

**Analisis Rantai Nilai Agribisnis Cabai Merah Besar  
(Studi Kasus di Desa Sindulang, Kecamatan Cimanggung, Kabupaten Sumedang,  
Provinsi Jawa Barat)**

***Agribusiness Value Chain Analysis of Capsicum annum*  
(Case Study in Sindulang Village, Cimanggung District, Sumedang Regency,  
West Java Province)**

**Salsabila Hanifa Kuswatim\*, Eddy Renaldi**

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran  
Jl. Raya Bandung Sumedang Km 21

\*Email: salsabila20019@mail.unpad.ac.id

(Diterima 07-06-2024; Disetujui 12-07-2024)

**ABSTRAK**

Cabai merah besar merupakan salah satu komoditas hortikultura yang bernilai komersil. Pendistribusian cabai merah besar dibutuhkan beberapa pelaku yang membentuk suatu rantai. Di dalam rantai tersebut terdapat aktivitas yang menciptakan nilai tambah dari hasil produksi petani sehingga membuat harga cabai merah besar pada setiap pelakunya adalah berbeda. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan mengetahui rantai nilai agribisnis pada komoditas cabai merah besar. Lokasi yang dijadikan tempat penelitian ini adalah Desa Sindulang, Kecamatan Cimanggung, Kabupaten Sumedang, Provinsi Jawa Barat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Informan dipilih secara *purposive* dengan teknik *snowball sampling*. Hasil penelitian dianalisis menggunakan analisis harga pokok produksi dan metode Hayami. Terdapat 2 model usaha di Desa Sindulang dengan rantai nilai yang berbeda, yaitu model usaha petani mandiri dan petani mitra koperasi. Harga Pokok Produksi (HPP) dari model usaha petani mandiri lebih kecil jika dibandingkan dengan HPP petani mitra koperasi. Petani mandiri memiliki HPP sebesar Rp10.567/kg, sedangkan HPP yang diperoleh dari model usaha petani mitra koperasi adalah Rp15.308/kg. Lembaga pemasaran dengan perolehan nilai tambah tertinggi adalah pedagang pengumpul kecil yaitu Rp4.323/kg, dimana lembaga pemasaran lainnya yaitu pedagang pengumpul besar dan koperasi memperoleh nilai Rp1.721/kg dan Rp.1440/kg. Hasil analisis *farmer's share* yang dilakukan, menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang paling efisien di Desa Sindulang, terjadi pada saluran pemasaran 2 dan 3, yaitu petani mandiri yang menjual cabai merah besar ke pedagang pengumpul dan petani yang menjual cabai merah besar ke koperasi dengan memperoleh persentase 45%. Sedangkan petani yang menjual ke pedagang pengumpul kecil memperoleh *farmer's share* sebesar 35%.

Kata kunci: Agribisnis, Cabai Merah Besar, Rantai Nilai

**ABSTRACT**

*Capsicum annum* are a horticultural commodity that has commercial value. In distributing *Capsicum annum*, several actors are needed to form a chain. In this chain there are activities that create added value from farmers' production, thus making the price of *Capsicum annum* different for each actor. This research was conducted with the aim of knowing the agribusiness value chain for *Capsicum annum* commodities. The location used as the research site is Sindulang Village, Cimanggung District, Sumedang Regency, West Java Province. This research uses a qualitative approach. Informants are selected randomly *purposive* with technique *snowball sampling*. The research results will be analyzed using cost of production analysis and the Hayami method. There are 2 business models in Sindulang Village with different value chains, namely the independent farmer business model and cooperative partner farmers. The Cost of Production (HPP) of the independent farmer business model is smaller compared to the HPP of company partner farmers. Independent farmers have a HPP of IDR 10,567/kg, while the HPP obtained from the cooperative partner farmer business model is IDR 15,308/kg. The marketing institution that has the highest added value is the small collecting trader with a value of IDR 4,323, where other marketing institutions such as large collecting traders and cooperatives get a value of IDR 1,721 and IDR 1,440. Based on analysis *farmer's Share*, It is known that the most efficient marketing channels in Sindulang Village occur in marketing channels 2 and 3, namely independent farmers who sell *Capsicum annum* to collectors and farmers who sell *Capsicum annum*

*to cooperatives with a percentage of 45%. Meanwhile, farmers who sell to small traders only earn farmer's share by 35%.*

*Keywords: Agribusiness, Capsicum annum, Value Chain*

## PENDAHULUAN

Cabai merah besar adalah bagian dari kelompok cabai yang komersial karena permintaan pasar yang terus meningkat dan dianggap paling menguntungkan oleh para pedagang (Maharti 2019). Salah satu faktor yang dapat memengaruhi meningkatnya permintaan pasar adalah kegunaan cabai merah besar yang cukup beragam, diantaranya yaitu dapat dijadikan bumbu masakan, pewarna alami, bahan dasar pembuatan saus sambal, dan lainnya (Cahya and Br Bangun 2020). Badan Pusat Statistik (2022) menyatakan bahwa terjadi peningkatan hasil produksi cabai merah besar di Indonesia selama 5 tahun terakhir yaitu 2018-2022.

Hasil produksi cabai merah besar tertinggi berada di tahun 2022 yakni mencapai 1,48 juta ton atau menunjukkan kenaikan hingga 8,47% dari tahun 2021. Meningkatnya hasil produksi cabai merah besar tersebut tak lepas dari besarnya nilai ekonomis yang dihasilkannya, sehingga membuat cabai jenis ini diminati oleh petani untuk dibudidayakan.

Dalam melakukan aktivitas pendistribusian cabai merah besar, diperlukan beberapa pelaku sebagai penghubung produsen dengan konsumen akhir. Menurut Badan Pusat Statistik (2022), mengenai distribusi perdagangan komoditas cabai merah di Indonesia menyatakan bahwa terdapat sistem distribusi yang memiliki keterkaitan dengan beberapa pelaku yang akan memberikan nilai tambah pada cabai merah besar, seperti produsen, pedagang perantara (pedagang besar), dan konsumen akhir yang akan membentuk suatu rantai nilai distribusi. Rantai nilai adalah seluruh pelaku yang saling terhubung dalam satu rantai untuk memberikan nilai tambah (Kusnadi 2014). Adapun nilai tambah merupakan hal-hal yang terkait dengan kualitas tenaga kerja baik keahlian maupun keterampilan, proses pengolahan, dan kualitas bahan baku (Setyawati, 2014). Nilai tambah dapat diketahui dari selisih yang dihasilkan nilai komoditas pada tahap tertentu setelah diberikan perlakuan dengan pengeluaran yang dilakukan selama proses berlangsung (Hayami dalam Nuzuliyah, 2018).

Salah satu desa yang dijadikan sebagai sentra produksi cabai merah besar di Kecamatan Cimanggung, Kabupaten Sumedang adalah Desa Sindulang. Menurut Kepala Bidang Pertanian Kabupaten Sumedang, Desa Sindulang memiliki kelebihan daripada desa lainnya yaitu sumberdaya alam yang sangat memadai terutama airnya, sehingga dapat melakukan budidaya tanaman secara maksimal. Desa Sindulang memiliki sumber daya air yang sangat baik karena lokasinya yang dekat dengan Curug Cinulang dan Daerah Aliran Sungai Citarik (Profil Desa Sindulang, 2022). Salah satu ketua kelompok tani Desa Sindulang mengungkapkan bahwa desa ini dijadikan sentra produksi cabai merah besar untuk memenuhi kebutuhan pasar di Provinsi Jawa Barat dan Jakarta. Sebagai desa yang dijadikan sentra produksi cabai, Desa Sindulang memiliki beberapa model usaha untuk menjual cabai merah besar yang diproduksinya. Model usaha cabai merah besar di Desa Sindulang terdiri dari usaha petani mandiri dan mitra koperasi.

Model usaha petani mandiri memberikan gambaran bahwa para petani memiliki kebebasan untuk menanam dan menjual cabai merah besar dengan modal yang dimiliki petani secara individu. Sedangkan, usaha mitra koperasi merupakan kelompok petani yang berperan dalam menyimpan serta menyalurkan hasil pertanian mereka yang kemudian akan diorganisir dan diatur oleh koperasi. Perbedaan model usaha cabai merah besar di Desa Sindulang sangat menarik untuk diteliti lebih lanjut mengenai bagaimana rantai nilai agribisnis yang terjadi pada setiap model usaha di Desa Sindulang.

## METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan di Desa Sindulang, Kecamatan Cimanggung, Kabupaten Sumedang, Provinsi Jawa Barat. Penelitian ini berlangsung dari bulan Desember 2023 – Mei 2024. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, di mana data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung kepada para pelaku yang mengetahui jelas dan berperan dalam rantai nilai agribisnis cabai merah besar, seperti petani mandiri, petani mitra koperasi, pedagang pengumpul kecil/besar, dan mitra koperasi. Data sekunder diperoleh dari

keterangan instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik, Dinas Pertanian, dan jurnal-jurnal terkait. Penentuan informan dilakukan secara *purposive* (sengaja) dengan teknik *snowball sampling*. Penelitian ini menggunakan beberapa analisis, meliputi analisis Harga Pokok Produksi (HPP), analisis nilai tambah Metode Hayami, dan analisis *farmer's share*.

### Analisis Harga Pokok Produksi

$$HPP = \frac{TC}{Q}$$

Keterangan:

HPP = Harga Pokok Produksi, dalam satuan Rupiah (Rp)

TC = Jumlah biaya usahatani cabai merah, dalam satuan Rupiah (Rp)

Q = Keseluruhan produksi cabai merah, dalam satuan kilogram (Kg)

### Analisis Nilai Tambah Metode Hayami

Tabel 1. Metode Hayami

No.	Variabel	
<b>Keluaran (<i>output</i>), masukan (<i>input</i>) dan harga</b>		
1.	<i>Output</i> (Kg/tahun)	A
2.	Bahan Baku (Kg/tahun)	B
3.	Tenaga Kerja (HOK/tahun)	C
4.	Faktor Konversi (Kg Output/ Kg bahan baku)	D = A/B
5.	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg Bahan Baku)	E = C/B
6.	Harga <i>Output</i> (Rp/Kg)	F
7.	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/HOK)	G
<b>Pendapatan dan Keuntungan</b>		
8.	Harga dan Bahan Baku (Rp/Kg)	H
9.	Sumbangan <i>Input</i> Lain (Rp/Kg)	I
10.	Nilai <i>Output</i> (Rp/Kg)	J = D*F
11.	Nilai Tambah (Rp/Kg)	K = J – H – I
	• Rasio Nilai Tambah (%)	L = K/J*100%
12.	Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	M = E*G
	• Pangsa Tenaga Kerja (%)	N = M/K*100%
13.	Keuntungan (Rp/Kg)	O = K – M
	• Tingkat Keuntungan (%)	P = O/J*100%
<b>Balas Jasa untuk Faktor Produksi</b>		
14.	Margin (Rp/Kg)	Q = J – H
	• Pendapatan Tenaga Kerja (%)	R = M/Q*100%
	• Sumbangan <i>input</i> lain (%)	S = I/Q*100%
	• Keuntungan Pengusaha (%)	T = O/Q*100%

Sumber: Hayami et al., (1987)

### Analisis *Farmer's Share*

$$F'S = \left\{ \frac{Pf}{Pr} \right\} \times 100\%$$

Keterangan:

F's = *Farmer's Share*

Pf = Harga Tingkat Petani

Pr = Harga Tingkat Konsumen Akhir

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Harga Pokok Produksi Cabai Merah Besar di Desa Sindulang

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan penjumlahan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mengubah bahan baku menjadi suatu produk (Malla Avila 2022). Analisis ini sangat penting dilakukan guna mengetahui keuntungan yang diperoleh petani pada harga penjualan. Analisis harga

pokok produksi cabai merah besar dilakukan dengan cara total biaya produksi dibagi dengan jumlah cabai yang dihasilkan. Dari hasil wawancara dan analisis usahatani yang dilakukan pada informan menunjukkan bahwa harga pokok produksi cabai merah besar di Desa Sindulang pada masing-masing model usaha berbeda, yaitu sebagai berikut:

- a. Harga Pokok Produksi (HPP) model usaha petani mandiri: Rp10.567/kg  
Harga Jual Tingkat Produsen (petani): Rp15.000/kg
- b. Harga Pokok Produksi (HPP) model usaha petani mitra koperasi: Rp15.308/kg  
Harga Jual Tingkat Produsen (petani): Rp18.000/kg

Hasil analisis HPP ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Damayanti & Herdian (2016) yang menyatakan bahwa harga jual rata-rata cabai merah besar lebih tinggi dibandingkan dengan biaya pokok produksinya. Dengan demikian, petani dapat memperoleh keuntungan dari usaha agribisnis cabai merah besar. Dari analisis harga pokok produksi yang dilakukan, diketahui bahwa model usaha yang memiliki nilai HPP terendah adalah model usaha petani mandiri. Hal ini dikarenakan modal usaha petani yang terbatas, sehingga petani mandiri akan meneken biaya sarana produksi dengan membeli sarana produksi secukupnya. Sedangkan model usaha petani mitra koperasi memiliki nilai HPP yang lebih tinggi. Hal ini disebabkan oleh pembelian sarana produksi (saprodi) yang didukung oleh koperasi, dimana petani mitra koperasi diberikan kebebasan dalam memilih saprodi yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing lahan petani, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan hasil produksi sesuai dengan kondisi lapangan yang spesifik.

#### **Karakteristik Jaringan Rantai Pasok Cabai Merah Besar di Desa Sindulang**

No	Karakteristik	Keterangan
1.	Jaringan Rantai Pasok	1) Petani Mandiri - Pedagang Pengumpul Kecil - Pasar Lokal - Konsumen 2) Petani – Pedagang Pengumpul Besar – Pasar Induk - Konsumen 3) Petani Mitra Koperasi - Koperasi - Pasar Induk, Pasar Lokal, Pasar Modern, Pedagang Keliling - Konsumen
2.	<u>Hari Produksi:</u>	
	1) Petani Mandiri – Pedagang Pengumpul Kecil – Pasar Lokal - Konsumen	1) Setiap Musim Panen – Pengiriman Setiap Hari
	2) Petani Mandiri – Pedagang Pengumpul Besar – Pasar Induk - Konsumen	2) 1 kali dalam 1 minggu
	3) Petani Mitra Koperasi – Koperasi – Pasar Induk, Pasar Lokal, Pasar Modern, Pedagang Keliling – Konsumen	3) Setiap Musim Panen – Setiap Hari
3.	<u>Harga Jual Petani–Lembaga Pemasaran</u>	
	1) Petani Mandiri – Pedagang Pengumpul Kecil	Rp15.000 – 18.000/Kg
	2) Petani Mandiri – Pedagang Pengumpul Besar	
	3) Petani – Koperasi	Rp20.000/kg
	<u>Harga Jual Lembaga Pemasaran-Pasar</u>	
	1) Pedagang Pengumpul – Pasar Lokal	
	2) Koperasi – Pasar	
4.	<u>Sistem dan Waktu Pembayaran</u>	
	1) Petani Mandiri – Pedagang Pengumpul Kecil – Pasar Lokal - Konsumen	Tunai, Menggunakan Nota
	2) Petani Mandiri - Pedagang Pengumpul Besar – Pasar Induk – Konsumen	
	3) Petani Mitra Koperasi – Koperasi – Pasar Induk, Pasar Lokal, Pasar Modern, Pedagang Keliling – Konsumen	

Tabel di atas menunjukkan bahwa terdapat dua jaringan rantai pasok cabai merah besar di Desa Sindulang. Jaringan rantai pasok 1 adalah model usaha petani mandiri, yang terbagi menjadi dua rantai. Petani memilih untuk menjual cabai merah besar ke pedagang pengumpul kecil untuk

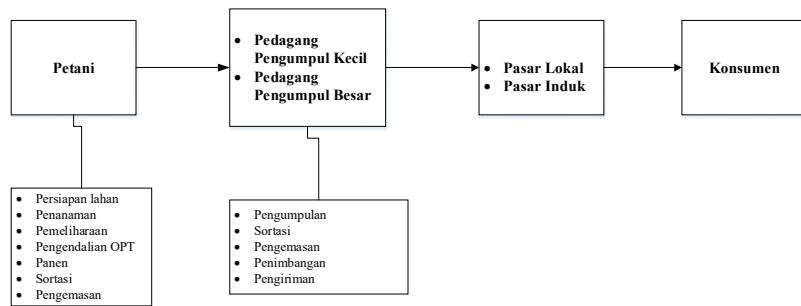
dipasarkan dengan harga jual Rp15.000/kg. Pengiriman cabai tersebut dilakukan oleh pedagang pengumpul kecil setiap harinya, dengan harga jual yaitu Rp20.000/kg. Sedangkan petani yang menjual cabai merah besar ke pedagang pengumpul besar adalah Rp18.000/kg dengan pengiriman cabai merah besar oleh pedagang pengumpul besar ke pasar dilakukan 1 kali dalam seminggu. Adapun harga jual yang diberikan pedagang pengumpul besar ke pasar adalah Rp20.000/kg. Sistem pembayaran yang terjadi pada jaringan rantai pasok 1 dan 2 adalah sistem tunai. Jaringan rantai pasok 2 adalah model usaha petani koperasi, dimana para petani mitra koperasi ini diberikan modal oleh koperasi yang kemudian hasil panen petani tersebut akan dipasarkan melalui koperasi. Harga jual cabai merah besar di tingkat petani mitra koperasi berkisar Rp18.000/kg dan koperasi akan menjual cabai merah besar tersebut ke pasar dengan harga Rp20.000. Sama seperti jaringan rantai pasok 1, pada jaringan rantai pasok petani mitra koperasi pun menggunakan sistem pembayaran tunai.

**Pemetaan Rantai Nilai Agribisnis Cabai Merah Besar di Desa Sindulang**

Model usaha cabai merah besar di Desa Sindulang memiliki rantai nilai berbeda. Dengan demikian, dilakukanlah pemetaan rantai nilai agribisnis cabai merah besar di Desa Sindulang sebagai berikut.

**A. Analisis Rantai Nilai Agribisnis Cabai Merah Besar Model Usaha Petani Mandiri**

Pada model usaha petani mandiri terdapat beberapa pelaku yang terlibat dalam rantai nilai tersebut diantaranya yaitu petani dan pedagang pengumpul. Alur rantai nilai untuk komoditas cabai merah besar dalam model usaha petani mandiri dapat dilihat pada gambar berikut.

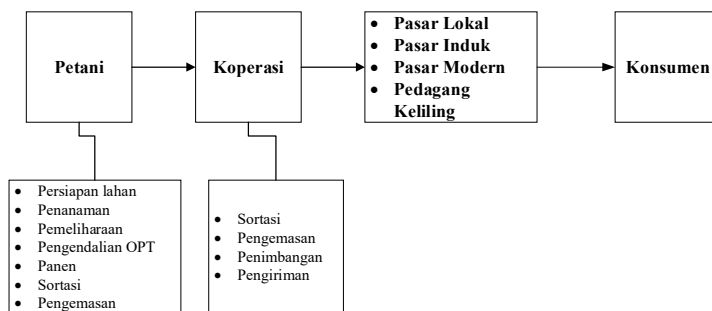


**Gambar 2. Alur Rantai Nilai Cabai Merah Besar Model Usaha Petani Mandiri**  
Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Melalui gambar di atas, diketahui bahwa petani berperan dalam seluruh kegiatan produksi mulai dari persiapan lahan hingga proses pemanenan. Selain itu, petani juga berperan dalam aktivitas pasca panen seperti penyortiran dan pengemasan. Adapun peranan pedagang pengumpul yaitu mengumpulkan cabai merah besar dari para petani, menyortir cabai merah besar yang telah terkumpul, melakukan pengemasan, penimbangan, dan pengiriman ke pasar. Ada pula pedagang pengumpul yang melakukan *grading* atau pengkelasan pada cabai merah besar setelah dilakukan sortasi. Umumnya pedagang pengumpul kecil melakukan pengiriman cabai merah besar sebanyak 15-30 kg setiap harinya ke pasar lokal. Rata-rata harga jual cabai merah besar petani terhadap pedagang pengumpul kecil adalah Rp15.000/kg dan pedagang pengumpul kecil akan menjual cabai tersebut ke pasar dengan harga Rp20.000/kg. Sedangkan muatan cabai merah besar yang akan diantar oleh pedagang pengumpul besar yaitu sebanyak 2.000 kg yang diantar setiap 1 minggu sekali, dengan harga jual dari petani Rp18.000/kg, yang kemudian akan dijual ke pasar induk dengan harga Rp20.000/kg.

**B. Analisis Rantai Nilai Agribisnis Cabai Merah Besar Model Usaha Petani Mitra Koperasi**

Aktivitas rantai nilai agribisnis cabai merah besar yang terjadi pada model usaha petani mitra koperasi di Desa Sindulang terdiri dari beberapa pelaku yang terlibat, diantaranya yaitu petani dan koperasi.



**Gambar 3. Alur Rantai Nilai Cabai Merah Besar Model Usaha Petani Mitra Koperasi**

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Sama halnya dengan model usaha sebelumnya, petani berperan penuh dalam melakukan seluruh rangkaian proses produksi cabai merah besar. Selain itu, petani juga melakukan sortasi dan pengemasan cabai merah besar sebelum hasil panen diserahkan ke pihak koperasi. Adapun peran yang dimiliki oleh pihak koperasi adalah menjalankan aktivitas pasca panen seperti penyortiran ulang, pengemasan, dan penimbangan untuk memastikan kualitas dan kuantitas yang tepat. Tak hanya itu, pihak koperasi juga berperan sebagai lembaga pemasaran yang menghubungkan hasil produksi petani dengan pasar, memastikan produk cabai merah besar dapat tersalurkan dengan baik sampai dengan konsumen akhir.

Setiap pengiriman cabai merah besar, koperasi mengangkut dengan muatan 300 kg dan setiap kilogramnya, pihak ekspedisi atau jasa pengiriman akan memberikan tarif Rp1.500. Saat penelitian ini dilakukan, harga cabai merah besar yang dijual koperasi ke pasar adalah Rp20.000/kg. Umumnya koperasi mengambil keuntungan 5% dari penjualan apabila harga cabai merah besar sedang tinggi. Namun, jika harga tidak berada pada kondisi menguntungkan, koperasi tidak akan mengambil keuntungan sama sekali dan langsung memberikan seluruh hasil penjualan kepada petani.

### Analisis Nilai Tambah Lembaga Pemasaran di Desa Sindulang

Nilai tambah memiliki tujuan untuk menghitung balas jasa yang diterima oleh setiap pelaku yang terlibat dalam suatu sistem pengolahan komoditas di dalam suatu rantai nilai agribisnis (Santosa and Kusumawati 2014). Berdasarkan penelitian yang dilakukan, aktivitas nilai tambah di Desa Sindulang hanya terjadi pada lembaga pemasaran yang melakukan aktivitas pasca panen dan pendistribusian, seperti pedagang pengumpul kecil, pedagang pengumpul besar, dan pihak koperasi. Adapun rincian perhitungan nilai tambah metode Hayami digunakan untuk menganalisis nilai tambah yang didapatkan oleh pihak lembaga pemasaran yang terlibat aktif dalam rantai nilai agribisnis cabai merah besar di Desa Sindulang dijelaskan dalam tabel 2.

**Tabel 2. Output, Input, dan Harga Dalam Nilai Tambah**

No.	Variabel	Pedagang Pengumpul Kecil	Pedagang Pengumpul Besar	Koperasi
<b>I. Output, Input, dan Harga</b>				
1	Output (kg/th)	9.000	96.000	108.000
2	Input (kg/th)	9.000	96.000	108.000
3	Tenaga Kerja Langsung (HOK/th)	720	144	1.800
4	Faktor Konversi	1	1	1
5	Koefisien Tenaga Kerja Langsung	0,08	0,0015	0,016
6	Harga Output (Rp/kg)	Rp. 20.000	Rp.20.000	Rp.20.000
7	Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/HOK)	Rp.50.000	Rp.70.000	Rp.40.000

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Berdasarkan perhitungan nilai tambah yang dilakukan pada tabel di atas, diketahui bahwa dalam satu tahun, pedagang pengumpul kecil mengumpulkan cabai merah besar sebanyak 9.000 kg/tahun dengan harga Rp15.000/kg untuk dikirimkan ke pasar lokal dengan harga jual Rp20.000/kg. Faktor konversi yang diperoleh pedagang pengumpul kecil adalah 1. Hal ini berarti bahwa dari segi bentuk ataupun berat dalam setiap satu kilogram cabai merah besar yang diperoleh dari petani dengan yang didistribusikan ke pasar adalah sama, yakni satu kilogram cabai merah besar. Dalam proses ini, tenaga kerja yang dibutuhkan oleh pedagang pengumpul kecil adalah 720 HOK/tahun, dengan upah yang diberikan sebesar Rp.50.000/HOK.

Pedagang pengumpul besar mengumpulkan cabai merah besar dari petani sebanyak 96.000 kg/tahun dalam 1 tahun dengan harga beli Rp18.000/kg. Umumnya, cabai merah besar tersebut akan dikirimkan ke pasar induk di daerah Bandung, Purwakarta dan Jakarta dengan harga jual Rp20.000/kg. Adapun tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses pendistribusian ini adalah 144 HOK/tahun dengan upah tenaga kerja yang diberikan sebesar Rp70.000/HOK. Faktor konversi yang diperoleh adalah 1, dimana hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi perubahan terhadap bentuk atau berat cabai merah besar dalam proses ini.

Pihak koperasi akan mengumpulkan cabai merah besar dari para petani sebanyak 108.000 kg dalam satu tahunnya dengan harga Rp18.000/kg. Harga jual cabai merah besar yang ditawarkan koperasi kepada pasar induk adalah Rp20.000/kg. Dalam proses ini, pihak koperasi membutuhkan 1.800 HOK/tahun tenaga kerja dengan upah yang diberikan sebesar Rp40.000/HOK. Sama seperti pedagang pengumpul kecil dan besar faktor konversi yang diperoleh koperasi adalah 1 yang berarti cabai merah besar tidak mengalami perubahan bentuk mulai dari pengumpulan hingga pendistribusian.

**Tabel 3. Pendapatan dan Keuntungan dalam Nilai Tambah**

No.	Variabel	Pedagang Pengumpul Kecil	Pedagang Pengumpul Besar	Koperasi
<b>II. Pendapatan dan Keuntungan (Rp/kg Bahan Baku)</b>				
8	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	Rp15.000	Rp18.000	Rp18.000
9	Sumbangan <i>input</i> lain (Rp/kg)	Rp677	Rp279	Rp560
10	Nilai <i>Output</i>	Rp20.000	Rp20.000	Rp20.000
11	a. Nilai tambah (Rp/kg)	Rp4.323	Rp1.721	Rp1.440
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	22%	9%	7%
12	a. Imbalan Tenaga Kerja Langsung (Rp/kg)	4.000	105	666,67
	b. Pangsa tenaga kerja langsung (%)	92,53%	6,10%	46,30%
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	Rp323	Rp1.616	Rp773
	b. Tingkat Keuntungan (%)	2%	8%	4%

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Tabel di atas menunjukkan bahwa terdapat pengeluaran biaya input lain dalam aktivitas pasca panen dan pendistribusian. Biaya input lain yang harus dikeluarkan pedagang pengumpul kecil yaitu plastik dengan harga Rp1.500/plastik dengan muatan 25 kg cabai merah besar serta bensin seharga Rp10.000/liter yang diubah dalam rupiah dengan hasil Rp677/kg. Nilai tambah yang dihasilkan dalam proses ini yaitu sebesar Rp4.323 dengan rasio nilai tambah 22%. Imbalan tenaga kerja langsung membutuhkan Rp4.000 dengan pangsa tenaganya yaitu 92,53%. Adapun keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul kecil dalam proses ini yaitu sebesar Rp323 dengan tingkat keuntungan 2%.

Pedagang pengumpul besar mengeluarkan biaya input lain untuk karung seharga Rp4.000/karung yang memiliki kapasitas 30 kg cabai merah besar dan bensin seharga Rp6.800/liter, diubah dalam bentuk rupiah yang menghasilkan nilai Rp279/kg. Proses pasca panen dan pendistribusian ini memberikan nilai tambah sebesar Rp1.721 dengan rasionya yaitu 9%. Imbalan tenaga kerja langsung yang dibutuhkan sebesar 105 dan pangsa tenaga kerja yaitu 6,10%. Adapun tingkat keuntungan yang diperoleh senilai Rp1.616 serta tingkat keuntungan senilai 8%.

Sama seperti dua pelaku lembaga pemasaran yang telah dibahas sebelumnya, pihak koperasi juga mengeluarkan biaya input lain untuk karung yang memiliki harga Rp4.000 dengan kapasitas muatan yaitu 30 kg cabai merah besar. Selain itu, pihak koperasi juga harus mengeluarkan biaya bensin, dimana per liternya memiliki harga Rp6.800. Kedua biaya input ini diubah dalam bentuk rupiah yang menghasilkan nilai Rp560/kg. Proses pasca panen dan distribusi menghasilkan nilai

tambah Rp1.440 dengan rasio nilai tambah yaitu 7%. Imbalan tenaga kerja membutuhkan sebesar 666,67 dengan pangsa tenaga kerja yaitu 46,30%. Keuntungan yang diperoleh koperasi dari aktivitas ini sebesar Rp773 dengan tingkat keuntungan yaitu 4%.

**Tabel 4. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi dan Porsi Nilai Tambah**

No.	Variabel	Pedagang	Pedagang	Koperasi
		Pengumpul Kecil	Pengumpul Besar	
<b>III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>				
14	Marjin (Rp/kg)	Rp5.000	Rp2.000	Rp2.000
15	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	80%	5,25%	33,33%
16	Sumbangan Input Lain (%)	14%	14%	28%
17	Keuntungan Pengusaha (%)	77%	86%	39%
<b>IV. Porsi Nilai Tambah Per Tahun</b>				
18	a. Dalam Nilai Uang (Rp/Thn)	Rp38.905.740	Rp165.254.400	Rp155.520.000
	b. Dalam Persentasi (%)	22%	9%	7%
	c. Nilai Tambah Per Bulan (Rp/Bln)	Rp3.242.145	Rp13.771.200	Rp12.960.000

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Dari tabel tersebut diperoleh bahwa pedagang pengumpul kecil mendapatkan marjin sebesar Rp5.000/kg dari aktivitas pasca panen dan pendistribusian cabai merah besar yang telah dilakukan. Dari marjin tersebut juga didapatkan pendapatan tenaga kerja dengan persentase 80%, sumbangan input lain 14%, dan keuntungan pengusaha yakni 6%. Adapun porsi nilai tambah pertahun yang didapatkan dalam kurun waktu satu tahun adalah Rp38.905.740 atau Rp 3.242.145/bulan.

Marjin yang didapatkan oleh pedagang pengumpul besar adalah Rp2.000/kg. Selain itu, diketahui pula persentase pendapatan tenaga kerja, sumbangan input lain, dan keuntungan pengusaha secara berurutan yaitu 5,25%, 14%, dan 81%. Dengan demikian, perolehan nilai tambah pedagang pengumpul besar selama satu tahun yaitu Rp165.254.400 atau Rp13.771.200/bulan.

Adapun marjin yang didapatkan pihak koperasi dalam mendistribusikan cabai merah besar adalah Rp2.000. Diketahuinya marjin tersebut, maka dapat diperoleh pendapatan tenaga kerja sebesar 33,33%, sumbangan input lain sebesar 28%, dan keuntungan pengusaha yang lebih rendah dari kedua pelaku lainnya, yaitu sebesar 39%. Dalam hal ini, porsi nilai tambah yang akan didapatkan pihak koperasi dalam 1 tahun adalah Rp155.520.000 atau Rp12.960.000/bulan.

### **Analisis *Farmer's Share***

Seperti yang telah dinyatakan sebelumnya, diketahui saluran pemasaran cabai merah besar di Desa Sindulang, sebagai berikut:

- 1) Petani Mandiri – Pedagang Pengumpul Kecil – Pasar Lokal – Konsumen
- 2) Petani Mandiri – Pedagang Pengumpul Besar – Pasar Induk – Konsumen
- 3) Petani Mitra Koperasi - Koperasi - Pasar Lokal, Pasar Induk, Pasar Modern, dan Pedagang Keliling - Konsumen.

*Farmer's Share* adalah bagian yang diterima oleh petani sebagai imbalan atau balas jasa atas kegiatan yang mereka lakukan dalam mengelola suatu usaha (Pangemanan, Lumenta, and Maliangkay 2023). Dalam hal ini, usaha yang dimaksud adalah usahatani cabai merah besar. Analisis *farmer's share* tersaji pada tabel 5.

Analisis tabel 5 menunjukkan bahwa rata-rata persentase *farmer's share* pada saluran pemasaran cabai merah besar di Desa Sindulang di bawah 50%. Menurut Zakaria (2022) nilai *farmer's share* > 50% dikatakan saluran pemasaran telah efisien, sedangkan nilai *farmer's share* < 50% dikatakan saluran pemasaran belum efisien. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa saluran pemasaran di Desa Sindulang belum efisien. Hal ini terjadi pula dalam penelitian Nasution et al. (2019) yang mengungkapkan bahwa petani cabai merah di Sumatera Utara kerap melakukan penjualan cabai



berkategori kurang efisien karena adanya hubungan kerja sama yang terjalin antara petani dengan pedagang pengumpul.

**Tabel 5. *Farmer's Share* pada Saluran Pemasaran Cabai Merah Besar di Desa Sindulang**

Saluran Pemasaran	Grade	Harga Jual Rata-rata di tingkat Petani (Rp/kg)	Harga Jual Rata-rata di tingkat konsumen (Rp/kg)	Konsumen	<i>Farmer's share</i> (%)
1	A	Rp 15.000	Rp.40.000	Pasar Cicalengka	38%
		Rp. 18.000	Rp.40.000	Pasar Induk Kramat Jati	45%
2	A	Rp. 18.000	Rp.40.000	Pasar Induk Caringin	45%
		Rp .18.000	Rp.40.000	Pasar Induk Purwakarta	45%
3	A	Rp.18.000	Rp.40.000	Pasar Induk Cikopo	45%
	A	Rp .18.000	Rp.40.000	Pasar Cicalengka	45%
	A	Rp.18.000	Rp.40.000	Pasar Modern Cikopo	45%

Sumber: Data Primer dioalah (2024)

### KESIMPULAN

- Desa Sindulang memiliki tiga rantai nilai yang berbeda. Rantai pertama petani mandiri – pedagang pengumpul kecil – pasar lokal. Rantai kedua petani mandiri – pedagang pengumpul besar – pasar induk dan rantai ketiga petani koperasi – koperasi – pasar.
- Untuk mengetahui rantai nilai agribisnis cabai merah besar di Desa Sindulang dilakukan analisis harga pokok produksi, nilai tambah, dan *farmer's share*, yang dihasilkan sebagai berikut:
  - Berdasarkan analisis harga pokok produksi dari ketiga model usaha, diketahui bahwa HPP pada model usaha petani mandiri lebih kecil yaitu Rp10.567/kg, dibandingkan dengan HPP yang diperoleh petani mitra koperasi, yaitu Rp15.308/kg.
  - Dari analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami terhadap ketiga pelaku aktivitas pasca panen dan pendistribusian, diketahui bahwa perolehan nilai tambah pelaku lembaga pemasaran di Desa Sindulang, adalah sebagai berikut pedagang pengumpul kecil dengan nilai tambah Rp4.323/kg, pedagang pengumpul besar dengan nilai tambah Rp1.721/kg, dan koperasi dengan nilai tambah Rp1.440/kg
  - Hasil analisis *farmer's share* di Desa Sindulang menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran yang memperoleh persentase yang sama, yaitu saluran pemasaran 1 dan dua, dimana petani menjual hasil produksi cabai merah besar kepada pedagang pengumpul besar serta koperasi dengan memperoleh 45%.

### DAFTAR PUSTAKA

- Cahya, Arifah Astining, And Rita Herawaty Br Bangun. 2020. "Karakteristik Petani Dan Kelayakan Usahatani Cabai Besar (*Capsicum Annum* L) Dan Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens* L) Di Sumatera Utara." *Agricore: Jurnal Agribisnis Dan Sosial Ekonomi Pertanian Unpad* 5(1):49–58. Doi: 10.24198/Agricore.V5i1.27139.
- Damayanti, Ursula, And Denny Herdian. 2016. "Analisis Harga Pokok Dan Keuntungan Usahatani Cabai Merah Besar (<Em>*Capsicum Annum* L</Em>) Di Desa Talang Buluh Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin." *Jurnal Triagro* 1(2). Doi: 10.36767/Triagro.V1i2.417.
- Hayami, Yujiro, Toshihiko Kawagoe, Yoshinori Morooka, And Masjidin Siregar. 1987. *Agricultural Marketing And Processing In Upland Java A Perspective From A Sunda Village*.
- Kusnadi, Nunung. 2014. "Pengertian Dan Rantai Pasok Produk Agribisnis." *Dasar Dasar Agribisnis* 1–34.
- Maharti, Dinda Savira. 2019. "Analisis Pendapatan Usahatani Dan Harga Pokok Produksi Cabai Merah Di Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur." *Jurnal Penelitian Agrisamudra* 6(2):104–15. Doi: 10.33059/Jpas.V6i2.1378.

- Malla Avila, Diana Esperanza. 2022. "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing Pada UMKM Sehi Keripik." *γ787* 4(8.5.2017):2003–5.
- Nuzuliyah, Laila. 2018. "Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Tanaman Rimpang (Added Value Analysis Of Rhizome Product)." *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri* 7(1):31–38.
- Pangemanan, Stevy P., Inggriet D. R. Lumenta, And Theresa Maliangkay. 2023. "Farmer's Share, Margin Dan Efisiensi Pemasaran Telur Ayam Ras." *Jambura Journal Of Animal Science* 5(2):82–89. Doi: 10.35900/Jjas.V5i2.19480.
- Santosa, P. B., And A. Kusumawati. 2014. "205-771-1-Pb." *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis* 11(2):107–19.
- Sindulang, Desa. 2022. *Profil Desa Sindulang Tahun 2022*.
- Statistik, Badan Pusat. N.D.-A. *Distribusi Perdagangan Komoditas Cabai Merah Indonesia*.
- Statistik, Badan Pusat. N.D.-B. "Statistik Hortikultura 2022."
- Sugiarto. 2016. "Analisis Efisiensi Teknis Usahatani Cabai Merah Di Kecamatan Sawang Kabupaten Aceh Utara Dengan Pendekatan Stochastic Frontier." 4(1):1–23.
- Zakaria. 2022. "Bagian Harga Yang Diterima (Farmer's Share) Dan Efisiensi Saluran Pemasaran Tandan Buah Segar Kelapa Sawit Petani Swadaya Di Kabupaten Banyuasin." *Prosiding Revitalisasi Sumber Pangan Nabati Dan Hewani Pascapandemi Dalam mendukung Pertanian Lahan Suboptimal Secara Berkelanjutan* 6051:533–43.