KABUPATEN LOMBOK TIMUR,  
PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT PASCA PANDEMI COVID-19**

***CHILLI VALUE CHAIN ANALYSIS IN WEST NUSA TENGGARA POST COVID-19***

**Eddy Renaldi, Adi Nugraha\*, Pandi Pardian**

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran  
Jl. Raya Bandung-Sumedang Km.21  
\*Email: adi.nugraha@unpad.ac.id  
(Diterima 03-06-2023; Disetujui 11-07-2023)

**ABSTRAK**

Cabai rawit merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mempengaruhi tingkat inflasi. Kajian ini bertujuan untuk mengetahui rantai nilai dan nilai tambah pada komoditas cabai di Kabupaten Lombok Timur, Provinsi Nusa Tenggara Barat, sehingga dapat terpetakan potensi peningkatan dan pemerataan nilai dalam rantai pemasaran cabai rawit. Data primer didapatkan melalui wawancara semi terstruktur yang dilakukan kepada para pelaku yang terlibat dalam rantai pasok cabai rawit, yang ditelusuri dengan teknik *Rapid Market Appraisal*. Analisis rantai nilai dilakukan untuk menghitung nilai tambah di setiap tingkatan pelaku rantai pasok. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara umum terdapat 4 lini dalam rantai pasok komoditas cabai rawit sebelum sampai ke tangan konsumen akhir, yakni petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Dalam rantai tersebut, petani memperoleh keuntungan dengan proporsi nilai tambah terbesar dibandingkan dengan pelaku lainnya.

Kata kunci: rantai nilai, cabai rawit, Lombok Timur

**ABSTRACT**

*Cayenne pepper is a horticultural commodity that affects the inflation rate. This study aims to determine the value chain and value added to chili commodities in East Lombok Regency, West Nusa Tenggara Province, so that potential increases and value distribution in the cayenne pepper marketing chain can be mapped. Primary data was obtained through semi-structured interviews conducted with actors involved in the cayenne pepper supply chain, which were traced using the Rapid Market Appraisal technique. Value chain analysis is performed to calculate added value at each level of supply chain actors. The results of the analysis show that in general there are 4 lines in the supply chain for cayenne pepper before it reaches the final consumer, namely farmers, collectors, wholesalers and retailers. In this chain, farmers gain the largest proportion of added value compared to other actors.*

*Keywords: value chain, cayene pepper, East Lombok*

**PENDAHULUAN**

Sektor pertanian memiliki peran vital dalam perekonomian, baik dari sisi pemenuhan kebutuhan pangan, potensi ekspor hingga penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu, studi yang dilakukan oleh

Malahayati et al. (2021) dalam konteks Indonesia, menunjukkan bahwa ketika berbagai sektor ekonomi mengalami kontraksi pada masa pandemi Covid-19, sektor pertanian mampu bertahan, bahkan mengalami pertumbuhan positif sebesar

1-2%. Hal tersebut dapat terjadi karena meskipun secara umum kinerja perekonomian menurun, permintaan terhadap bahan pangan dan komoditas pertanian lain tetap ada. Sejalan dengan studi tersebut, penelitian yang dilakukan oleh CEDS, SMERU dan Bappenas (2021) juga menunjukkan bahwa sektor pertanian dapat menjadi penyangga dalam menyerap tenaga kerja yang diberhentikan, terutama dari sektor industri pengolahan. Dengan demikian, sektor pertanian dapat menjadi andalan dalam upaya pemulihan ekonomi paska pandemi Covid-19.

Dalam konteks ekonomi regional, pandemi memiliki dampak besar pada daerah yang bertumpu pada sektor pariwisata dan hospitality. Meski bukan sektor utama di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB), sektor pariwisata juga menjadi salah satu penggerak roda perekonomian. Oleh karena itu, pengembangan sektor lain diharapkan dapat menjadi upaya dalam meminimalisir dampak pandemi dan mendorong laju pertumbuhan regional. Sektor pertanian, kehutanan dan perikanan di Provinsi NTB masih menjadi andalan, dengan kontribusi sebesar 23,19% terhadap PDRB (BPS, 2023). Besaran tersebut saat ini masih

didominasi oleh komoditas pangan, hortikultura, perkebunan dan peternakan yang mencapai angka 79,01%, sedangkan sisanya sebesar 20,62% disumbang oleh sub-sektor perikanan, terutama perikanan tangkap laut.

Sektor pertanian juga memiliki peran vital dalam mendukung ketersediaan pangan dan keterjangkauannya. Meski menjadi daerah penghasil komoditas pangan, ternyata tidak menghindarkan Provinsi NTB dari masalah inflasi, utamanya yang bersumber dari komoditas bergejolak (*volatile food inflation*). Komoditas beras, bawang merah, telur ayam ras dan cabe rawit acap kali menjadi penyumbang inflasi di Provinsi NTB. Komoditas-komoditas tersebut berkontribusi terhadap inflasi secara rata-rata sebesar 0,14%, 0,12%, 0,07% dan 0,20%. Cukup besarnya kontribusi inflasi dari komoditas pangan tersebut menunjukkan pentingnya pengendalian gejolak harga yang dapat disebabkan baik dari sisi produksi maupun sisi permintaan.

Aspek lain yang perlu menjadi perhatian terkait potensi pertanian di Provinsi NTB adalah bagaimana sektor tersebut dapat mensejahterakan petani sebagai pelaku utama. Berdasarkan data

BPS Februari 2021, sebanyak hampir 1 juta penduduk NTB bekerja di sektor pertanian atau mencapai 37,75% dari total populasi. Namun bila dilihat dari kesejahteraan yang ditunjukkan dengan angka kemiskinan, sebanyak 13,37% penduduk terkategori miskin dimana sebagian besar diantaranya berada di wilayah pedesaan dengan mata pencaharian sebagai petani.

Kajian ini bertujuan untuk mengetahui rantai nilai dan nilai tambah pada komoditas cabai di Kabupaten Lombok Timur, Provinsi Nusa Tenggara Barat, sehingga dapat terpetakan potensi peningkatan dan penyerataan nilai dalam rantai pemasaran cabai.

#### **METODE PENELITIAN**

Kajian ini ditentukan berdasarkan hasil dari pemetaan rantai nilai (value chain mapping). Secara umum, Metode kajian yang dipergunakan adalah metode survai. Metode survai adalah kajian yang mengambil sampel dari populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok (Singarimbun, 1995). Sementara untuk melihat rantai pemasaran, dan rantai pasok komoditas pertanian dari hulu ke hilir dipergunakan metode RMA (*Rapid Market Appraisal*) yang bertujuan untuk

menelaah secara cepat dan mendalam tentang aliran komoditas, mekanisme transaksi dan hubungan kelembagaan antar pelaku rantai pasokan, melalui penggalian informasi dari pelaku rantai pasokan (Bottema, 1992).

Prinsip-prinsip RMA adalah:

- a. Suatu pembalikan pemahaman, yakni belajar langsung dari pelaku rantai pasokan.
- b. Mempelajari secara cepat dan progresif.
- c. Menyeimbangkan bias.
- d. Mencari jaringan titik-titik pengukuran.
- e. Mencari keanekaragaman.

Titik pusat penelusuran dalam RMA adalah para pengepul atau bandar besar komoditas pertanian di daerah sentra produksi. Selanjutnya dilakukan pencarian responden melalui penelusuran ke hulu untuk mendapatkan responden pedagang pengumpul, bandar dan petani serta ke hilir untuk melihat arus komoditas dari bandar ke pelaku pasar terakhir seperti pasar induk, pasar lokal dan industri pengolahan komoditas pertanian. Metode RMA dalam kajian ini dilakukan bersamaan dengan proses analisa dan sintesa untuk menjawab maksud dan tujuan pengkajian.

Kajian ini dilakukan di Nusa Tenggara Barat (NTB) khususnya pulau Lombok (Lombok Barat, Lombok Tengah dan Lombok Timur). Penarikan sampel dilakukan dengan teknik *dominant less dominant design* (Creswell, 2018), yang mendasarkan jumlah sampel pada jumlah aktor yang terlibat dalam rantai agribisnis cabai.

Data yang digunakan dalam kajian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh dengan wawancara terstruktur dengan responden pengusaha bandar komoditas pertanian, pedagang pengumpul, petani dan industri pengolahan komoditas pertanian di masing-masing lokasi studi. Data sekunder, diperoleh dari pencatatan/keterangan dari instansi terkait, seperti Dinas Pertanian, BPS, Kecamatan, Desa serta laporan hasil penelitian/kajian terdahulu. Untuk melengkapi informasi yang diperlukan juga dilakukan wawancara terhadap Penyuluh Pertanian, dan Tokoh Tani setempat dan masyarakat yang mengetahui komoditas-komoditas tersebut.

Analisis rantai nilai (Porter, 1985) dilakukan untuk memperoleh gambaran kinerja agribisnis komoditas cabai. Pemetaan komoditas cabai dari petani ke hilir dilakukan, dengan titik awal penelusuran dimulai dari bandar besar.

Nilai tambah (*value added*) (Amanor-Boadu, 2003) merupakan hasil penerimaan dikurangi biaya input tingkat menengah sebagai indikator finansial yang menunjukkan besaran imbalan kesejahteraan atas korban tenaga dan manajemen dalam menghasilkan nilai tambah dalam agribisnis suatu komoditas pertanian. Keuntungan (*profit*) merupakan pendapatan bersih dari hasil usaha yang dilakukan para pelaku agribisnis. Analisis terhadap besarnya nilai keuntungan masing-masing pelaku selanjutnya dituangkan dalam bentuk peta yang dilengkapi dengan besarnya nilai yang dinikmati para pelaku di setiap tingkatan.

Prosedur perhitungan nilai tambah dilakukan dengan mengacu pada metode Hayami & Ruttan (1970) sebagai berikut:

**Tabel 1. Kerangka Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami**

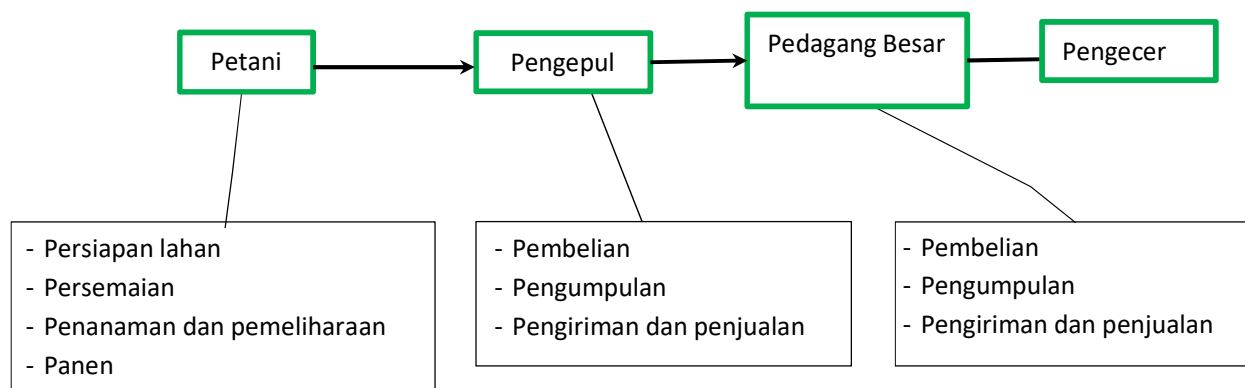
No	Variabel	Catatan	Nilai
<b>I. Output, Input dan Harga</b>			
1	Output (kg)	1	
2	Input (kg)	2	
3	Tenaga kerja (HOK)	3	
4	Faktor Konversi	4	(1)/(2)
5	Koefisien Tenaga Tenaga Kerja (HOK/kg)	5	(3)/(2)
6	Harga output (Rp)	6	
7	Upah Tenaga kerja (Rp/HOK)	7	
<b>II. Penerimaan dan Keuntungan</b>			
8	Harga bahan baku (Rp/kg)	8	
9	Sumbangan input lain (Rp/kg)	9	
10	Nilai Output (Rp/kg)	10	(4)x (6)
11	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	11a	(10) - (9) - (8)
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	11b	((11a)/(10)) x 100%
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	12a	(5) x (7)
	b. Pangsa Tenaga kerja (%)	12b	((12a)/(11a)) x 100%
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	13a	(11a) – (12a)
	b. Tingkat keuntungan (%)	13b	(13a/11a) x 100%
<b>III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>			
14	Marjin (Rp/Kg)	14	10 - 8
15	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	15	((12a)/(14)) x 100%
16	Sumbangan Input Lain (%)	16	((9)/(14)) x 100%
17	Keuntungan Pengusaha (%)	17	((13a)/(14)) x 100%

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil survey rantai nilai menunjukkan bahwa pelaku utama yang terlibat dalam rantai cabai rawit di Provinsi Nusa Tenggara Barat meliputi petani, pedagang pengumpul, pedagang

besar, dan pedagang pengecer. Alur rantai pasok untuk komoditas tersebut dapat dilihat pada Gambar 1. sebagai berikut:

Petani melakukan aktivitas produksi dari mulai persiapan lahan,



**Gambar 1. Alur Rantai Pasok Cabai Rawit Provinsi Nusa Tenggara Barat**

persemaian, penanaman, pemeliharaan, hingga ke pemanenan. Hasil panen kemudian dijual kepada pedagang pengumpul (pengepul), yang hanya melakukan aktivitas pembelian, pengumpulan dari beberapa petani di wilayahnya, serta pengiriman/penjualan ke pedagang besar. Aktivitas serupa dilakukan oleh pedagang besar, yang membeli komoditas cabai rawit dari pedagang pengumpul untuk kemudian dijual kepada para pedagang pengecer. Pedagang pengecer melakukan pembelian cabai rawit dari pedagang besar untuk kemudian dijual langsung kepada konsumen.

Rantai nilai komoditas cabai rawit di Provinsi Nusa Tenggara Barat memiliki karakteristik yang dapat dilihat dalam Tabel 2. sebagai berikut:

**Tabel 2. Karakteristik Sistem Rantai Nilai Agribisnis Cabai Rawit di Kabupaten Lombok Timur**

Karakteristik	Keterangan
<b>Jaringan Rantai Pasok</b>	• Petani - Pengepul - Pedagang Besar
<b>Hari Produksi;</b>	
• <b>Petani - Pengepul - Pedagang Besar</b>	Setiap musim panen – 12 bulan/ tahun
<b>Harga Jual;</b>	
• <b>Petani – Pengepul</b>	Rp 12,000 – Rp 75,000/kg
• <b>Pengepul –Pedagang Besar</b>	Rp 15,000 – Rp 77,000/kg
<b>Sistem dan Waktu Pembayaran;</b>	
• <b>Petani – Pengepul</b>	Bayar tunai
• <b>Pengepul –Pedagang Besar</b>	Tunda bayar – 1 hari
<b>Cakupan Jejaring Cabai Rawit;</b>	
• <b>Petani – Pengepul</b>	4 Desa 1 Kecamatan
• <b>Pengepul –Pedagang Besar</b>	3 Kecamatan dan 1 Kabupaten

Setiap pelaku yang terlibat dalam rantai pasok cabai rawit melakukan aktivitas yang berbeda, di mana setiap aktivitas menghasilkan nilai tambah yang berbeda pula. Berikut analisis nilai tambah para pelaku dalam rantai pasok cabai rawit di Kabupaten Lombok Timur:

**Tabel 3. Analisis Nilai Tambah pada Rantai Pasok Cabai Rawit Kabupaten Lombok Timur**

No	Variabel	Satuan	Petani	Pengepul	Pedagang Besar
<b>I. Output, Input, dan Harga</b>					
1	Output (Volume penjualan)	Kg/th	6,000	258,700	522,375
2	Bahan baku pokok	Kg/th	6,000	260,000	524,000
3	Tenaga kerja langsung	HOK/th	308	650	925
4	Faktor konversi (1/2)		1.00	0.995	0.997
5	Koefisien T. Kerja langsung (3/2)		0.05	0.003	0.002
6	Harga Output	Rp/kg	21,500	30,000	41,000
7	Upah Rata-rata tenaga kerja langsung	Rp/HOK	64,000	100,000	100,000
<b>II. Pendapatan dan Keuntungan (Rp/kg bahan baku)</b>					
8	Harga Bahan Baku	Rp/kg	750	21,500	30,000
9	Sumbangan input lain (produksi)	Rp/kg	635	3,010	4,620
10	Nilai Output (4x6)	Rp/kg	21,500	29,850	40,873

11	a. Nilai Tambah (10 - 9 - 8)	Rp/kg	20,115	5,340	6,253
	b. Rasio Nilai Tambah (11.a/10)x100%	%	93.56	17.89	15.30
12	a. Imbalan Tenaga Kerja (5 x 7)	Rp/kg	3,285	250	177
	b. Bagian Tenaga Kerja (12.a/11.a) x 100%	%	16.33	4.68	2.82
13	a. Keuntungan (11.a - 12.a)	Rp/kg	16,830	5,090	6,076
	b. Tingkat Keuntungan (13.a/10) x 100%	%	78.28	17.05	14.87
<b>III. Balas Jasa Terhadap Faktor Produksi</b>					
14	Marjin (10 - 8)	Rp/kg	20,750	8,350	10,873
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (12.a/14) x 100%	%	15.83	2.99	1.62
	b. Sumbangan input lain (9/14) x 100%	%	3.06	36.05	42.49
	c. Keuntungan perusahaan (13.a/14) x 100%	%	81.11	60.96	55.89
<b>IV. Porsi nilai tambah per tahun</b>					
15	a. Dalam nilai uang	Rp/th	120,690,000	1,381,458,000	3,266,334,113.79
	b. Dalam persentasi	%	93.56	17.80	15.25
	c. Nilai tambah per bulan	Rp/bln	10,057,500	115,121,500	272,194,509.48
<b>V. Proporsi Nilai Tambah per Kg Produk</b>					
	<b>Proporsi Nilai Tambah per kg produk</b>	%	63.4	16.8	19.7

Analisis nilai tambah di tingkat on farm dilakukan melalui perhitungan nilai tambah per Kg hasil produksi saat panen. Asumsi yang digunakan adalah volume bahan baku (input) sama dengan volume hasil produksi (output). Tenaga kerja yang dihitung pada proses produksi adalah semua tenaga kerja yang berperan langsung dari mulai persiapan lahan,

paersemaian, penanaman, pemeliharaan hingga panen

Volume penjualan pengepul dan pedagang besar merupakan total penjualan cabai rawit selama satu tahun dari berbagai sumber pasokan dengan asumsi terjadi penyusutan dari volume pembelian sebesar 5%.

**Tabel 4. Output, Input Dan Harga Dalam Nilai Tambah Petani, Pengepul Dan Pedagang Besar Cabai Rawit**

No	Variabel	Satuan	Petani	Pengepul	Pedagang Besar
<b>I. Output, Input, dan Harga</b>					
1	Output (Volume penjualan)	Kg/th	6,000	258,700	742,500
2	Bahan baku pokok	Kg/th	6,000	260,000	750,000
3	Tenaga kerja langsung	HOK/th	455	650	875
4	Faktor konversi (1/2)		1.00	0.995	0.99
5	Koefisien T. Kerja langsung (3/2)		0.08	0.003	0.001
6	Harga Output	Rp/kg	35,000	40,000	44,000
7	Upah Rata-rata tenaga kerja langsung	Rp/HOK	75,000	100,000	100,000
<b>II. Pendapatan dan Keuntungan (Rp/kg bahan baku)</b>					
8	Harga Bahan Baku	Rp/kg	750	35,000	40,000
9	Sumbangan input lain (produksi)	Rp/kg	2,700	2,710	2,820
10	Nilai Output (4x6)	Rp/kg	35,000	39,800	43,560
11	a. Nilai Tambah (10 - 9 - 8)	Rp/kg	31,550	2,090	740
	b. Rasio Nilai Tambah (11.a/10)x100%	%	90.14	5.25	1.70
12	a. Imbalan Tenaga Kerja (5 x 7)	Rp/kg	5,688	250	117
	b. Bagian Tenaga Kerja (12.a/11.a) x 100%	%	18.03	11.96	15.77
13	a. Keuntungan (11.a - 12.a)	Rp/kg	25,863	1,840	623
	b. Tingkat Keuntungan (13.a/10) x 100%	%	73.89	4.62	1.43

Berdasarkan hasil penghitungan dengan mengadaptasi dari metode Hayami, maka nilai tambah cabai rawit pada petani produsen adalah sebesar Rp. 31,550/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 90.14 % dari harga jual Rp. 35,000/kg. Perolehan rasio nilai tambah yang cukup besar tersebut diperoleh petani setelah melalui proses produksi *on*

*farm* dengan masa tanam hingga panen terakhir selama 9 bulan dan volume produksi sebesar 6.000 kg.

Nilai tambah yang diperoleh pengepul dan pedagang besar yaitu sebesar Rp. 2,090/kg dan Rp. 740/kg atau rasio nilai tambah sebesar 5.25 persen dan 1,7 persen.

**Tabel 5. Perbandingan Nilai Tambah Antar Pelaku**

III. Balas Jasa Terhadap Faktor Produksi	Satuan	Petani	Pengepul	Pedagang Besar	
14	Marjin (10 - 8)	Rp/kg	34,250	4,800	3,560
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (12.a/14) x 100%	%	16.61	5.21	3.28
	b. Sumbangan input lain (9/14) x 100%	%	7.88	56.46	79.21
	c. Keuntungan perusahaan (13.a/14) x 100%	%	75.51	38.33	17.51
<b>IV. Porsi nilai tambah per tahun</b>					
15	a. Dalam nilai uang	Rp/th	189,300,000	540,683,000	1,318,680,000
	b. Dalam persentasi	%	90.00	5.23	1.68
	c. Nilai tambah per bulan	Rp/bln	15,775,000	45,056,917	109,890,000
<b>V. Proporsi Nilai Tambah per Kg Produk</b>					
	Proporsi Nilai Tambah per kg produk	%	91.8	6.0	2.2



Berdasarkan analisis nilai tambah, margin yang didapatkan dari selisih antara nilai output dengan harga bahan baku adalah Rp 3.560/kg. Besarnya margin ini lalu didistribusikan kepada pendapatan tenaga kerja, sumbangan input lain, dan keuntungan usaha. Balas jasa terbesar yang diperoleh pada tingkat pedagang besar berasal dari sumbangan input lain yang berkontribusi sebesar 79.21%, selanjutnya keuntungan pemilik modal atau pedagang besar itu sendiri, yaitu sebesar 17,51% artinya pedagang besar memperoleh Rp 17,51 dalam setiap Rp 100 margin. Sedangkan balas jasa tenaga kerja sebesar 5.21%. dari margin yang diperoleh.

Seperti pada analisis tabel diatas, persentase keuntungan yang diperoleh oleh petani mendapatkan prosentase keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pelaku rantai nilai lainnya. Petani yang memasarkan hasil panennya kepada pengepul memiliki persentase keuntungan yang tinggi, sedangkan pedagang besar mendapatkan prosentase keuntungan terkecil pada rantai nilai cabai rawit.

Aktivitas nilai tambah pada rantai nilai cabai rawit di Kabupaten Lombok Timur memiliki karakteristik yang hampir sama dengan produk pertanian

lainnya. Petani sebagai aktor pada rantai nilai yang memperoleh tingkat keuntungan yang tinggi dibandingkan dengan aktor lainnya. Hal tersebut dikarenakan petani melakukan aktivitas pertambahan nilai pada kegiatan budidaya dengan tujuan untuk memperoleh hasil panen yang baik, upaya tersebut mempengaruhi tingkat keuntungan yang diperoleh petani. Porsi nilai tambah petani setiap tahun sebesar 90%, sedangkan porsi nilai tambah pengepul dan pedagang besar sebesar 5.23% dan 1.6%. Namun jika kita melihat besarnya nilai tambah dalam nilai uang setiap bulan, maka pedagang besar memperoleh nilai yang terbesar, hal ini sejalan dengan volume cabai rawit yang didistribusikan cukup besar.

Porsi nilai tambah dari kegiatan yang dilakukan oleh pedagang besar tersebut tidak terlalu besar, hal ini disebabkan karena pedagang besar cabai rawit hanya sedikit melakukan aktivitas nilai tambah, tetapi volume penjualan dan frekwensi kegiatan cukup tinggi serta proses bisnis yang dilakukan pengepul adalah menjaga kelancaran arus kas.

Aspek keadilan dalam manajemen rantai pasok dapat lihat pada distribusi nilai tambah yang terjadi pada suatu rantai pasok (Ayele et al., 2012; Candelo

et al., 2018; Caribbean, 2014). Tabel 5. menunjukkan distribusi nilai tambah pada setiap pelaku rantai nilai cabai rawit di Kabupaten Lombok Timur. Pola rantai nilai tersebut terbentuk penambahan nilai pada setiap aktivitas yang dilakukan oleh pelaku rantai nilai, dimana persentase penambahan nilai di petani mendapatkan persentase terbesar dibandingkan dengan pengepul dan pedagang besar. Hal tersebut sebanding dengan aktivitas yang dikeluarkan petani dalam melakukan budidaya cabai rawit hingga panen sesuai kebutuhan pasar. Sedangkan persentase terkecil terjadi pada pedagang besar, yang tidak banyak melakukan aktivitas penambahan nilai tambah, namun memiliki porsi nilai tambah per tahun yang cukup besar yang disebabkan oleh volume penjualan yang besar setiap tahunnya.

#### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa secara umum terdapat 4 lini dalam rantai pasok komoditas cabai rawit sebelum sampai ke tangan konsumen akhir, yakni petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Dalam rantai tersebut, petani memperoleh keuntungan dengan proporsi nilai tambah terbesar

dibandingkan dengan pelaku lainnya. Namun perbedaan pola penerimaan petani yang bergantung pada proses budidaya (tanam-panen) yang memerlukan waktu 3-4 bulan, menjadikan akumulasi nilai yang diterima petani tetap lebih rendah jika dibandingkan dengan yang diterima oleh pelaku lain dengan perputaran transaksi yang lebih cepat (setiap hari).

Komoditas cabai juga berpotensi menyerap tenaga kerja langsung dalam jumlah yang relatif besar. Dengan koefisien tenaga kerja langsung sebesar 0,08, maka untuk menghasilkan 100 kg produk memerlukan 8 HOK per tahun. Selain itu, harga cabai dari tingkat pedagang besar ditentukan oleh permintaan pasar yang kemudian menjadi harga beli dari pedagang besar ke pedagang pengumpul dan kemudian ke petani.

Permintaan cabai di NTB tergolong tinggi dan stabil. Hal ini disebabkan oleh faktor sosio kultur, khususnya selera kuliner masyarakat sekitar. Fenomena tersebut menyebabkan rigiditas harga yang tinggi dan berpotensi untuk mendorong laju inflasi pangan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Amanor-Boadu, V. (2003). A conversation about value-added

- agriculture. *Value-Added Business Development Program. Department of Agricultural Economics. Kansas State University.*
- Ayele, S., Duncan, A., Larbi, A., & Khanh, T. T. (2012). Enhancing innovation in livestock value chains through networks: Lessons from fodder innovation case studies in developing countries. *Science and Public Policy*, 39(3), 333–346.
- Bottema, T. (1992). Rapid market appraisal, issues and experience with sweetpotato in Vietnam. *International Workshop on Root and Tuber Crop Processing, Marketing, and Utilization in Asia, Baybay (Philippines), 22 Apr-1 May 1991.*
- BPS, N. T. B. (2023). *Provinsi Nusa Tenggara Barat Dalam Angka 2023* (p. 537). Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Barat. <https://ntb.bps.go.id/publication/2023/02/28/4be8aa62e831b61d13521816/provinsi-nusa-tenggara-barat-dalam-angka-2023.html#:~:text=Provinsi%20Nusa%20Tenggara%20Barat%20Dalam%20Angka%202023%20dihimpun,yang%20dilakukan%20oleh%20BPS%20Provinsi%20Nusa%20Tenggara%20Barat.>
- Candelo, E., Casalegno, C., Civera, C., & Mosca, F. (2018). Turning farmers into business partners through value co-creation projects. Insights from the coffee supply chain. *Sustainability*, 10(4), 1018.
- Caribbean, E. C. for L. A. and the. (2014). *Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America.* CEPAL. <https://www.cepal.org/en/publications/37041-global-value-chains-and-world-trade-prospects-and-challenges-latin-america>
- Creswell, W. J. & C., J. David. (2018). Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9, p. 388).
- Hayami, Y., & Ruttan, V. W. (1970). Agricultural productivity differences among countries. *The American Economic Review*, 60(5), 895–911.
- Malahayati, M., Masui, T., & Anggraeni, L. (2021). An assessment of the short-term impact of COVID-19 on economics and the environment: A case study of Indonesia. *Economia*, 22(3), 291–313.
- Porter, M. E. (1985). Value chain. *The Value Chain and Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.*
- Singarimbun, M. (1995). *Metode penelitian survai.*