

**ANALISIS EFISIENSI STRUKTUR RANTAI PASOK AGRIBISNIS CABAI MERAH  
BESAR DI DESA SINDULANG, KABUPATEN SUMEDANG**

***EFFICIENCY ANALYSIS OF THE SUPPLY CHAIN STRUCTURE OF RED CHILI  
AGRIBUSINESS IN SINDULANG VILLAGE, SUMEDANG REGENCY***

**<sup>1</sup>Eddy Renaldi<sup>1</sup>, Pandi Pardian<sup>2</sup>, Salsabila Hanifa Kuswatim<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup>*Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran***

**ABSTRACT**

*This study aims to analyze the efficiency of red chili agribusiness supply chain structures in Sindulang Village, Cimanggung Subdistrict, Sumedang Regency. Efficiency is measured by indicators such as distribution chain length, production cost (HPP), marketing margin, farmer's share, and cash flow cycle. The research applied a qualitative case study approach using descriptive and diagnostic analysis. Results reveal three main supply chain structures: independent farmers, cooperative-partnered farmers, and company-partnered farmers. The independent farmer model was the most efficient, having the shortest chain, lowest HPP, smallest marketing margin, and highest farmer's share (50%). The cooperative model was the least efficient, with the lowest farmer's share (38%), highest HPP, and the longest cash cycle. The company-partnered model ranked moderate in efficiency. These findings emphasize that supply chain efficiency is significantly influenced by institutional structure, distribution system, and the integration of information among actors.*

*Key-words: distribution chain, marketing margin, red chili, supply chain efficiency*

**INTISARI**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi struktur rantai pasok agribisnis cabai merah besar di Desa Sindulang, Kecamatan Cimanggung, Kabupaten Sumedang. Efisiensi diukur berdasarkan indikator panjang saluran distribusi, harga pokok produksi (HPP), margin pemasaran, *farmer's share*, dan siklus kas. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus, dilengkapi analisis deskriptif dan diagnostik. Hasil menunjukkan tiga struktur utama: petani mandiri, mitra koperasi, dan mitra perusahaan. Struktur petani mandiri merupakan yang paling efisien karena memiliki saluran terpendek, HPP terendah, margin pemasaran terkecil, dan *farmer's share* tertinggi (50%). Struktur koperasi paling tidak efisien dengan *farmer's share* 38%, HPP tertinggi, serta siklus kas paling lama. Struktur mitra perusahaan berada di posisi menengah. Temuan ini menegaskan bahwa efisiensi rantai pasok sangat dipengaruhi oleh struktur kelembagaan, sistem distribusi, dan integrasi informasi antar pelaku.

Kata kunci: efisiensi rantai pasok, cabai merah besar, *farmer's share*, margin pemasaran, rantai distribusi

---

<sup>1</sup> Alamat penulis untuk korespondensi: Eddy Renaldi. Email: eddy.renaldi@unpad.ac.id

## PENDAHULUAN

Cabai merah besar merupakan salah satu komoditas hortikultura penting di Indonesia yang memiliki fluktuasi harga tinggi dan keterlibatan banyak pelaku dalam distribusinya. Beberapa studi menyebutkan bahwa panjangnya rantai distribusi dan lemahnya posisi tawar petani menyebabkan bagian keuntungan yang diterima petani menjadi sangat kecil (Munir et al., 2018; Suharno et al., 2020). Berkurangnya integrasi informasi dan pasar menyebabkan petani tidak memiliki kendali atas harga dan sering terjebak dalam ketergantungan pada lembaga perantara.

Konsep rantai pasok (*supply chain*) mencakup serangkaian aktivitas yang saling terkait mulai dari pengadaan input hingga produk sampai ke tangan konsumen. Menurut (Chopra & Meindl, 2013) Chopra & Meindl (2016), struktur rantai pasok yang efisien harus mampu memaksimalkan nilai bagi setiap pelaku dengan biaya seminimal mungkin. Penelitian oleh Suharno et al. (2020) menunjukkan bahwa struktur rantai pasok yang panjang dan tidak efisien menyebabkan petani hanya memperoleh sebagian kecil dari harga jual konsumen akhir, sehingga berdampak langsung pada rendahnya pendapatan petani. Hal ini juga diperkuat oleh studi Munir et al. (2018) yang menemukan bahwa semakin banyak lembaga perantara dalam rantai pasok hortikultura, semakin kecil proporsi pendapatan yang diterima petani sebagai pelaku utama produksi. yang saling terkait mulai dari pengadaan input hingga produk sampai ke tangan konsumen. Menurut Chopra & Meindl (2016), struktur rantai pasok yang efisien harus mampu memaksimalkan nilai bagi setiap pelaku dengan biaya seminimal mungkin. Sementara itu, Porter (1985) dalam kerangka *value chain*-nya menjelaskan bahwa setiap aktivitas dalam rantai pasok harus menghasilkan nilai tambah. Margin pemasaran digunakan dalam konteks ini sebagai indikator

efisiensi distribusi, yang menunjukkan seberapa besar perbedaan harga yang diterima petani dibanding harga di tingkat konsumen. Margin ini membantu memahami bagaimana keuntungan didistribusikan antar pelaku rantai pasok tanpa fokus pada transformasi produk (Mubyarto, 1989) dalam konteks agribisnis diukur melalui perubahan nilai produk akibat proses pengolahan, penyimpanan, dan distribusi.

Penelitian ini dilakukan di Desa Sindulang, Kecamatan Cimanggung, Kabupaten Sumedang, yang merupakan salah satu sentra produksi cabai merah besar di Jawa Barat. Berdasarkan data Dinas Pertanian Kabupaten Sumedang (2022), Kecamatan Cimanggung memiliki luas tanam cabai merah besar sebesar 137 hektar dengan produksi mencapai 1.276 ton pada tahun 2021. Desa Sindulang menjadi salah satu desa dengan kontribusi produksi terbesar di kecamatan tersebut karena kondisi agroklimat yang sesuai serta keberadaan kelompok tani aktif dan variasi model usaha tani. Keberagaman pola kemitraan dan sistem distribusi yang berlangsung di wilayah ini menjadi dasar pemilihan lokasi secara *purposive* untuk dianalisis lebih lanjut dalam konteks efisiensi rantai pasok. Oleh karena itu, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu (1) bagaimana struktur rantai pasok agribisnis cabai merah besar di Desa Sindulang; (2) bagaimana perbedaan harga pokok produksi, margin pemasaran, dan *farmer's share* antar pelaku dalam setiap struktur rantai pasok; dan (3) struktur mana yang paling efisien ditinjau dari integrasi aliran barang, informasi, dan uang serta siklus kas petani.

## METODE

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan informan utama yaitu petani, pengurus koperasi,

manajer perusahaan mitra, pedagang pengumpul, dan pedagang besar. Data sekunder diperoleh dari dokumen instansi terkait seperti Dinas Pertanian, koperasi, serta literatur ilmiah sebelumnya.

Pokok bahasan yang dikaji dalam penelitian ini meliputi: (a) struktur saluran distribusi, (b) harga pokok produksi, (c) margin pemasaran, (d) *farmer's share*, dan (e) indikator efisiensi rantai pasok seperti panjang saluran, jumlah perantara, serta siklus kas petani. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur menggunakan pedoman wawancara, observasi lapangan, serta dokumentasi. Triangulasi digunakan untuk meningkatkan validitas data.

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus. Pendekatan ini bertujuan memperoleh pemahaman mendalam terhadap sistem rantai pasok di wilayah spesifik (Creswell, 2014). Teknik penentuan informan dilakukan secara *purposive* dan *snowball sampling*. Pendekatan analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif dan diagnostik. Dengan pendekatan ini, analisis tidak hanya menjelaskan bagaimana kondisi yang ada, tetapi juga menilai struktur mana yang paling optimal dan mengapa struktur tersebut lebih efisien dibanding lainnya.

1. Analisis struktur rantai pasok digunakan untuk memetakan hubungan antar pelaku mulai dari petani hingga konsumen akhir, Analisis ini mengacu pada kerangka rantai nilai Porter (1985) dan banyak digunakan dalam studi pemasaran hasil pertanian (Santosa, 2014; Suharno et al., 2020).
2. Analisis efisiensi rantai pasok dilakukan dengan membandingkan lima indikator utama yaitu (a) panjang saluran distribusi, (b) harga pokok produksi, (c) margin pemasaran, (d) *farmer's share*, dan (e) siklus kas. Struktur dianggap efisien jika

memiliki saluran pendek, HPP rendah, margin kecil, dan *farmer's share* tinggi (Munir et al., 2018; Suharno et al., 2020).

#### a. Analisis Margin Pemasaran

Margin pemasaran mencerminkan besarnya porsi keuntungan dan efisiensi distribusi pada setiap pelaku rantai pasok (Mubyarto, 1989; Achrol, 1991).

#### b. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Analisis HPP digunakan untuk mengevaluasi efisiensi usaha tani dan daya saing petani terhadap pelaku lain dalam rantai pasok. Pendekatan ini mengacu pada metode analisis biaya usaha tani dari Gittinger (1986) dan telah digunakan dalam berbagai studi efisiensi agribisnis hortikultura (Yusdja, 2012).

#### c. Analisis *Farmer's Share*

Analisis *Farmer's Share* digunakan untuk mengetahui proporsi harga yang diterima petani terhadap harga konsumen akhir:

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

Metode ini banyak digunakan dalam analisis efisiensi rantai pasok hortikultura (Ridhawardani et al., 2017)

#### d. Analisis Aliran Barang, Informasi dan Siklus Kas

Metode ini digunakan untuk menganalisis aliran barang, informasi, dan uang yang merupakan kunci efisiensi sistem rantai pasok.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Struktur Rantai Pasok Agribisnis Cabai Merah Besar

Struktur rantai pasok merupakan jaringan kerjasama dalam pengadaan yang saling terkait untuk membuat dan menyalurkan produk atau jasa dari petani ke konsumen (Pardian et al., 2024). Pada struktur rantai pasok agribisnis cabai merah ditemukan petani mandiri dan juga petani mitra dimana petani mandiri menggunakan modal sendiri,

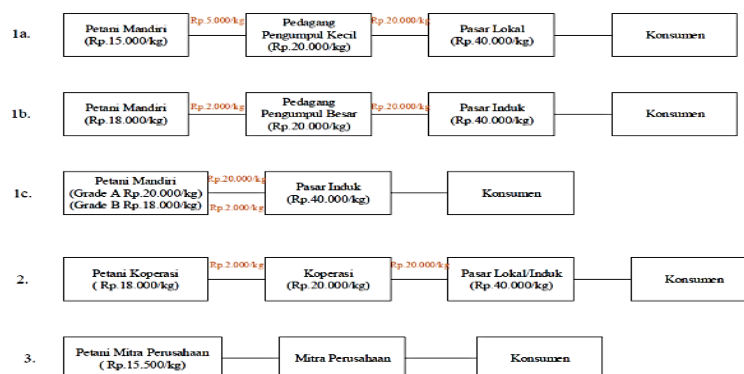
penyediaan sarana produksi, kebebasan dalam memproduksi, mengelola usaha dan menanggung risiko usaha secara sendiri. Petani mitra, mendapatkan dukungan terhadap berbagai aspek usaha, seperti dukungan modal, sarana produksi, produksi pemasaran dan risiko bersama, tetapi juga harus mengikuti aturan dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan mitra.

Struktur rantai pasok cabai merah besar di Desa Sindulang terdiri dari tiga model usaha tani yaitu petani mandiri, petani mitra koperasi, dan petani mitra perusahaan. Model petani mandiri memiliki jalur distribusi paling pendek, yaitu dari petani langsung ke pasar atau pengecer (gambar 1c). Petani mitra koperasi menjual hasil panennya melalui koperasi, yang kemudian menyalurkan ke pedagang besar.

Sementara itu, petani mitra perusahaan menjual ke perusahaan pengelola, yang mendistribusikan ke pasar modern atau jaringan retail. Perbedaan struktur ini mencerminkan variasi hubungan kelembagaan dan strategi pemasaran antar petani. Struktur petani mandiri menunjukkan efisiensi karena jalur distribusi yang pendek meminimalkan biaya transaksi dan risiko keterlambatan pembayaran (Suharno et al., 2020). Struktur mitra koperasi lebih panjang dan melibatkan lembaga perantara yang memperbesar margin pemasaran non-petani, mengurangi bagian harga yang diterima petani.

Hal serupa diungkap Munir et al. (2018), bahwa distribusi hasil hortikultura yang terlalu panjang menyebabkan petani hanya memperoleh nilai minimum dari harga akhir. Struktur mitra perusahaan relatif lebih terkontrol, namun tetap menyisakan pengaruh dari lembaga distribusi *downstream* yang mengurangi efisiensi harga ke petani. menunjukkan efisiensi karena jalur distribusi yang pendek meminimalkan biaya transaksi dan risiko keterlambatan pembayaran. Struktur mitra koperasi lebih panjang dan melibatkan lembaga perantara yang memperbesar margin pemasaran non-petani, mengurangi bagian harga yang diterima petani.

Struktur mitra perusahaan relatif lebih terkontrol, namun tetap menyisakan pengaruh dari lembaga distribusi *downstream* yang mengurangi efisiensi harga ke petani. Struktur petani mandiri memiliki jalur distribusi paling pendek dan sedikit perantara sehingga meminimalkan biaya transaksi. Sebaliknya, struktur petani mitra koperasi melibatkan lebih banyak lembaga, menyebabkan margin terdistribusi ke lebih banyak pihak dan mengurangi efisiensi. Struktur mitra perusahaan relatif lebih terkontrol, namun tetap memiliki perantara distribusi yang menurunkan bagian harga ke petani.



Gambar 1. Struktur Rantai Pasok Cabai Besar Merah

Tabel 1. Perbedaan Struktur Rantai Pasok, HPP, Margin Pemasaran, *Farmer's Share*, Dan Siklus Kas Antar Model

Indikator	Petani Mandiri	Petani Mitra Koperasi	Petani Mitra Perusahaan
Panjang Saluran	Pendek	Panjang	Sedang
HPP	Rp10.224/kg	Rp15.478/kg	Rp13.691/kg
Margin Pemasaran	Rp6.000/kg	Rp7.440/kg	Rp6.600/kg
<i>Farmer's Share</i>	50%	38%	45%
Siklus Kas	Harian	3–7 hari	2–5 hari
Efisiensi Rantai Pasok	Tinggi	Rendah	Sedang

Sumber: Analisis Data Primer

### Evaluasi Efisiensi Rantai Pasok

#### Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi (HPP) mencerminkan efisiensi biaya produksi dari tiap model usaha tani serta variasi dalam skala usaha. Rincian perbedaan HPP tersebut yaitu:

1. Petani Mandiri memiliki HPP terendah (Rp10.224/kg) karena menggunakan input lokal dengan harga lebih murah, menerapkan efisiensi tenaga kerja keluarga, dan memiliki kontrol langsung terhadap seluruh proses produksi tanpa kewajiban membayar potongan ke lembaga mitra.
2. Petani Mitra Koperasi menunjukkan HPP tertinggi (Rp15.478/kg). Hal ini disebabkan oleh keterikatan pada paket input dari koperasi yang harganya relatif lebih tinggi, serta adanya kontribusi biaya tambahan berupa iuran koperasi dan sistem pembelian input yang tidak fleksibel.
3. Petani Mitra Perusahaan memiliki HPP menengah (Rp13.691/kg). Meskipun mereka menerima bantuan sarana produksi dari perusahaan, input yang digunakan biasanya berbasis standar kualitas tinggi (sertifikasi atau impor), yang berdampak pada kenaikan biaya. Namun dengan adanya bimbingan teknis dan pengawasan lapangan dapat membantu mengurangi risiko gagal panen dan meningkatkan efisiensi penggunaan input.

Perbedaan tersebut menegaskan bahwa HPP tidak hanya dipengaruhi oleh harga input, tetapi juga oleh sistem kelembagaan, efisiensi penggunaan sumber daya, serta kapasitas manajerial petani. HPP tinggi pada petani mitra koperasi disebabkan oleh keterikatan terhadap input koperasi dengan harga tetap dan beban tambahan biaya kelembagaan. Petani mandiri mampu menekan HPP karena penggunaan input lokal dan tenaga kerja keluarga. Studi oleh Damayanti et al. (2021) menemukan bahwa koperasi cenderung menstandarisasi input dan menaikkan beban biaya operasional. Pada mitra perusahaan, HPP cenderung menengah karena efisiensi teknis yang diperoleh dari bimbingan perusahaan namun tetap dibebani input komersial (Rohman & Wibowo, 2019). disebabkan oleh keterikatan terhadap input koperasi dengan harga tetap dan beban tambahan biaya kelembagaan. Petani mandiri mampu menekan HPP karena penggunaan input lokal dan tenaga kerja keluarga. Pada mitra perusahaan, yang diperoleh dari bimbingan perusahaan namun tetap dibebani input komersial.

#### Tujuan Pasar dan Peran Pedagang Perantara

Tujuan pasar utama dari cabai merah besar yang diproduksi di Desa Sindulang adalah pasar tradisional di wilayah Sumedang, Bandung, dan sekitarnya, serta pasar grosir di wilayah Jabodetabek. Pasar-pasar tersebut memiliki permintaan yang tinggi dan

kontinuitas kebutuhan, menjadikannya sasaran strategis bagi para pelaku dalam rantai pasok. Pada setiap struktur rantai pasok, keberadaan pedagang perantara bervariasi, yaitu:

1. Petani Mandiri umumnya menjual langsung ke pedagang pasar atau pengecer tanpa melalui pedagang pengumpul. Namun dalam beberapa kasus, pedagang pengumpul kecil tetap terlibat sebagai pembeli pertama, terutama saat hasil panen melimpah. Peran perantara di sini minimal.
2. Petani Mitra Koperasi melibatkan koperasi sebagai perantara utama, yang kemudian menjual ke pedagang besar atau tengkulak di luar desa. Dalam struktur ini terdapat dua perantara utama: koperasi dan pedagang besar. Pedagang besar tersebut kemudian mendistribusikan produk ke pasar regional seperti Pasar Cibitung, Pasar Induk Kramat Jati, atau Pasar Caringin Bandung.
3. Petani Mitra Perusahaan juga menghadirkan peran perusahaan sebagai agregator dan pengontrol distribusi. Setelah membeli dari petani, perusahaan menjual ke pedagang besar atau langsung ke distributor ritel modern. Pedagang perantara tetap hadir, namun perusahaan kadang memiliki jaringan distribusi tersendiri, sehingga peran perantara bisa diminimalisasi atau disubstitusi oleh divisi pemasaran internal perusahaan.

Keberadaan pedagang perantara sangat mempengaruhi margin harga, transparansi transaksi, serta lamanya siklus kas. Struktur yang melibatkan lebih banyak perantara cenderung menghasilkan *farmer's share* yang lebih rendah.

#### Analisis Margin Pemasaran dalam Struktur Rantai Pasok

Pendekatan margin pemasaran digunakan untuk mengukur efisiensi distribusi. Studi empiris oleh Rahayu et al. (2017) pada rantai pasok cabai rawit di Jawa Tengah dan oleh Sari dan Purnomo (2019) pada komoditas

tomat di Pasar Induk Kramat Jati menunjukkan bahwa margin pemasaran dapat mengidentifikasi disparitas keuntungan antar pelaku dan memberikan rekomendasi pemangkasan jalur distribusi untuk meningkatkan *farmer's share*. Hasil cabai merah besar dengan melihat selisih harga jual antar pelaku rantai pasok. Margin pemasaran dihitung sebagai selisih antara harga jual konsumen dengan harga beli dari petani, serta proporsinya dibagi antar pelaku. Hasil penelitian menunjukkan bahwa:

1. Petani Mandiri memiliki margin pemasaran paling kecil (Rp6.000/kg dari harga konsumen Rp12.000/kg), karena tidak banyak lembaga perantara. Petani menerima Rp6.000/kg (*farmer's share* 50%).
2. Petani Mitra Koperasi menunjukkan margin pemasaran terbesar. Dari harga konsumen Rp12.000/kg, petani hanya menerima Rp4.560/kg (*farmer's share* 38%), dan sisanya dibagi oleh koperasi dan pedagang besar.
3. Petani Mitra Perusahaan berada di tengah, dengan margin pemasaran sekitar Rp6.600/kg dan *farmer's share* 45%.

Penggunaan margin pemasaran lebih mencerminkan struktur harga dalam distribusi daripada nilai transformasi produk. Analisis ini juga membantu dalam mengevaluasi potensi pemangkasan rantai pasok untuk meningkatkan efisiensi petani. Margin pemasaran terbesar terjadi pada struktur petani mitra koperasi karena panjangnya jalur distribusi.

Rahayu et al. (2017) dalam studi di Jawa Tengah menunjukkan bahwa semakin panjang saluran pemasaran cabai, semakin tinggi margin yang dinikmati oleh pedagang besar dan bukan oleh petani. Pada petani mandiri, margin kecil menunjukkan distribusi langsung dan efisien. Struktur mitra perusahaan lebih stabil namun tetap menyisakan margin cukup besar bagi distributor (Sari & Purnomo, 2019). Hal ini mengindikasikan bahwa nilai

ekonomi lebih banyak diserap oleh perantara daripada petani.

#### Analisis *Farmer's Share*

*Farmer's share* adalah proporsi harga yang diterima petani dibandingkan harga akhir. Dalam penelitian ini *farmer's share* Petani Mandiri adalah 50%; Petani Mitra Koperasi 38%; dan Petani Mitra Perusahaan 45%. *Farmer's share* rendah pada model koperasi mencerminkan dominasi lembaga non-petani dalam pengambilan nilai tambah. Seringkali struktur yang dikuasai koperasi atau pedagang besar menyebabkan *share* petani menurun drastis. Nilai *share* tertinggi pada petani mandiri disebabkan oleh absennya lembaga perantara. Petani mitra perusahaan mendapatkan nilai menengah berkat kemitraan yang relatif stabil, namun tetap dikurangi oleh margin distribusi (Suharno et al., 2020). mencerminkan dominasi lembaga non-petani dalam pengambilan nilai tambah. Nilai *share* tertinggi pada petani mandiri disebabkan oleh absennya lembaga perantara. Petani mitra perusahaan mendapatkan nilai menengah berkat kemitraan yang relatif stabil, namun tetap dikurangi oleh margin distribusi. *Farmer share* rendah pada model koperasi mencerminkan dominasi lembaga non-petani dalam pengambilan nilai tambah. Nilai *share* tertinggi pada petani mandiri disebabkan oleh absennya lembaga perantara. Petani mitra perusahaan mendapatkan nilai menengah berkat kemitraan yang relatif stabil, namun tetap dikurangi oleh margin distribusi.

#### Aliran Barang, Aliran Informasi, dan Aliran Uang

Dalam rantai pasok agribisnis cabai merah besar, terdapat tiga jenis aliran yang saling terintegrasi, yaitu aliran barang, aliran informasi, dan aliran uang. Menurut Lambert et al. (1998), integrasi ketiga aliran ini merupakan fondasi utama dalam sistem manajemen rantai pasok yang efisien, karena berperan langsung

dalam koordinasi antar pelaku, pengambilan keputusan produksi dan distribusi, serta kelancaran transaksi keuangan. Integrasi aliran informasi yang baik antara petani dan pembeli berkontribusi signifikan terhadap perbaikan posisi tawar petani dan peningkatan pendapatan bersih dalam rantai pasok hortikultura di Jawa Barat. yang saling terkait, yaitu aliran barang, aliran informasi, dan aliran uang. Ketiganya berperan penting dalam menentukan efisiensi sistem distribusi dan berpengaruh terhadap siklus kas petani.

Efektivitas ketiga aliran ini sangat menentukan efisiensi finansial petani. Model petani mandiri unggul dalam kecepatan dan transparansi arus uang, sementara model mitra koperasi dan perusahaan unggul dalam stabilitas pasar namun lebih lambat dalam realisasi kas. Setiap model usaha menunjukkan pola perputaran kas yang berbeda tergantung pada panjang saluran, metode transaksi, serta jenis hubungan antar pelaku dalam rantai pasok:

1. Petani Mandiri memiliki siklus kas paling singkat karena penjualan dilakukan secara langsung dan tunai ke pasar atau pedagang pengecer. Kas diterima pada hari yang sama atau paling lambat satu hari setelah transaksi, memungkinkan petani untuk segera mengalokasikan pendapatannya pada kebutuhan produksi berikutnya. Siklus ini mencerminkan efisiensi likuiditas yang tinggi dan kemandirian dalam pengelolaan modal.
2. Petani Mitra Koperasi menghadapi siklus kas yang lebih panjang. Setelah hasil panen dikirim ke koperasi, pembayaran kepada petani seringkali dilakukan 3–7 hari setelah hasil dijual ke pedagang besar. Hal ini menyebabkan keterlambatan penerimaan kas di tingkat petani, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap ketergantungan terhadap pinjaman koperasi untuk siklus produksi berikutnya.

3. Petani Mitra Perusahaan memiliki siklus kas sedang. Petani menerima pembayaran dari perusahaan dalam rentang waktu 2–5 hari setelah panen tergantung pada sistem kontrak yang disepakati. Beberapa perusahaan menggunakan sistem pembayaran termin atau potong utang input produksi, sehingga kas bersih yang diterima lebih rendah dari nilai penjualan kotor. Meskipun demikian, jaminan pembeli dan kepastian pasar mengurangi risiko gagal bayar.

Perbedaan dalam panjang dan kepastian siklus kas ini menjadi pertimbangan penting dalam pemilihan saluran rantai pasok oleh petani, karena mempengaruhi perencanaan usaha, akses terhadap modal, dan stabilitas pendapatan. Tabel 1 menunjukkan bahwa model petani mandiri unggul dalam hampir semua aspek efisiensi dibandingkan dua model lainnya. Menurut Lambert et al. (1998), integrasi aliran barang, informasi, dan uang adalah kunci efisiensi sistem rantai pasok sehingga informasi yang akurat dan cepat dapat mempercepat putaran kas serta meningkatkan posisi tawar petani dalam rantai nilai hortikultura.

## KESIMPULAN

1. Struktur rantai pasok agribisnis cabai merah besar di Desa Sindulang terdiri dari tiga model yaitu petani mandiri, petani mitra koperasi, dan petani mitra perusahaan. Petani mandiri memiliki struktur paling efisien ditinjau dari indikator panjang saluran distribusi, HPP yang rendah, margin pemasaran kecil, dan *farmer's share* tertinggi (50%). Petani mitra koperasi merupakan struktur yang paling tidak efisien dengan HPP tertinggi dan *farmer's share* terendah (38%). Model mitra perusahaan berada di posisi sedang dengan *farmer's share* 45%.
2. Aliran barang, informasi, dan uang turut memengaruhi efisiensi. Siklus kas terpendek

terdapat pada petani mandiri, sementara petani mitra koperasi menghadapi siklus kas terpanjang. Efisiensi sistem sangat dipengaruhi oleh integrasi informasi dan akses pasar.

## SARAN

1. Diperlukan penguatan kelembagaan petani untuk memperpendek rantai pasok dan meningkatkan posisi tawar.
2. Koperasi dan perusahaan mitra perlu meningkatkan efisiensi distribusi dan kecepatan pembayaran hasil panen agar siklus kas petani lebih terjaga.
3. Perlu kebijakan pembinaan kelembagaan berbasis data, guna meningkatkan efisiensi melalui intervensi berbasis analisis margin dan *farmer's share*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achrol, R. S. (1991). Evolution of the marketing organization: New forms for turbulent environments. *Journal of Marketing*, 55(4), 77–93. <https://doi.org/10.1177/002224299105500406>
- Chopra, S., & Meindl, P. (2013). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, And Operation* (5th ed). Pearson.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, And Mixed Methods Approaches* (4th ed). SAGE Publications.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (n.d.). *Research Design: Qualitative, Quantitative, And Mixed Methods Approaches*.
- Damayanti, D., Susanto, H., & Utami, H. N. (2021). Efisiensi biaya dan analisis HPP pada pola kemitraan hortikultura di Garut. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 5(2), 121–130.



- Gittinger, J. P. (1986). *Analisa Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian*. UI Press.
- Lambert, D. M., Stock, J. R., & Ellram, L. M. (1998). *Fundamentals of Logistics Management*. McGraw-Hill.
- Mubyarto. (1989). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES.
- Munir, A., Wahyudi, A., & Rahmawati, R. (2018). Analisis efisiensi rantai pasok cabai merah di Indonesia. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 6(1), 44–52.
- Pardian, P., Renaldi, E., Tridakusumah, A. C., Noor, T. I., Supyandi, D., & Mahra, A. H. (2024). Supply chain structure of Gedong mango in Jatigede district, Sumedang regency, West Java. *Jurnal Agrotek Umus*, 10(1), 1229–1236. <https://doi.org/10.25157/Ma.V10i1.12938>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Rahayu, S., Purwanto, Y., & Haryanto, T. (2017). Margin pemasaran cabai rawit di Jawa Tengah. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 22(3), 192–200.
- Ridhawardani, A., Pardian, P., & Mukti, G. W. (2017). Analisis efisiensi pemasaran bunga mawar potong di desa Kertawangi, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal Agrosains Dan Teknologi*, 2(1), 13–22. <https://doi.org/10.24853/Jat.2.1.13-22>
- Rohman, M., & Wibowo, H. (2019). Perbandingan HPP petani tomat pada sistem konvensional dan kemitraan. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 12(1), 55–64.
- Santosa, I. W. (2014). Analisis nilai tambah pada agribisnis. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 2(1), 12–20.
- Sari, D. A., & Purnomo, A. (2019). Efisiensi dan margin pemasaran tomat di Pasar Induk Kramat Jati. *Jurnal Agriekonomika*, 8(2), 101–112.
- Suharno, S., Firmansyah, R., & Nuraini, N. (2020). Efisiensi dan *farmer's share* dalam pemasaran cabai merah. *Jurnal Hortikultura Indonesia*, 11(1), 33–41.
- Yusdja, Y. (2012). Analisis daya saing agribisnis hortikultura. *Jurnal Agro Ekonomi*, 30(2), 105–118.