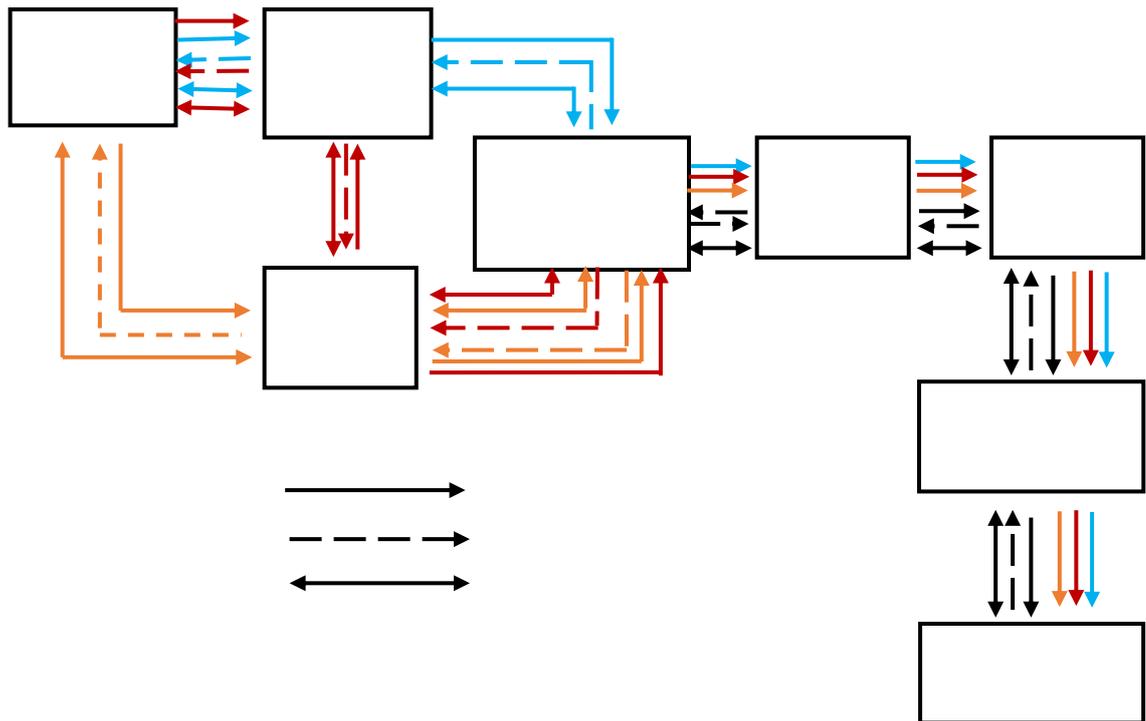


## **V. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Struktur Hubungan Rantai Pasok Cabai Merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo**

Struktur hubungan rantai pasok merupakan saluran pada suatu produk hingga sampai ke tangan konsumen. Pada penelitian ini, struktur yang terjadi adalah dari petani cabai merah di Kecamatan Panjatan hingga ke konsumen akhir di Jakarta. Pada struktur rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan terdapat pelaku-pelaku rantai pasok dengan aktivitas yang berbeda. Pelaku rantai pasok merupakan seseorang yang terlibat dalam suatu rantai pasok untuk membantu menyalurkan produk sampai ke tangan konsumen. Struktur rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan terbentuk oleh delapan pelaku rantai pasok dengan aktivitas-aktivitasnya. Pelaku yang terbentuk dalam struktur rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan adalah petani, pasar lelang, tengkulak, pedagang pengumpul, bandar PIKJ, centeng PIKJ, pedagang pengecer dan konsumen. Pelaku-pelaku yang terlibat di struktur rantai pasok juga memiliki aktivitas dimana dengan tujuan mengantarkan cabai merah ke tangan konsumen akhir. Dari kegiatan tersebut tiga rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan yang dapat dijelaskan pada gambar 4 yang dipaparkan sebagai berikut :



Gambar 5. Struktur Hubungan Rantai Pasok Cabai Merah Di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo

Pada Gambar 5, tersebut dapat dijelaskan ketiga mata rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan sebagai berikut:

1. Petani – Tengkulak – Pedagang Pengumpul – Bandar PIKJ – Centeng PIKJ – Pedagang Pengecer – Konsumen.
2. Petani – Tengkulak – Pasar Lelang – Pedagang Pengumpul – Bandar PIKJ – Centeng PIKJ – Pedagang Pengecer – Konsumen.
3. Petani – Pasar Lelang – Pedagang pengumpul – Bandar PIKJ – Centeng PIKJ – Pedagang Pengecer – Konsumen.

Dari ketiga saluran pada struktur rantai pasok tersebut masing-masing pelaku memiliki kerjasama yang saling menguntungkan dengan aktivitas yang berbeda. Aktivitas merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pelaku dalam proses

produksi dan distribusi cabai merah dari Kecamatan Panjatan hingga ke konsumen akhir di Jakarta. Berikut merupakan tabel aktivitas pelaku-pelaku dalam rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan.

Tabel 14. Aktivitas pelaku rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan

No	Aktivitas	Pelaku							
		Petani	Pasar Lelang	Tengkulak	Ped. Pengumpul	Bandar PIKJ	Centeng PIKJ	Ped. Pengecer	Konsumen
1	Budidaya cabai Merah	√	-	-	-	-	-	-	-
2	Sortasi	√	√	√	√	√	-	-	-
3	Pengemasan	-	√	√	√	√	√	√	-
4	Penentuan Harga	-	-	√	√	√	√	√	-
5	Penawaran Harga	-	-	-	√	√	√	√	√
6	Update Informasi	-	√	√	√	√	√	√	-
7	Pembelian	-	-	√	√	√	√	√	√
8	Pengangkutan	-	-	-	√	-	-	-	-
9	Pengiriman	-	-	-	√	-	-	-	-
10	Menerima Pembayaran	-	√	√	√	√	√	√	-
11	Penjualan	-	-	-	-	√	√	√	-
12	Membersihkan/Memisahkan	-	-	-	-	√	√	√	√

Berdasarkan tabel 14, aktivitas pelaku-pelaku yang terlibat dalam rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan meliputi budidaya hingga ke memisahkan cabai merah yang berakhir pada pelaku konsumen akhir. Aktivitas yang terjadi pada masing-masing pelaku dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### a. Petani

Petani cabai merah di Kecamatan Panjatan merupakan pelaku pertama dalam penelitian rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo. Petani merupakan pelaku yang paling penting dalam jalannya rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan. Petani dikatakan sebagai pelaku terpenting karena jika tidak adanya petani cabai merah maka tidak akan terjadi rantai pasok cabai merah di Kabupaten Kulon Progo. Tinggi rendahnya produksi

dan produktivitas suatu komoditas pertanian sangat dipengaruhi oleh modal yang tersedia dan teknik budidaya yang dilakukan oleh petani (Fauzan, 2016). Cabai merah yang dihasilkan petani cabai merah di Kecamatan Panjatan khususnya Desa Garongan yaitu cabai merah yang memiliki kualitas unggul dan tidak mudah busuk. Hal tersebut disebabkan petani cabai merah merupakan petani pesisir dimana melakukan penanaman cabai ditanah berpasir sehingga tidak banyak mengandung air.

Dilihat pada tabel 14 aktivitas petani yaitu melakukan budidaya cabai merah dan sortasi. Budidaya cabai merah yang dilakukan petani yaitu dari mulai pembibitan sampai proses pasca panen yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 3. Persiapan lahan

Persiapan lahan dimulai dengan membersihkan gulma yang sebelumnya sudah tumbuh, kegiatan ini dilakukan untuk mengantisipasi penyakit pada cabai merah. Kemudian setelah gulma bersih, lahan dicangkul/ditraktor 1 bulan sebelum tanam. Setelah selesai dicangkul lahan diberikan pupuk kandang atau kompos sebanyak 2 ton/1.000 m<sup>2</sup>. Seminggu menjelang tanam lahan kembali diolah dengan dicangkul. Pada persiapan awal sudah selesai selanjutnya membuat bedengan dengan tinggi 40cm, jarak antar bedengan 80 cm dan panjang 10-12 m. Pada tiap 2 baris diberi jarak 100 cm untuk jalan saat perawatan. Setelah itu alur tanam diberikan pupuk kandang 1 ton/1000 m<sup>2</sup> dan NPK kurang lebih 25 kg dengan cara ditaburkan.

### 4. Pembibitan

Petani cabai merah di Kabupaten Kulonprogo melakukan pembibitan dengan cara membuat sendiri atau membeli bibit yang sudah siap ditanam. Jika

petani membuat bibit sendiri yaitu menggunakan media dilahan dengan membuat naungan. Petani membuat bibit dalam polybag dengan ukuran 8 x 9 cm yang diletakan pada naungan yang sudah dibuat sebelumnya. Perawatan bibit dilakukan dengan menyemprotkan air secukupnya ke bibit setiap pagi hari. Bibit dapat tumbuh dan siap ditanam pada saat berumur 30-35 hari.

#### 5. Penanaman

Setelah bibit siap ditanam atau berumur 30-35 hari, bibit dapat ditanam dengan cara menyobek polybag secara baik, lalu ditanam sedalam 5 mm dari leher akar/tanah di polybag. Jarak tanam cabai merah adalah 50 x 60 cm dengan kedalaman lubang untuk penanaman cabai merah adalah 30 cm dengan menggunakan kayu untuk membuat lubang. Petani cabai merah di Kecamatan Panjatan biasanya melakukan penanaman pada pagi hari atau sore. Hal ini dikarenakan untuk mengantisipasi *stress* saat pindah tanam. Setelah selesai tanam seluruh permukaan lahan diberi mulsa menggunakan jerami atau kristall (kompos kotoran ayam pedaging), kemudian disiram menggunakan selang bercincin (nozel) pada ujung selangnya bisa juga menggunakan gembor (ember khusus untuk menyiram).

#### 6. Perawatan

Penyiraman untuk tanaman cabai merah di Kecamatan Panjatan menggunakan diesel dalam membantu mengalirkan air dari sumur bor. Penyiraman dilakukan setiap hari secara teratur di pagi hari, bahkan untuk tanaman muda dilakukan penyiraman pada pagi hari dan sore hari. Apabila malam hari turun hujan paginya harus tetap dilakukan penyiraman agar percikan pasir yang menempel di batang bisa jatuh, karena jika pasir tetap menempel bisa

berakibat akan menghanguskan lapisan kulit batang, sehingga kambium menjadi kering dan tanaman bisa mati. Selain penyiraman petani juga melakukan penyulaman. Penyulaman dilakukan untuk mengganti tanaman cabai merah yang gagal tumbuh atau tumbuh tetapi tumbuh kerdil. Penyulaman biasanya dilakukan saat tanaman berumur 10 hari setelah tanam.

## 7. Panen

Cabai merah siap ditanam pada saat berumur 70-75 hari dengan ciri bunga cabai sudah rontok dan buah berwarna merah panjang. Pada panen pertama petani biasanya akan mendapatkan hasil lebih sedikit dibandingkan petikan selanjutnya. Hal tersebut terjadi karena panen pertama masih banyak cabai yang berbuah atau belum banyak cabai yang berubah warnanya. Petani biasanya melakukan panen dapat mencapai 16-20 petikan dan hasil petikan akan berjumlah besar saat petikan pertengahan. Produksi yang awalnya dari 5 kg dapat bertambah hingga 5 kali lipat pada saat pemetikan pertengahan. Setelah pertengahan pemetikan produksi akan menurun kembali karena produktivitas tanaman cabai merah sudah menurun. Jika produktivitas cabai menurun, tidak hanya hasil produksi yang menurun melainkan juga kualitas cabai. Kualitas cabai yang awalnya masih berukuran besar, panjang mencapai 10 cm dan lurus, maka akan berubah berukuran sedang atau kecil, tidak lagi panjang dan biasanya keriting. Petani melakukan panen dari pagi hari hingga sore hari.

## 8. Pasca panen

Aktivitas petani yang dilakukan setelah panen yaitu melakukan sortasi untuk mendapatkan cabai merah yang bagus untuk dijual ke pasar lelang maupun ke tengkulak. Sortasi dilakukan langsung pada saat pemetikan

berlangsung agar tidak melakukan kerja dua kali. Pada saat sortasi petani akan memilih cabai merah yang memiliki buah berwarna merah dan panjang. Cabai merah yang tidak terlalu bagus biasanya dikumpulkan untuk dijual ke tengkulak, akan tetapi ada juga petani yang membuangnya begitu saja di lahan.

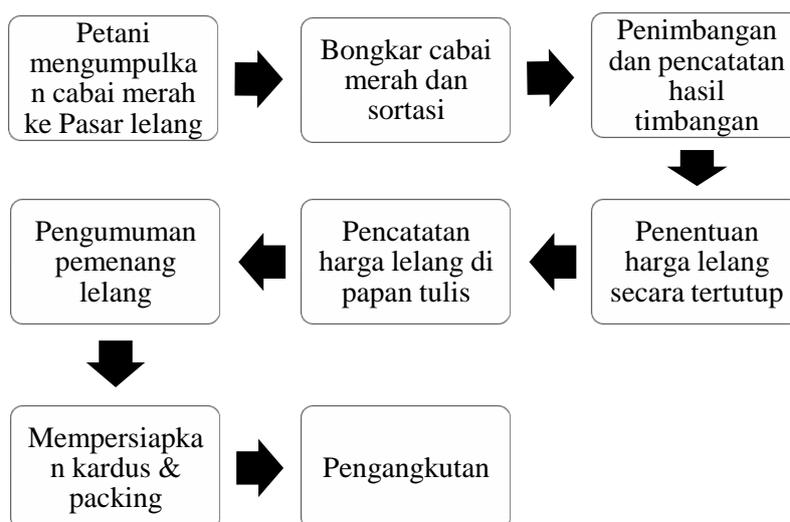
Petani merupakan pekerjaan utama bagi mereka dan menanam cabai menjadi salah satu sumber kehidupan untuk petani di Kecamatan Panjatan. Selain jenis tanah pasir yang digunakan, petani di Kecamatan Panjatan melakukan budidaya cabai merah dengan baik sehingga menghasilkan kualitas yang baik juga. Terkenalnya kualitas cabai merah yang dimiliki petani di Kecamatan Panjatan, membuat banyak pedagang besar dari kota, luar kota hingga luar Jawa yang ingin membeli cabai merah dari Kecamatan Panjatan. Dalam mencegah atau mengatasi ketimpangan harga cabai merah pada petani, maka kelompok tani di Kecamatan Panjatan membuat pasar lelang.

Setelah petani memanen cabai merah maka petani akan melakukan pengemasan untuk dibawa ke pasar lelang. Pengemasan yang dilakukan petani yaitu menggunakan karung. Kemudian setelah pengemasan selesai cabai merah akan diantarkan ke pasar lelang dengan menggunakan transportasi pribadi ada yang menggunakan motor ada juga yang menggunakan pick up. Petani akan mengantarkan hasil panen cabai merah ke pasar lelang bisa kapan saja. Pada saat dilapangan petani akan mengantarkan cabai merah mulai dari pukul 12.30 WIB hingga pukul 17.00 WIB. Pada setiap transaksi ke pasar lelang rata-rata satu petani mengirimkan 30 kg atau bisa lebih.

## b. Pasar lelang

Pasar lelang merupakan pelaku kedua pada rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan. Pasar lelang dibuat untuk memberikan wadah bagi petani menjual cabai merah dengan harga stabil. Pasar lelang dicetuskan untuk mencegah atau memutus tengkulak pada rantai pasok cabai merah. Pengurus pasar lelang adalah petani di dusun Garongan yang dipilih oleh anggota kelompok tani dan ditetapkan oleh ketua kelompok tani. Pengurus pasar lelang di Dusun Garongan berjumlah 15 orang. Pada saat musim panen yang sudah cukup banyak menghasilkan produksi di Dusun Garongan, pengurus pasar lelang akan membuka pasar lelang. Pengurus pasar lelang akan mendapatkan upah sebesar 10% dari total harga per kg cabai pada saat hari itu.

Aktivitas yang dilakukan oleh pengurus pasar lelang yaitu dari membuka pasar lelang sortasi, penimbangan, pengemasan, update informasi hingga hanya menerima pembayaran. Aktivitas pasar lelang dapat dijelaskan melalui gambar berikut:



Gambar 6. Proses Pasar Lelang

Dari gambar 5 tersebut dapat diketahui aktivitas pengurus pasar lelang dimulai dengan membuka pasar lelang pada pukul 17.00 WIB hingga pukul 23.00 WIB. Dimana petani mengumpulkan cabai merah di Pasar lelang mulai dari siang hari sampai selesai petani semua mengumpulkan cabai merah. Kemudian, pukul 17.00 WIB pengurus pasar lelang akan mulai menimbang keseluruhan cabai dan ada juga yang melakukan sortasi. Pada saat penimbangan ada satu pengurus pasar lelang yang bertugas untuk mencatat hasil panen pada setiap petani. Penimbangan dan sortasi cabai merah biasanya dilakukan selama 1,5-2 jam. Hasil cabai merah yang berada di pasar lelang rata-rata 80 kardus dengan berat bersih 30 kg/kardus. Pengurus pasar lelang akan memulai pembukaan harga pada pukul 18.00 WIB dengan pedagang pengumpul. Penentuan harga cabai merah secara tertutup karena pedagang sendiri yang menentukan harga sesuai dengan harga pasaran cabai merah pada saat lelang. Kemudian pukul 19.00 WIB pengurus pasar lelang akan mulai menulis harga lelang yang sudah masuk di papan yang sudah tersedia. Kemudian setelah penentuan pemenang, jika dari pedagang tidak melakukan pengemasan maka pengurus pasar lelang yang melakukan pengemasan. Pukul 23.00 WIB cabai merah sudah diangkut oleh pedagang yang memenangkan lelang tersebut. Kemudian aktivitas pasar lelang mengenai update informasi yaitu melakukan komunikasi dengan pelelang untuk memberikan informasi mengenai kualitas dan kuantitas cabai merah yang berada di pasar lelang melalui handphone. Aktivitas yang terakhir yaitu menerima pembayaran dari pedagang yang memenangkan lelang kemudian diberikan kepada petani-petani yang mengikuti pasar lelang.

### c. Tengkulak

Tengkulak cabai merah adalah pedagang yang berperan sebagai pengepul sekaligus yang membeli cabai merah dari petani dengan harga yang cukup rendah bahkan sangat jauh dibawah harga pasaran. Tengkulak sendiri biasanya adalah seorang petani cabai merah tetapi memiliki kios penjualan di rumahnya. Tengkulak tidak hanya membeli atau menjual cabai merah tetapi juga sayuran komoditas lain. Petani menjual ke tengkulak biasanya karena beberapa faktor misalnya pasar lelang yang belum buka sehingga banyak petani yang menjual ke tengkulak sampai menunggu pasar lelang buka. Faktor lain, alasan petani menjual ke tengkulak karena hasil produksinya kurang bagus atau jumlah hanya sedikit 2-5kg. Setelah itu biasanya petani tidak semua menjual hasil panen cabai merahnya ke pasar lelang, ada beberapa petani yang menyisihkan hasil panennya untuk menjual ke tengkulak. Hal tersebut dikarenakan beberapa petani menyisihkan hasil panen karena ada ikatan kekeluargaan antar petani dan tengkulak misalnya tengkulak memberikan pinjaman modal atau tengkulak merupakan tetangga dekat.

Aktivitas tengkulak biasanya dimulai dari pukul 09.00 – 20.00 WIB. Tengkulak melakukan aktivitas dari sortasi, penimbangan, penentuan harga, update informasi, pembelian cabai merah dan menerima pembayaran. Tengkulak biasanya hanya menunggu petani mengantarkan cabai nya ke kios miliknya. Setelah itu akan ditimbang dan akan dibayarkan secara tunai kepada petani. Kemudian pembeli dari tengkulak pun akan langsung datang ke kios miliknya dan langsung bayar ditempat. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan pembayaran yang dilakukan tengkulak juga dengan sistem tunda. Hal ini dilakukan jika

tengkulak menjual ke pedagang pengumpul karena pedagang pengumpul juga membayar tengkulak dengan sistem tunda dan kuantitas yang banyak.

Tengkulak berhak menentukan harga cabai merah kepada petani sehingga tengkulak juga melakukan update informasi mengenai harga pasar pada saat itu. Sortasi yang dilakukan tengkulak yaitu memilih cabai merah yang memiliki kualitas yang diinginkan oleh pembeli. Akan tetapi, jika pembeli datang langsung ke kios maka pembeli juga dapat melakukan sortasi sendiri. Tengkulak biasanya membeli cabai merah dari petani mulai dari 2-5 kg dan membeli dari pasar lelang sekitar 26 kardus per kardusnya 30 kg.

#### **d. Pedagang Pengumpul**

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang berada di daerah produsen. Pedagang pengumpul cabai merah biasanya mendapatkan cabai merah dengan mengikuti pasar lelang atau membeli dari tengkulak rata-rata sekitar 80 kardus. Pembelian cabai merah yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dalam sekali rata-rata 2,4 ton. Penyaluran cabai merah pedagang pengumpul di Kecamatan Panjatan biasanya ke bandar Pasar Induk Kramat Jati dengan menggunakan truck. Sebelumnya, pedagang pengumpul dan bandar Pasar Induk Kramat Jati sudah melakukan mitra.

Aktivitas pedagang pengumpul biasanya mengikuti pasar lelang pada saat pasar lelang sudah buka. Pedagang pengumpul hanya mengikuti beberapa aktivitas seperti sortasi, pengemasan, penentuan harga, update informasi, informasi pembelian, pengangkutan, pengiriman dan menerima pembayaran. Pedagang pengumpul saat mengikuti pelelangan tidak turun langsung ke pasar lelang, melainkan menyuruh tenaga kerjanya untuk menyortir, mengemas dan

mengangkut cabai merah jika ia memenangkan lelang. Cara pedagang pengumpul mendapatkan informasi mengenai pasar lelang dan cabai merah adalah melakukan komunikasi dengan pengurus pasar lelang. Dalam memenuhi kebutuhan cabai merah dengan mitra pedagang pengumpul tidak hanya membeli dari pelelangan melainkan juga membeli cabai merah dari sumber lain misalnya tengkulak maupun pedagang diluar Kecamatan Panjatan.

**e. Bandar PIKJ**

Bandar cabai merah adalah pelaku rantai pasok cabai merah setelah pedagang pengumpul dan pedagang besar yang ada di pasar induk. Mereka memesan cabai merah dari pedagang pengumpul untuk memenuhi kebutuhan di Pasar Induk Kramat Jati. Biaya pengiriman dari Kabupaten Kulon Progo sudah ditanggung oleh pedagang pengumpul yang ada di Kulon Progo. Selain membeli dari pedagang pengumpul, bandar PIKJ juga melakukan penjualan dengan Centeng Pasar Induk Kramat Jati. Tempat bandar biasanya ada di didalam Pasar Induk Kramat Jati.

Aktivitas bandar tidak terlalu banyak yaitu hanya dengan memesan cabai merah kepada pedagang pengumpul yang ada di Kulon progo dengan memberikan informasi mengenai kebutuhan cabai merah yang diperlukan. Pada tabel 12 aktivitas bandar yang dilakukan adalah penentuan harga, penawaran harga, update informasi, pembelian cabai merah, menerima pembayaran, penjualan dan membersihkan serta memisahkan cabai merah. Selain itu, bandar juga menerima pesanan dari beberapa centeng sehingga terdapat aktivitas penimbangan di bandar PIKJ. Bandar melayani centeng PIKJ bisa menggunakan sistem PO atau datang langsung ke bandar. Akttivities bandar PIKJ mulai dari pukul 02.00 WIB – 08.00

WIB untuk menjual produk yang berasal dari Jawa Barat. Kemudian pukul 12.00 – 16.00 WIB bandar bongkar muat lagi untuk menjual produk dari Jawa Tengah dan sekitarnya. Transportasi yang digunakan bandar PIKJ dalam pendistribusian cabai merah yaitu truck dengan muatan maksimal 3,5 ton dan tinggi bak tutup 4,5 m. Bandar PIKJ menyetorkan cabai merah ke Pasar Induk Kramat Jati dengan menggunakan transportasi truk dan pengangkutan menggunakan besi pendorong untuk membantu mengantarkan ke pembelinya. Cabai merah yang disetorkan ke centeng PIKJ rata-rata sebanyak 5 kardus atau 150 kg.

#### **f. Centeng PIKJ**

Centeng PIKJ ini adalah pedagang besar tetapi dibawahnya bandar yang berada di Pasar Induk Kramat Jati. Tugas centeng yaitu membeli kepada bandar dengan sistem jumlah perkardus. Dalam satu kardus bisa berisi 30 kg cabai merah biasanya centeng PIKJ akan membeli sebanyak 5 kardus. Kemudian Centeng PIKJ akan menjual cabai merah dalam skala besar dan apabila ada yang membeli maka pembelian minimal 5-10 kg. Konsumen yang biasanya membeli ke centeng PIKJ adalah pedagang pengecer Pasar Ciracas dan pedagang pengecer PKJ. Centeng PIKJ dalam membeli cabai merah biasanya hanya memesan ke Bandar PIKJ untuk diantarkan

Centeng PIKJ mulai beroperasi dari pukul 07.00 – 16.00 WIB. Aktivitas yang dilakukan oleh centeng PIKJ yaitu pengemasan, penentuan harga, penawaran harga, update informasi, pembelian cabai merah, menerima pembayaran, penjualan dan membersihkan serta memisahkan cabai merah. Pada pelaku ini juga melakukan update informasi agar memperlancar jalannya rantai pasok cabai merah hingga nanti ke tangan konsumen. Aktivitas centeng PIKJ

yang pembersihan cabai merah dilakukan setelah cabai merah diantarkan oleh bandar PIKJ ke kios. Pada saat itu centeng PIKJ akan melakukan pembersihan cabai merah agar konsumen senang saat membelinya. Penjualan centeng PIKJ biasanya konsumen datang langsung ke pasar atau jika sudah berlangganan akan menghubungi lewat handphone.

#### **g. Pedagang Pengecer**

Pedagang pengecer cabai merah PIKJ adalah pedagang yang menjadi pelaku terakhir sebelum ke tangan konsumen. Pedagang pengecer mendapatkan cabai merah dari centeng Pasar Induk Kramat Jati. Mereka membeli cabai merah lebih dari 5-10 kg perhari untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan menggunakan alat transportasi sepeda motor. Konsumen dapat bebas membeli dengan jumlah berapa kg di pedagang pengecer. Pembeli di pedagang pengecer PIKJ adalah ibu rumah tangga sekitar pasar. Selain itu, ada juga konsumen dari rumah makan seperti rumah makan padang. Pembeli akan datang langsung ke pedagang pengecer di Pasar Induk Kramat Jati dan melakukan transaksi secara tunai. Aktivitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer dimulai dari pukul 05.00-12.00 WIB dengan kegiatan meliputi pengemasan, penentuan harga, penawaran harga, menerima pembayaran, penjualan dan membersihkan serta memisahkan cabai merah.

#### **h. Konsumen**

Konsumen adalah pelaku terakhir pada rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan. Konsumen yang terlibat dalam penelitian ini yaitu konsumen rumah tangga yang membeli cabai merah ke Pasar Ciracas dan Pasar Kramat Jati. Setiap hari akan ada konsumen yang membeli cabai merah untuk

memenuhi kebutuhan mereka. Akan tetapi, pada konsumen yang sama akan melakukan pembelian sebanyak seminggu sekali atau dua hari sekali. Kebanyakan konsumen membeli cabai pada pagi hari sampai siang hari karena menurut konsumen keadaan cabai merah pada saat waktu tersebut masih segar. Aktivitas yang dilakukan oleh konsumen yaitu penawaran harga, pembelian cabai merah dan membersihkan serta memisahkan cabai merah. Konsumen akan membeli dalam jumlah sesuai kebutuhan rumah tangga bisa kurang dari 1 kg.

## **B. Manajemen Rantai Pasok Cabai Merah di kabupaten Kulon Progo**

Manajemen rantai pasok adalah metode untuk mendorong sistem informasi kepada manajemen dalam pengadaan barang dan jasa bagi perusahaan serta menjalin koordinasi strategi dari fungsi-fungsi bisnis tradisional antar perusahaan dalam *supply chain* jangka panjang. Manajemen rantai pasok adalah integrasi proses bisnis dari produsen hingga pengguna akhir dimana petani menyediakan produk, layanan dan informasi sebagai nilai tambah pelanggan (Cooper & Lambert, 1997). Manajemen rantai pasok cabai merah merupakan manajemen rantai pasok pertanian dimana penyaluran produk pertanian berbeda dengan produk industri. Dalam mewujudkan efisiensi manajemen rantai pasok perlu adanya alat pendorong didalamnya. Manajemen rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan akan dijelaskan melalui pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah dan kolaborasi rantai pasok dengan pemaparan sebagai berikut:

### **1. Pemilihan mitra**

Pemilihan mitra adalah proses memilih rekan kerja untuk dapat bekerja sama dalam suatu usaha (Qhoirunisa, 2014). Oleh karena itu diperlukannya

pemilihan mitra yang sesuai dengan kebutuhan dalam melakukan usaha. Menurut (Susanawati, Jamhari, Masyhuri, & Dwidjono, 2017) kemitraan menjadi salah satu risiko yang perlu diperhatikan dalam rantai pasok bawang merah di Kabupaten Nganjuk, sehingga dalam pemilihan mitra yang sesuai maka perlu adanya kriteria pemilihan mitra dan kinerja mitra yang baik. Pemilihan mitra yang dilakukan oleh pelaku-pelaku dalam struktur rantai pasok pada penelitian ini antara lain :

#### a. Petani

Petani melakukan pemilihan mitra dengan tujuan agar terjalinnya mitra untuk membeli produknya, dalam hal ini produknya yaitu cabai merah. Mitra yang biasanya menjalin kerjasama dengan petani yaitu tengkulak dan pasar lelang. Petani dalam pemilihan mitra memiliki beberapa kriteria sebagai berikut:

Tabel 15. Kriteria Pemilihan Mitra Dalam Rantai Pasok Cabai Merah

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Harga Tinggi	69	86,25
2	Langganan	1	1,25
3	Keuangan Lancar	1	1,25
4	Kebersamaan	1	1,25
5	Harga & Kebersamaan	3	3,75
6	Harga & Keuangan Lancar	5	6,25
<b>Total</b>		<b>80</b>	<b>100</b>

Kriteria pemilihan mitra yang digunakan oleh petani di Kabupaten Kulon Progo adalah harga tinggi, langganan, keuangan lancar, kebersamaan, harga & kebersamaan dan harga & keuangan lancar. Jumlah petani yang menggunakan kriteria tiga tertinggi adalah harga tinggi, harga & keuangan lancar dan harga & kebersamaan. Persentase pada masing-masing sebesar 86,25%; 6,25%; dan 3,75%. Kriteria yang paling banyak digunakan oleh petani di Kabupaten Kulon Progo adalah harga tinggi. Petani di Kabupaten Kulon Progo akan memilih mitra

yang memiliki atau sesuai dengan harga yang petani inginkan. Harga tinggi yang dimaksud bukan harga yang melebihi harga pasar, tetapi harga yang sesuai dengan pasaran dan tidak terlalu menjatuhkan. Oleh karena itu, di Kecamatan Panjatan petani cabai merah diberikan wadah dalam menanggulangi merosotnya harga pasaran cabai merah yaitu pasar lelang.

Selain memiliki kriteria pemilihan mitra, petani juga menilai mitra dari hasil kinerjanya selama bermitra. Hal ini dilakukan untuk mewujudkan kemitraan yang lancar sehingga petani mengetahui bagaimana mitra dalam melakukan pekerjaannya apakah sudah sesuai keinginan atau masih kurang. Kriteria kinerja mitra yang dimiliki petani yaitu sebagai berikut:

Tabel 16. Kinerja Mitra Petani dalam Rantai Pasok Cabai Merah

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Bertanggung Jawab	7	8,75
2	Saling terbuka	21	26,25
3	Puas	1	1,25
4	Bertanggung Jawab & Saling Terbuka	48	60,00
5	Bertanggung Jawab & Disiplin	2	2,50
6	Saling Terbuka & Disiplin	1	1,25
<b>Total</b>		<b>80</b>	<b>100</b>

Dilihat dari tabel 16 mitra petani dalam kinerjanya memiliki beberapa kriteria yaitu bertanggungjawab, saling terbuka, puas, bertanggungjawab&saling terbuka, bertanggungjawab & disiplin dan saling terbuka & disiplin. Dari lima kriteria tersebut, kinerja mitra dari petani yang paling banyak ialah bertanggungjawab dan saling terbuka sebesar 60%. Kriteria bertanggungjawab dan saling terbuka artinya mitra dari petani melakukan tugasnya dengan rasa tanggungjawab. Selain itu, saling terbuka artinya mitra memiliki komunikasi yang baik dengan saling memberikan keinginan pada masing-masing petani dan mitra.

### **b. Pasar Lelang**

Pasar lelang sebagai pelaku untuk wadah mengumpulkan cabai merah di Kecamatan Kulon Progo dalam melakukan pasar lelang cabai merah. Pada pasar lelang tidak terdapat kriteria mitra secara signifikan. Hal tersebut terjadi karena pasar lelang sebagai wadah bagi petani disekitar maupun diluar yang ingin menjual cabainya. Selain itu, harapannya pasar lelang menjadi solusi untuk menghindari tengkulak karena pasar lelang dapat menstabilkan harga pasar. Mitra pasar lelang adalah petani sehingga dapat diketahui kinerja petani dengan pasar lelang saling terbuka. Saling terbuka dalam hal ini yaitu masing-masing dari petani maupun pasar lelang siap untuk menerima kritik dan saran.

### **c. Tengkulak**

Tengkulak memiliki kriteria pemilihan mitra, kriteria mitra yang dipilih tengkulak adalah pada keuangan lancar & kepercayaan serta harga tinggi & kebutuhan usaha. Pada masing-masing kriteria tersebut memiliki persentase sebesar 50% dan 50%. Tengkulak memilih kriteria tersebut dikarenakan kriteria yang paling mendasar apabila terdapat kecocokan harga antar mitra maka akan terbangun kepercayaan. Kemudian akan berdampak pada transaksi atau keuangan lancar dan akan menumbuhkan rasa saling bergantung untuk kebutuhan usaha. Kinerja mitra dalam menjalankan tugasnya adalah secara bertanggung jawab dan saling terbuka. Arti dari bertanggung jawab dan saling terbuka adalah mitra menjalankan tugasnya sesuai dengan jobdesk dan saling terbuka jika terdapat kekurangan maupun kelebihan dari mitra atau tengkulak.

#### **d. Pedagang Pengumpul**

Pedagang pengumpul merupakan pedagang yang memiliki peran mengumpulkan hasil cabai merah dari tengkulak maupun pasar lelang. Mitra pedagang pengumpul ialah PKJ dan Pasar Lelang. Pedagang pengumpul di Kabupaten Kulon Progo mengumpulkan cabai merah dari mitra pasar lelang. Kemudian setelah mengumpulkan cabai merah sesuai dengan permintaan, maka cabai merah akan dikirimkan kepada mitra Pasar Kramat Jati (PKJ). Setelah menentukan mitra maka terdapat kriteria dalam pemilihan mitra. Kriteria pemilihan mitra yang digunakan oleh pedagang pengumpul dalam memilih petani adalah kepercayaan & langganan dan harga tinggi & keuangan lancar. Jumlah pada masing-masing kriteria yaitu seimbang, dimana kepercayaan & langganan sebesar 50% dan harga tinggi & keuangan lancar sebesar 50%. Pedagang pengumpul akan merasa puas ketika harga cocok dengan mitra dan keuangannya lancar. Kemudian dari hal tersebut munculah rasa percaya dengan mitra sehingga mitra sudah menjadi langganan pedagang pengumpul. Kinerja mitra pedagang pengumpul dalam menjalankan tugasnya yaitu saling terbuka. Jika mitra menjalankan tugasnya dengan baik, saling terbuka, jujur maka akan menimbulkan rasa memuaskan kepada mitra yang bersangkutan.

#### **e. Bandar PIKJ**

Bandar merupakan pedagang yang membeli cabai merah dari pasar lelang langsung dibawa ke Pasar induk. Kemudian pembeli cabai merah dari bandar ialah centeng PIKJ dan Centeng Pasar Ciracas. Akan tetapi, bandar yang disini

hanya menjual cabai merah kepada Centeng PIKJ. Dalam pemilihan mitra bandar PIKJ memiliki kriteria mitra demi mendapatkan mitra yang bagus.

Tabel 17. Kriteria Pemilihan Mitra Pada Bandar PIKJ

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Langganan	1	33,33
2	Kepercayaan	1	33,33
3	Harga tinggi, langganan & kepercayaan	1	33,33
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>100</b>

Kriteria pemilihan mitra yang dilakukan oleh Bandar dalam memilih mitranya adalah yang memiliki harga tinggi, langganan, kepercayaan dan gabungan dari ketiga kriteria tersebut. Nilai dari masing-masing kriteria yaitu seimbang dengan persentase 33,33%. Dilihat dari tabel 17, bandar memilih mitra berdasarkan sudah berlangganan karena seringnya bermitra. Selain itu, kriteria kepercayaan juga masuk dalam kriteria pemiliha mitra karena adanya kepuasan pada bandar mengenai harga, kualitas, varietas dan kuantitas. Kemudian saat sudah menemukan mitra yang tepat, bandar PIKJ juga melihat dalam kinerja mitra. Kinerja mitra pada bandar kali ini sudah sangat terbiasa, sehingga bandar dengan mitra akan lebih saling terbuka. Kriteria pemilihan mitra yang dilakukan oleh bandar selain sudah saling terbuka, kinerja mitra juga bertanggung jawab dalam tugasnya.

#### **f. Centeng PIKJ**

Pedagang Centeng adalah pedagang yang melayani pembeli minimal 10 kg. Centeng juga merupakan pedagang yang langsung mengambil cabai merah ke bandar dan centeng juga menjadi pedagang yang menguasai suatu daerah. Mitra pedagang centeng ialah pengecer PIKJ sebesar 100% artinya pedagang Centeng menjual cabai merah secara habis ke pengecer Pasar Induk Kramat Jati saja. Akan

tetapi, tidak menutup kemungkinan pedagang centeng juga akan menjual ke Pasar Induk yang lainnya.

Setelah memilih mitra maka centeng PIKJ dapat menentukan kriteria mitra yang diinginkan. Pedagang centeng memiliki kriteria pemilihan mitra untuk memilih menjadi mitranya. Kriteria yang diinginkan oleh pedagang centeng seperti langganan, langganan & kepercayaan dengan persentase masing-masing 28,57% dan 71,43%. Langganan disebabkan oleh intensitas, sedangkan kepercayaan timbul karena pedagang dan konsumen sering menemukan kecocokan seperti sampel cabai merah yang diinginkan oleh petani.

Kinerja mitra pedagang centeng dalam menjalankan tugasnya dilakukan secara saling terbuka dan bertanggungjawab. Saling terbuka artinya mitra maupun pedagang pengecer terbuka mengenai kritik dan saran untuk lebih meningkatkan jalannya transaksi. Bertanggung jawab juga menjadi kriteria yang penting dalam bermitra, karena jika tidak bertanggung jawab akan menimbulkan kerugian. Padahal tujuan bermitra ialah ingin saling menguntungkan dan mendapatkan hasil yang terbaik.

#### **g. Pedagang Pengecer**

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang pembelinya langsung oleh konsumen. Selain itu, pedagang pengecer juga melakukan pembelian langsung ke Centeng di daerah tersebut. Centeng PIKJ ini bermitra dengan konsumen PIKJ dan konsumen Ciracas. Kemudian kriteria pemilihan mitra yang dilakukan oleh pedagang pengecer yaitu langganan dan langganan&kepercayaan. Persentase terbesar dalam kriteria pemilihan mitra adalah pada kriteria langganan sebesar

88.98%. Selain langganan, terdapat kepercayaan yang terbangun antar pengecer dengan konsumen. Hal tersebut disebabkan oleh kecocokan pada sampel cabai merah yang dijual dan yang diinginkan oleh konsumen. Menurut pedagang pengecer kinerja mitra dalam menjalankan tugasnya yaitu bertanggungjawab dan saling terbuka. Adanya keterbukaan antar mitra akan menjadikan pedagang pengecer merasa puas dengan kinerjanya.

#### **h. Konsumen**

Konsumen tidak memiliki mitra yang spesifik, tetapi konsumen di atas merupakan konsumen yang sering melakukan transaksi di PKJ dan pasar Ciracas. Dapat dilihat pada tabel 20, penjual cabai merah terletak di PKJ dan Ciracas. Hasil survey mendapatkan data konsumen yang membeli di PKJ dan Pasar Ciracas masing-masing memiliki presentase 70% dan 30%. Konsumen tidak memiliki mitra, sehingga konsumen tidak memiliki kriteria dalam pemilihan mitra. Akan tetapi dalam menilai pedagang pengecer kriteria kinerja pedagang pengecer adalah bertanggung jawab, saling terbuka, saling terbuka & bertanggungjawab.

#### **i. Pemilihan Mitra Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah**

Diketahui bahwa pemilihan mitra dapat digolongkan pada setiap pelaku berdasarkan kriteria yang ada. Kriteria dalam pemilihan mitra adalah kriteria pemilihan mitra dan kinerja mitra. Kemudian dalam kriteria pemilihan mitra terdapat kriteria antara lain; harga tinggi, langganan, keuangan lancar, kebersamaan, kepercayaan, dan kebutuhan usaha. Selanjutnya pada kinerja mitra terdapat kriteria antara lain; bertanggungjawab, saling terbuka dan kepuasan.

Pemaparan mengenai penggolongan pemilihan mitra dapat dilihat pada tabel 18 sebagai berikut:

Tabel 18. Pemilihan Mitra Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah

No	Pemilihan Mitra	Pelaku Rantai Pasok							
		Petani	Pasar Lelang	Tengkulak	Pedagang Pengumpul	Bandar PIKJ	Centeng PIKJ	Pedagang Pengecer	Konsumen
<b>1</b>	<b>Kriteria Pemilihan Mitra</b>								
	a. Harga tinggi	√	-	√	√	√	-	-	-
	b. Langganan	√	-	-	√	√	√	√	-
	c. Keuangan lancar	-	-	√	√	-	-	-	-
	d. Kebersamaan	-	-	-	-	-	-	-	-
	e. Kepercayaan	√	-	√	√	√	√	√	-
	f. Kebutuhan usaha	-	-	√	-				-
<b>2</b>	<b>Kinerja mitra</b>								
	a. Bertanggungjawab	√	-	√		-	√	√	√
	b. Saling terbuka	√	√	√	√	√	√	√	√
	c. Kepuasan	-	-	-	√	√	-	-	-

Dapat diketahui pada tabel 18, pada kriteria pemilihan mitra pelaku yang memilih mitra berdasarkan harga tinggi yaitu petani, tengkulak, pedagang pengumpul, bandar PIKJ. Sedangkan pelaku yang tidak memilih mitra berdasarkan harga tinggi yaitu centeng PIKJ, pedagang pengecer dan konsumen. Alasan pelaku yang tidak memilih mitra berdasarkan harga tinggi karena yang sudah menjadi mitra dengan pelaku tersebut sudah berlangganan sehingga hanya menggunakan sistem kepercayaan antar mitra. Oleh karena itu dalam pembeliannya jika mitra sudah berlangganan dan percaya maka tidak perlu bertatap muka yaitu via handphone. Adapun pelaku yang tidak memiliki kriteria pemilihan mitra adalah pasar lelang. Hal ini dikarenakan pasar lelang akan menampung semua cabai merah dari petani di Kecamatan Panjatan, lain hal karena pasar lelang sebagai wadah untuk petani cabai merah di Kecamatan dalam

penjualannya. Kemudian berbeda dengan penelitian rantai pasok bawang merah yang berada di Kabupaten Cirebon (Susanawati, 2019). Pada rantai pasok bawang merah di Kabupaten Cirebon pelaku yang menggunakan pemilihan mitra pada kriteria harga tinggi hanya petani, sedangkan kriteria langganan dan kepercayaan dipilih oleh lapak, bandar, centeng hingga ke konsumen. Selain itu, terdapat pelaku yang menggunakan kriteria lain dalam pemilihan mitra yaitu lapak bawang merah di Brebes dengan menggunakan kriteria kesesuaian barang. Hal ini dapat dikarenakan karena sudah lamanya bermitra dengan mitra tersebut.

Kemudian pada kriteria kinerja mitra dalam bermitra antara lain; bertanggungjawab, saling terbuka dan kepuasan. Dalam tabel 18, dapat diketahui bahwa hampir semua pelaku memilih kriteria bertanggungjawab dan saling terbuka. Hal ini dikarenakan mitra menginginkan dalam menjalin mitra dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan amanah. Pelaku yang menggunakan kriteria bertanggungjawab dan saling terbuka adalah petani, pasar lelang, tengkulak, centeng PIKJ, pedagang pengecer dan konsumen. Pelaku tersebut sudah merasa bahwa mitranya sudah menjalankan tugasnya dengan baik dan amanah. Akan tetapi, pelaku-pelaku tersebut belum merasakan kepuasan dari kinerja mitranya. Adapaun pelaku yang merasa puas dengan kinerja mitranya yaitu pedagang pengumpul dan bandar PIKJ, lain hal pedagang pengumpul dan bandar PIKJ juga menggunakan kriteria saling terbuka. Pada penelitian Hidayat *et.al* (2017) analisis rantai pasok jagung di Kelurahan Cicurug pelaku yang terlibat menggunakan kriteria langganan dan saling terbuka. Adanya keterbukaan antar mitra maka petani jagung dengan PPD dan petani dengan Koperasi Jatikersa terjadi dengan baik karena keterbukaan informasi ataupun kritik saran dari mitra.

## **2. Kesepakatan kontraktual**

Kesepakatan kontraktual adalah suatu kontrak mengenai hal-hal yang telah disepakati bersama antar pelaku rantai pasok baik secara tertulis maupun tidak tertulis (Qhoirunisa, 2014). Biasanya kesepakatan kontraktual terjadi pada pelaku-pelaku rantai pasok yang berpengaruh seperti bandar. Jika pada pelaku petani biasanya jarang melakukan kesepakatan, karena kurangnya pengetahuan yang dimiliki petani.

### **a. Petani**

Beberapa petani yang memiliki mitra juga terdapat kesepakatan antar mitra. Kesepakatan yang terjadi bisa dalam bentuk tertulis atau tidak tertulis. Petani yang melakukan kesepakatan sebanyak 85% atau 68 petani dari 80 petani yang ada. Terdapat petani yang tidak melakukan kesepakatan yaitu sebesar 15% dari 80 petani. Alasan petani tidak melakukan kesepakatan yaitu karena sudah lama bermitra selama 7-30 tahun. Kemudian pada tabel 19, dapat diketahui bentuk kesepakatan yang dilakukan petani dengan mitra. bentuk kesepakatan yang terjadi ialah tertulis dan tidak tertulis, dimana bentuk kesepakatan yang paling banyak ialah tidak tertulis sebesar 47% dari 68 petani yang melakukan kesepakatan. Banyak petani yang melakukan kesepakatan dengan mitra tidak menggunakan media komunikasi sehingga datang langsung ke pasar lelang untuk melakukan transaksi. Tempat terjadinya kesepakatan bisa di pasar lelang, rumah pak kepala dusun, atau di kelompok tani.

Tabel 19. Bentuk Kesepakatan Petani Dengan Mitra

No	Bentuk Kesepakatan	Jumlah	%
1	Tertulis	21	30,88
2	Tidak Tertulis	47	69,12
<b>Total</b>		<b>68</b>	<b>100</b>

Dalam suatu kesepakatan pasti akan ada hal-hal penting untuk dijadikan kesepakatan. Hal-hal yang disepakati oleh petani dengan mitra antara lain mengenai, harga, kualitas, kuantitas, cara pembayaran, biaya, waktu tanam, pola tanam, kewajiban, bibit dan pinjaman. Kemudian biasanya pelaku tidak hanya menggunakan satu kriteria dalam membentuk suatu kesepakatan seperti harga dengan kualitas. Pada tabel 20 dapat dilihat dari 68 petani yang melakukan kesepakatan terdapat paling banyak petani membahas hal-hal yang disepakati adalah harga sebesar 25%. Pada umumnya, harga menjadi trend penjualan cabai merah pada saat ini. Harga juga dapat menjadi penentu bagi petani untuk melakukan kesepakatan atau tidak. Jangka waktu kesepakatan yang dilakukan petani rata-rata mencapai 5-6 tahun. Kemudian setelah harga, ada kriteria yang mengikuti antara lain waktu tanam serta kewajiban petani untuk menjual ke pasar lelang dengan persentase 19,12% dan 11,76%.

Tabel 20. Hal-Hal yang Disepakati Petani dengan Mitra

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Harga	17	25,00
2	Cara Pembayaran	1	1,47
3	Biaya	1	1,47
4	Waktu tanam	13	19,12
5	Pola tanam	3	4,41
6	Kewajiban	8	11,76
7	Bibit	2	2,94
8	Pinjaman	1	1,47
9	Harga & Kualitas	1	1,47
10	Harga & Kuantitas	1	1,47
11	Harga & Cara Pembayaran	1	1,47
12	Harga & Biaya	1	1,47
13	Harga & Waktu tanam	1	1,47
14	Harga & Pola Tanam	1	1,47
15	Harga & kewajiban	2	2,94
16	Kualitas & Kuantitas	1	1,47
17	Cara Pembayaran & Waktu tanam	1	1,47
18	Waktu tanam & pola tanam	2	2,94
19	Waktu tanam & bibit	2	2,94
20	Bibit & Pinjaman	2	2,94
21	Cara pembayaran, bibit & Pinjaman	1	1,47
22	Cara pembayaran, waktu tanam & pinjaman	1	1,47
23	Harga, Cara Pembayaran & Waktu tanam	1	1,47
24	Harga, kuantitas & waktu tanam	1	1,47
25	Harga, waktu tanam & pola tanam	1	1,47
26	Harga, kuantitas & Pola tanam	1	1,47
<b>Total</b>		<b>68</b>	<b>100</b>

#### b. Pasar Lelang

Pada pasar lelang tidak terdapat suatu kesepakatan dengan mitra. Hal tersebut dikarenakan petani atau mitra akan datang langsung ke pasar lelang. Petani akan menyetorkan cabai merah ke pasar lelang untuk dijual. Pasar lelang juga akan menerima cabai merah dalam kriteria apapun tidak terdapat kriteria yang khusus.

### **c. Tengkulak**

Tengkulak yang berada di struktur rantai pasok cabai merah ini ada yang melakukan kesepakatan ada juga yang tidak melakukan kesepakatan. Tengkulak yang melakukan kesepakatan memilih bentuk kesepakatannya secara tidak tertulis. Kemudian hal-hal yang disepakati adalah tentang harga dan kualitas. Kriteria tersebut sering kali dipilih karena kebanyakan konsumen tengkulak juga akan memilih cabai merah yang memiliki kualitas yang bagus. Mengenai harga pada setiap transaksi tengkulak dengan mitra melakukan kesepakatan terlebih dahulu untuk menemukan harga yang cocok sesuai *trend* pasar pada saat itu.

### **d. Pedagang Pengumpul**

Pada pedagang pengumpul tidak melakukan suatu kesepakatan dalam menjalankan mitra. Hal tersebut terjadi karena pedagang pengumpul melakukan kerjasama dengan mitra melalui kepercayaan atau tetangga dekat. Cara transaksi pedagang pengumpul dengan mitra yaitu datang langsung ke pasar lelang atau hanya melalui media komunikasi seperti telepon.

### **e. Bandar PIKJ**

Pada bandar terdapat kesepakatan dengan mitra sebesar 66,67% dan sebesar 33,33% tidak melakukan kesepakatan. Saat terjadinya suatu kesepakatan maka terdapat bentuk kesepakatan yang ada yaitu tertulis dan tidak tertulis. Pada kondisi ini, bandar memilih bentuk kesepakatan dengan mitra adalah secara tidak tertulis. Alasan bandar memilih bentuk kesepakatan tidak tertulis karena bandar sendiri sudah percaya dengan mitra. Bandar melakukan kesepakatan biasanya juga tidak bertemu langsung dengan mitra. Bandar hanya akan menelpon mitra

mengenai cabai merah dan jika setuju maka bandar akan mengantar orang lain untuk mengurusinya. Dalam kesepakatan tersebut bandar PIKJ akan menentukan hal-hal yang disepakati dengan mitra. Hal-hal yang disepakati bandar PIKJ dengan mitra tidak jauh berbeda dengan pelaku lain. Kriteria yang disepakati oleh bandar dengan mitra adalah harga, kualitas, kuantitas dan cara pembayaran.

#### f. Centeng PIKJ

Pada pedagang centeng terdapat kesepakatan yang terjadi dan ada juga yang tidak melakukan kesepakatan. Kesepakatan yang terjadi sebesar 30% dan yang tidak melakukan kesepakatan sebesar 70%. Dari yang melakukan kesepakatan bentuk kesepakatan yang terjadi pada centeng PIKJ dengan mitra yaitu secara tidak tertulis semua. Hal ini centeng PIKJ menggunakan sistem kepercayaan dan juga sudah berlangganan sehingga tidak diperlukannya kesepakatan secara tertulis. Dalam kesepakatan terdapat kriteria-kriteria yang harus disepakati oleh centeng dengan mitra.

Tabel 21. Hal-hal yang Disepakati Centeng PIKJ dengan Mitra

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Harga, kualitas, waktu pembayaran	1	33,33
2	Harga, kuantitas, waktu pembayaran	1	33,33
3	Harga, kualitas	1	33,33
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 21, yang menjadi kriteria dalam kesepakatan adalah harga, kualitas, kuantitas dan cara pembayaran. Pada semua kriteria tersebut tidak hanya satu kriteria yang digunakan, namun terdapat beberapa kriteria yang bergabung. Pada tabel 21, dapat dilihat pada setiap kriteria berpersentase sama

yaitu sebesar 33,33%. Hal tersebut dapat seimbang karena centeng menganggap ke empat kriteria tersebut diperlukan dalam suatu kesepakatan.

#### **g. Pedagang Pengecer**

Pedagang pengecer terdapat beberapa yang melakukan kesepakatan ada juga yang tidak melakukan kesepakatan dengan persentase 85% dan 15%. Dalam melakukan kesepakatan, bentuk kesepakatan pedagang pengecer dengan mitra adalah secara tidak tertulis semuanya. Hal yang mendasar pedagang pengecer melakukan kesepakatan dengan bentuk secara tidak tertulis yaitu langganan dan rasa kepercayaan dengan mitra. Adapun kriteria yang disepakati dalam sebuah kesepakatan antar mitra dapat dilihat pada tabel 22.

Tabel 22. Hal-Hal yang Disepakati Pedagang Pengecer dengan Mitra

<b>No</b>	<b>Kriteria</b>	<b>Jumlah</b>	<b>%</b>
1	Harga, kualitas, kuantitas	15	88,24
2	harga, kualitas	1	5,88
3	harga, kualitas, kuantitas, waktu pembayaran	1	5,88
<b>Total</b>		<b>17</b>	<b>100</b>

Kriteria yang disepakati dalam kontrak yaitu harga, kualitas, kuantitas dan waktu pembayaran. Kriteria tersebut dapat bersamaan karena pedagang pengecer memilih beberapa kriteria dalam melakukan kesepakatan. Pada tabel 22 kriteria yang paling banyak dalam kesepakatan adalah harga, kualitas dan kuantitas sebesar 88,24%.

#### **h. Konsumen**

Konsumen merupakan pelaku terakhir dari rantai pasok cabai merah. Pada konsumen pastinya terdapat suatu kesepakatan yaitu kesepakatan jual beli.

Kesepakatan yang terjadi antara konsumen dengan penjual dalam bentuk tidak tertulis. Kesepakatan yang dilakukan konsumen dengan mitra yaitu melakukan transaksi secara datang langsung ke tempat mitra sehingga tidak berbentuk fisik. Adapun kriteria yang dipilih oleh konsumen dalam kesepakatan dengan mitra yaitu dapat dilihat pada tabel 23.

Tabel 23. Hal-Hal yang Disepakati Konsumen dengan Mitra

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Kualitas	12	40
2	Harga, kualitas, kuantitas	18	60
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Pada tabel 21 hal-hal yang disepakati konsumen dengan penjual yaitu harga, kualitas dan kuantitas sebesar 60%. Kriteria tersebut dipilih secara bersamaan karena dirasa kriteria yang paling penting dan sering terjadi pada kesepakatan jual beli.

#### **i. Kesepakatan Kontraktual Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah**

Pada kesepakatan kontraktual terdapat tiga kriteria antara lain bentuk kesepakatan, hal-hal yang disepakati dan tempat kesepakatan. Pada masing-masing kriteria dibagi kembali kriterianya, pertama pada bentuk kesepakatan terdapat kriteria bentuk tertulis dan tidak tertulis. Kemudian pada hal-hal yang disepakati terdapat kriteria harga, cara pembayaran, biaya, waktu tanam, pola tanam, kewajiban, bibit, pinjaman, kualitas, kuantitas dan waktu pembayaran. Ketiga di tempat kesepakatan terdapat kriteria datang ke rumah, pasar lelang, kelompok tani, PIKJ, PKJ, Pasar Ciracas, media komunikasi dan datang langsung ke mitra yang ingin melakukan kesepakatan. Kriteria-kriteria tersebut dapat

dijelaskan pada tabel 22 tentang penggolongan kesepakatan kontraktual sebagai berikut:

Tabel 24. Kesepakatan Kontraktual Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah

No	Kesepakatan Kontraktual	Pelaku Rantai Pasok							
		Petani	Pasar Lelang	Tengkulak	Pedagang Pengumpul	Bandar PIKJ	Centeng PIKJ	Pedagang Pengecer	Konsumen
<b>1</b>	<b>Bentuk kesepakatan</b>								
	a. Tertulis	-	-	-	-	-	-	-	-
	b. Tidak tertulis	√	-	√	-	√	√	√	√
<b>2</b>	<b>Hal-hal yang disepakati</b>								
	a. Harga	√	-	√	√	√	√	√	√
	b. Cara pembayaran	√	-	-	-	√	-	-	-
	c. Biaya	√	-	-	-	-	-	-	-
	d. Waktu tanam	√	-	-	-	-	-	-	-
	e. Pola tanam	√	-	-	-	-	-	-	-
	f. Kewajiban	√	-	-	-	-	-	-	-
	g. Bibit	√	-	-	-	-	-	-	-
	h. Pinjaman	√	-	-	-	-	-	-	-
	i. Kualitas	√	-	√	-	√	√	√	√
	j. Kuantitas	√	-	-	-	√	√	√	√
	k. Waktu pembayaran	-	-	-	-	-	√	√	-
<b>3</b>	<b>Tempat kesepakatan</b>								
	a. Datang ke rumah	-	-	√	-	-	-	-	-
	b. Kelompok tani	√	-	-	-	-	-	-	-
	c. Pasar lelang	√	-	-	-	-	-	-	-
	d. PIKJ	-	-	-	-	-	√	-	-
	e. Pasar Kramat Jati	-	-	-	-	-	-	-	√
	f. Pasar Ciracas	-	-	-	-	-	-	-	√
	g. Media komunikasi	-	-	-	-	√	-	-	-
	h. Datang langsung	-	-	-	-	-	-	√	-

Dapat diketahui pada tabel 24, pada kriteria bentuk kesepakatan sebagian besar pelaku tidak menggunakan tertulis sebagai bentuk kesepakatan. Pada hal ini pelaku tidak menggunakan kesepakatan dengan tertulis karena pelaku sudah berlangganan dengan mitra. Oleh karena itu, mereka membangun kepercayaan melalui keintesisan mereka dalam bertransaksi dan riwayat dalam bermitra

apakah berjalan dengan baik atau belum. Kemudian kriteria yang digunakan pada hal-hal yang disepakati paling banyak menggunakan harga, kualitas, dan kuantitas. Pada kriteria yang terakhir yaitu tempat kesepakatan, dilihat dari tabel 24, pelaku lebih banyak datang langsung ketempat mitra berada dalam melakukan kesepakatan kontraktual. Hal ini bertujuan agar kesepakatan yang terjadi dapat dimengerti dengan jelas antar mitra dan nantinya tidak ada kejanggalan dalam melakukan kesepakatan kontraktual. Akan tetapi dari keseluruhan pelaku yang tidak menggunakan kesepakatan tertulis merasa masih aman dan pendistribusian berjalan dengan baik.

Pada penelitian Yuniar 2012 kesepakatan antar mitra dilakukan secara tidak tertulis. Dalam penelitian tersebut petani dan pedagang pengumpul menggunakan prinsip kepercayaan dengan berkomitmen, merasa saling bergantung dan membutuhkan satu sama lain. Konsep kerjasamanya yaitu Petani hanya akan menjual melon pada pedagang pengumpul yang memberikan modal terlebih dahulu. Pedagang pengumpul juga hanya akan menjual mitra pada perusahaan yang menjalankan kinerja mitra dengan baik seperti aliran keuangan lancar. Pedagang pengumpul akan memberikan syarat paling lambat pembayaran tunda dua kali setelah barang sampai jika tidak maka kesepakatan tidak terjadi kembali. Kesepakatan ini sudah saling mengikat antar anggota rantai pasok melon di Karanganyar. Hasil penelitian Fajar 2014 mengatakan jika kesepakatan tidak dilakukan secara tidak tertulis akan menimbulkan kesulitan dalam hal mengetahui jumlah jagung yang harus dijual kepada pabrik sedangkan pabrik memiliki aturan yang harus ditaati.

### 3. Sistem transaksi

Sistem transaksi merupakan cara penjualan setiap pelaku kepada mitra yang dipilih. Selain itu, sistem transaksi dapat dilihat berdasarkan bentuk dari transaksi pada setiap pelaku. Pada manajemen rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan, sistem transaksi memiliki tiga kriteria yaitu, sistem transaksi, cara transaksi dan cara pembayaran pada setiap pelaku.

#### a. Petani

Petani cabai merah di Kabupaten Kulon Progo biasanya menggunakan sistem transaksi lelang, timbangan, dan lelang & timbangan. Pada tabel 25, sistem transaksi yang sering dilakukan oleh petani cabai merah di Kabupaten Kulon Progo adalah lelang dengan persentase sebesar 82,5%. Pasar lelang menjadi wadah bagi petani dalam penjualan cabai merah agar harga masih tetap stabil. Oleh karena itu sistem transaksi yang paling banyak dipilih oleh petani. Adanya pasar lelang membuat petani merasa dapat menjamin harga cabai merah sesuai dengan harga pasar. Selain itu sistem transaksi seperti timbangan biasanya dilakukan dengan tengkulak atau pedagang pengumpul.

Tabel 25. Sistem Transaksi Petani

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Lelang	66	82,5
2	Lelang & Timbangan	14	17,5
<b>Total</b>		<b>80</b>	<b>100</b>

Kemudian pada kriteria lelang dan timbangan dipilih oleh petani dengan persentase 17,25%. Hal tersebut terjadi karena tidak semua petani hanya menjual ke pasar lelang saja, tetapi terdapat petani yang menjual ke tengkulak juga. Alasan petani menjual ke tengkulak biasanya karena kuantitas panen sedikit atau karena

terikat oleh kekeluargaan maupun tetangga dekat. Sebab, jika ada ikatan keluarga atau tetangga dekat maka petani akan merasa tidak nyaman jika hanya menjual ke pasar lelang. Disinilah rasa empati petani muncul dengan tengkulak karena terdapat suatu ikatan. Adapun cara transaksi yang dilakukan oleh petani dengan mitra yaitu dapat dilihat pada tabel.

Tabel 26. Cara Transaksi Petani

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Tunai	2	2,50
2	Tunda	73	91,25
3	Tunai & Tunda	5	6,25
<b>Total</b>		<b>80</b>	<b>100</b>

Cara transaksi yang dilakukan petani saat menjual cabai merah memiliki kriteria seperti tunai, tunda, tempo, panjer, tunai & tunda. Dapat dilihat dari tabel 26, cara transaksi yang paling banyak dilakukan oleh petani dengan mitranya yaitu tunda sebesar 91,25%. Cara transaksi tunda ini dilakukan karena sistem transaksi yang dilakukan ialah lelang, sehingga uang akan di kirim belakangan juga. Cara transaksi tunda ini tidak terbatas berapa hari uang yang akan dibayarkan kepada petani. Akan tetapi, jika uang sudah tersedia pengurus pasar lelang akan segera memberikan langsung kepada petani biasanya akan berukunjung ke rumah petani.

#### **b. Pasar Lelang**

Sistem transaksi yang dilakukan di pasar lelang secara lelang. Dilakukan secara lelang karena untuk menstabilkan harga cabai merah di pasaran. Selain itu, sistem lelang akan mengatasi kurangnya pelaku tengkulak dalam rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan. Kemudian cara transaksi yang digunakan di pasar lelang adalah tunda. Transaksi secara tunda dilakukan karena pedagang

pelelang biasanya akan memberikan uang 2-3 hari setelah lelang. Hal tersebut terjadi karena pasar lelang menunggu pembayaran dari pedagang yang memenangkan lelang. Setelah pasar lelang di bayar oleh pedagang yang memenangkan lelang maka pasar lelang akan membayarkannya ke petani. Cara pembayaran pasar lelang ke petani yaitu datang langsung ke rumah petani yang menjual cabai merah tersebut.

### **c. Tengkulak**

Sistem transaksi yang dilakukan oleh tengkulak yaitu dengan timbangan. Cara transaksi yang dilakukan secara tunai dan tunda, terdapat beberapa mitra yang melakukan transaksi setelah menimbang langsung mendapat uang ada juga yang setelah menimbang belum mendapatkan uang. Hal tersebut terjadi karena tengkulak juga belum mendapatkan uang dari pedagang. Biasanya sistemnya memakai kepercayaan, barang dibawa dulu uangnya ditunda. Cara pembayarannya sehingga yang tunda menggunakan transfer dan yang tunai langsung diberikan kepada petani.

### **d. Pedagang Pengumpul**

Sistem transaksi yang dilakukan dengan pedagang pengumpul adalah timbangan. Cara transaksi yang dilakukan dengan mitra yaitu tempo, tunda&tempo dengan masing-masing persentase adalah 50% dan 50%. Alasan kriteria tersebut seimbang yaitu biasanya pedagang pengumpul akan membayar pada saat cabai merah sudah di tangan dan juga biasanya pembayarannya menggunakan sistem DP terlebih dahulu. Jangka waktu cara transaksi dengan tunda biasanya 2-3 hari setelah cabai merah dikirim, jika tempo biasanya

dilakukan dua kali pada saat DP dan pelunasan. Kemudian pada cara pembayaran yang dilakukan yaitu melalui transfer. Cara pembayaran dilakukan secara transfer karena pedagang pengumpul bermitra dengan bandar yang kemungkinan kecil untuk dapat bertemu secara langsung.

**e. Bandar Pasar Induk Kramat Jati**

Sistem transaksi yang dilakukan oleh Bandar PIKJ dengan pedagang pengumpul yaitu dengan sistem timbangan. Cara transaksi Bandar ada yang tunai, tunda dan tempo. Cara transaksi tunai diberikan pada saat itu juga, sedangkan untuk tunda dan tempo biasanya selang 2-3 hari setelah menimbang. Hal tersebut terjadi karena bandar melakukan transaksi dengan partai-partai besar. Selain itu, cara transaksi tunda dan tempo terjadi biasanya bandar PIKJ mempercayai langganan yang sudah sering membeli cabai merah dengannya. Cara pembayaran yang dilakukan Bandar yaitu dengan transfer sebesar 66,67% dan langsung sebesar 33,33%. Cara pembayaran secara transfer biasanya dilakukan dengan mitra yang jauh dari daerah PIKJ seperti mitra di pasar lelang Panjatan maupun pedagang pengumpul di Kabupaten Kulon Progo.

**f. Centeng Pasar Induk Kramat Jati**

Sistem transaksi yang dilakukan oleh pedagang centeng yaitu secara timbangan sebesar 100%. Hal tersebut dikarenakan pedagang centeng melayani pembeli yang minimal pembelian sebesar 10 kg. Cara transaksi yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah tunai dan tunda. Hal ini konsumen centeng biasanya datang langsung ke centeng PIKJ untuk melakukan transaksi. Adapun cara transaksi secara tunda biasanya pada saat pembelian centeng PIKJ ke bandar

PIKJ. Cara pembayaran centeng PIKJ dilakukan secara langsung tidak menggunakan transfer. Hal tersebut dikarenakan pangsa pasar centeng PIKJ hanya di daerah Pasar Induk Kramat Jati saja.

#### **g. Pedagang Pengecer**

Sistem transaksi yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah timbangan. Biasanya pedagang pengecer merupakan pedagang yang bertatap langsung dengan pembeli. Oleh karena itu, pedagang pengecer paling banyak menggunakan cara transaksi dengan tunai sebesar 90%. Hal ini dikarenakan cara pembelian dan penjualan pedagang pengecer hanya di daerah Pasar Induk Kramat Jati dan transaksi dilakukan secara langsung atau bertatap muka. Kemudian pada cara pembayaran pedagang pengecer dengan mitra 95% no transfer atau dilakukan secara langsung. Namun, ada juga yang dilakukan secara transfer dan no transfer. Hal tersebut terjadi karena biasanya konsumen yang membeli dengan jumlah banyak akan melakukan cara pembayaran dengan transfer.

#### **h. Konsumen**

Konsumen dalam rantai pasok cabai merah ini adalah konsumen terakhir yang tinggal di daerah Pasar Induk Kramat Jati. Sistem transaksi yang dilakukan pada konsumen yaitu dengan timbangan. Hal ini dilakukan karena konsumen membeli cabai merah tidak dalam jumlah yang banyak, hanya untuk keperluan rumah tangga. Cara transaksi yang dilakukan yaitu secara tunai, setelah menimbang langsung dibayarkan sesuai harga pasar. Hal ini terjadi karena konsumen melakukan transaksi langsung datang ke pasar. Sehingga dalam cara pembayaran konsumen dengan mitra dilakukan secara langsung.

### i. Sistem Transaksi Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah

Penggolongan dalam sistem transaksi terdapat tiga kriteria yaitu sistem transaksi, cara transaksi dan cara pembayaran. Pada sistem transaksi terdapat kriteria lelang dan timbangan, lalu pada cara transaksi terdapat kriteria tunai, tunda dan tempo, terakhir pada cara pembayaran terdapat kriteria transfer dan non transfer. Penggolongan ini bertujuan sebagai perbandingan antar pelaku dalam melakukan sistem transaksi pada rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo. Penggolongan sistem transaksi dapat dijelaskan pada tabel 27 sebagai berikut:

Tabel 27. Sistem Transaksi Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah

No	Sistem Transaksi	Pelaku Rantai Pasok							
		Petani	Pasar Lelang	Tengkulak	Pedagang Pengumpul	Bandar PIKJ	Centeng PIKJ	Pedagang Pengecer	Konsumen
<b>1</b>	<b>Sistem transaksi</b>								
	a. Lelang	√	√	-	-	-	-	-	-
	b. Timbangan	√	-	√	√	√	√	√	√
<b>2</b>	<b>Cara transaksi</b>								
	a. Tunai	√	-	√	-	√	√	√	√
	b. Tunda	√	√	√	√	√	√	-	-
	c. Tempo	-	-	-	√	√		-	-
<b>3</b>	<b>Cara pembayaran</b>								
	a. Transfer	-	-	√	√	√	-	-	-
	b. No transfer	√	√	√	-	-	√	√	√

Pada tabel 27, dapat diketahui sebagian besar pelaku menggunakan sistem transaksi timbangan dimana pelaku membeli dan menjual kepada konsumen sesuai dengan berapa banyak timbangan. Pelaku yang menggunakan sistem transaksi lelang hanya petani cabai merah di Kecamatan Panjatan dan juga pasar lelang. Hal ini dikarenakan memang yang terjadi di Kecamatan Panjatan

menggunakan pasar lelang sebagai wadah penjualan cabai merah dengan tujuan melindungi harga cabai merah ditingkat petani. Kemudian pada cara transaksi terdapat pelaku yang menggunakan kriteria tunai, tunda dan tempo. Pelaku yang menggunakan sistem tunai yaitu pelaku yang membeli dan menjual cabai merah pada kuantitas sedikit atau kuantitas keperluan rumah tangga dan pelaku yang memiliki simpanan uang banyak. Pelaku yang menggunakan cara transaksi tunai antara lain petani, tengkulak, bandar PIKJ, centeng PIKJ, pedagang pengecer dan konsumen. Sedangkan pelaku yang menggunakan sistem tunda dan tempo yaitu petani, pasar lelang, tengkulak, bandar PIKJ dan centeng PIKJ. Hal ini dikarenakan pelaku tersebut menggunakan sistem kepercayaan. Selain itu, juga terdapat pelaku yang tidak dapat bertemu langsung dengan pembeli maupun penjual sehingga cara transaksinya harus ditunda. Selanjutnya pada cara pembayaran pelaku ada yang menggunakan transfer dan non transfer. Transfer dilakukan apabila pelaku tidak dapat bertemu langsung dengan mitra dan yang menggunakan cara pembayaran no transfer yaitu pelaku-pelaku yang bertatap muka langsung dengan mitra sehingga tidak diperlukannya pengiriman uang secara transfer.

Berbeda dengan penelitian Qhoirunisa 2014 pada pelaku rantai pasok padi di Jawa Barat dari petani hingga ke konsumen akhir menggunakan sistem transaksi timbangan. Kemudian pada cara transaksinya hampir semua pelaku melakukan transaksi secara tunai. Akan tetapi, pada pelaku Gapoktan dan pedagang pengecer yang berada di Pasar Ciampea dan Pasar Merdeka menggunakan transaksi tunai dengan cara pembayaran tunda paling cepat seminggu setelah barang diterima di lokasi pembeli. Pada penelitian lainnya di

Hidayat *et.al* 2017 sistem transaksi yang dilakukan pelaku petani jagung dengan pedagang pengumpul secara tunai sedangkan pedagang pengumpul dengan pedagang bandar menggunakan cara transaksi tempo dimana pedagang bandar akan membayar ke pedagang pengumpul dalam jangka waktu yang sudah disepakati.

#### **4. Dukungan pemerintah**

Dukungan pemerintah merupakan salah satu *supporting system* dalam pengembangan agribisnis pada suatu komoditas. Dukungan pemerintah dapat berupa kebijakan dan kegiatan dari subsistem hulu sampai dengan subsistem hilir serta subsistem pendukung. Biasanya dukungan pemerintah hanya pada pelaku yang lemah seperti petani. Sehingga pada pelaku seperti bandar dan centeng jarang sekali pemerintah memberikan dukungan berbentuk material maupun lainnya.

##### **a. Petani**

Dari 80 petani, 95% petani menyatakan mendapatkan dukungan pemerintah. Dukungan pemerintah yang diberikan kepada petani bermacam-macam bentuknya mulai dari sarana produksi, bibit hingga bantuan modal dalam bertani. Pada penelitian ini bentuk dukungan pemerintah terdapat empat bentuk yaitu sarana prasarana, modal usaha, sarana produksi dan pemberian bibit. Bentuk dukungan pemerintah yang diberikan petani dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 28. Bentuk Dukungan Pemerintah Terhadap Petani dalam Rantai Pasok Cabai Merah

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Modal Usaha	1	1,32
2	Sarana Prasarana	18	23,68
3	Pemberian Bibit	2	2,63
4	Pemberian Sarana Produksi	10	13,16
5	Sarana prasarana & pemberian Sarana produksi	14	18,42
6	Sarana Prasarana & Pemberian bibit	8	10,53
7	Modal usaha & sarana prasarana	5	6,58
8	Pemberian bibit & Pemberian Sarana produksi	6	7,89
9	Modal, pemberian bibit & Sarana produksi	4	5,26
10	Sarana prasarana, pemberian bibit & sarana produksi	8	10,53
<b>Total</b>		<b>76</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 28, dapat dilihat bahwa ada 10 kriteria bentuk dukungan dari pemerintah yaitu modal usaha, sarana prasarana, pemberian bibit, pemberian sarana produksi, sarana prasarana & pemberian sarana produksi, sarana prasarana & pemberian bibit, modal usaha & sarana prasarana, pemberian bibit & pemberian sarana produksi, modal, pemberian bibit & sarana produksi, dan sarana prasarana, pemberian bibit & sarana produksi. Dari sepuluh kriteria tersebut sarana prasarana adalah kriteria bentuk dukungan dari pemerintah yang paling banyak diterima oleh petani di Kabupaten Kulon Progo yaitu sebanyak 23,68% sedangkan kriteria bentuk dukungan dari pemerintah yang paling sedikit adalah modal usaha yaitu sebanyak 1,32%. Artinya pemerintah sangat berperan besar dalam penyediaan sarana prasarana kepada para petani di Kabupaten Kulon Progo. Sumber untuk mendapatkan dukungan pemerintah tersebut dari berbagai jalur.

Tabel 29. Cara Petani Memperoleh Dukungan Pemerintah

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Melalui Program	1	1,32
2	Pengajuan proposal	33	43,42
3	Kelompok tani	6	7,89
4	Melalui program, pengajuan proposal & Kelompok tani	1	1,32
5	Pengajuan proposal & Kelompok tani	35	46,05
<b>Total</b>		<b>76</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 29, dapat dilihat ada lima kriteria cara memperoleh dukungan pemerintah yaitu melalui program, pengajuan proposal, kelompok tani, melalui program, pengajuan proposal & kelompok tani, dan pengajuan proposal & kelompok tani. Dari lima kriteria tersebut pengajuan proposal adalah kriteria yang paling banyak dilakukan oleh petani di Kabupaten Kulon Progo yaitu sebanyak 43,42% sedangkan yang paling sedikit adalah melalui program dan melalui program, pengajuan proposal & kelompok tani yaitu sebanyak 1,32%. Artinya adalah pengajuan proposal adalah cara paling efektif petani di Kabupaten Kulon Progo untuk memperoleh dukungan dari pemerintah.

#### **b. Pasar Lelang**

Pada pasar lelang juga terdapat dukungan pemerintah berupa sarana dan prasarana untuk pasar lelang. Dukungan tersebut didapat melalui pengajuan proposal yang langsung melalui dinas departemen pertanian provinsi atau mengajukan langsung ke perusahaan yang diinginkan. Pasar lelang pernah mendapatkan bantuan uang pembangunan gudang dari Bank Indonesia dan mendapatkan timbangan serta blower dari departemen pertanian provinsi.

### c. Dukungan Pemerintah Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah

Pada penggolongan dukungan pemerintah terdapat dua kriteria yaitu bentuk dukungan dan cara memperoleh dukungan tersebut. Pada kriteria bentuk dukungan terdapat kriteria modal usaha, sarana prasarana, pemberian bibit dan pemberian sarana produksi. Kemudian pada kriteria cara memperoleh dukungan terdapat kriteria melalui program, pengajuan proposal dan kelompok tani. Penggolongan dukungan pemerintah dapat dijelaskan melalui tabel 30 sebagai berikut:

Tabel 30. Dukungan Pemerintah Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah

No	Dukungan Pemerintah	Pelaku Rantai Pasok							
		Petani	Pasar Lelang	Tengkulak	Pedagang Pengumpul	Bandar PIKJ	Centeng PIKJ	Pedagang Pengecer	Konsumen
<b>1</b>	<b>Bentuk dukungan pemerintah</b>								
	a. Modal usaha	√	-	-	-	-	-	-	-
	b. Sarana prasarana	√	√	-	-	-	-	-	-
	c. Pemberian bibit	√	-	-	-	-	-	-	-
	d. Pemberian sarana produksi	√	-	-	-	-	-	-	-
<b>2</b>	<b>Cara memperoleh dukungan</b>								
	a. Melalui program	√	-	-	-	-	-	-	-
	b. Pengajuan proposal	√	√	-	-	-	-	-	-
	c. Kelompok tani	√	-	-	-	-	-	-	-

Dapat diketahui pada tabel 30, dukungan pemerintah hanya terjadi pada hulu saja yaitu terjadi pada pelaku petani dan pasar lelang. Bentuk dukungan yang diterima oleh petani yaitu berupa modal usaha, sarana prasarana, bibit dan sarana produksi. Adapun pada pasar lelang mendapatkan dukungan pemerintah sarana prasarana seperti pembuatan gudang untuk menjalankan pasar lelang. Kemudian cara memperoleh petani dalam mendapatkan dukungan pemerintah yaitu melalui

program, pengajuan proposal dan kelompok tani. Sedangkan pasar lelang mendapatkan dukungan pemerintah melalui pengajuan proposal ke dinas pertanian yang berada di provinsi. Selain dari dukungan pemerintah pasar lelang pun mendapat bantuan dari lembaga swasta.

Pada rantai pasok padi di Kabupaten Bogor dukungan pemerintah berupa kebijakan dan kegiatan penelitian pengembangan komoditas padi (Qhoirunisa, 2014). Bentuk dukungan pemerintah yang lain yaitu seperti pemberian benih padi hibrida, pupuk, obat-obatan, traktor tangan dan sarana produksi lainnya. Di Kabupaten Bogor juga pemerintah menyediakan tenaga penyuluh lapang untuk mendampingi petani dalam teknologi budidaya padi. Pada penelitian Yuniar 2012 dukungan pemerintah sebagai perbaikan manajemen rantai pasok jagung seperti swasembada jagung, pembukaan lahan, subsidi pupuk dan rencana akan membuat program mekanisasi pertanian mengenai jagung. Selain itu, dukungan pemerintah di Kabupaten Garut mulai merancang dukungan di bidang pemasaran dengan mendirikan Badan Usaha Milik Daerah.

## **5. Kolaborasi rantai pasok**

Kolaborasi rantai pasok merupakan kerjasama antar pelaku untuk memasok, memproduksi dan mendistribusikan produk maupun jasa ke konsumen akhir. Jika antar pelaku rantai pasok dapat saling terbuka informasi maka akan terjalin sukarela dan timbal balik. Didukung dengan hasil penelitian Ahmad dan Ullah (2013), menyatakan bahwa keterbukaan informasi yang baik antar pelaku rantai pasok menjadi kunci suksesnya aktivitas dalam rantai pasok.

### a. Petani

Petani merupakan pelaku pertama dalam kolaborasi rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan. Dalam mengetahui kolaborasi rantai pasok cabai merah lancar tidaknya dapat dilihat dari keterbukaan informasi, Konten komunikasi, media komunikasi yang digunakan dan cara komunikasi petani dengan mitra. Dari keterbukaan informasi seluruh petani di Kecamatan Panjatan adalah saling terbuka. Komunikasi terjadi pasti terdapat Konten komunikasi yang dilakukan.

Tabel 31. Konten Komunikasi Pada Petani

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Waktu pembayaran	3	3,75
2	Waktu tanam	1	1,25
3	Harga	23	28,75
4	Kebutuhan petani	4	5,00
5	Varietas	1	1,25
6	Timbangan/jumlah	1	1,25
7	Pola tanam	1	1,25
8	Musim tanam	0	0,00
9	Bibit	1	1,25
10	Kepercayaan	9	11,25
11	Kualitas	1	1,25
12	Kendala di Pasar Lelang	1	1,25
13	Waktu pembayaran, harga	7	8,75
14	Waktu pembayaran, timbangan	2	2,50
15	Waktu tanam, musim tanam	1	1,25
16	Waktu tanam, harga	1	1,25
17	Harga, varietas, obat	1	1,25
18	Harga, timbangan	15	18,75
19	Harga, kebutuhan petani	1	1,25
20	Harga, musim tanam	1	1,25
21	Harga, kualitas	1	1,25
22	Harga, pola tanam, musim tanam	1	1,25
23	Harga, kendala pasar lelang	1	1,25
24	Harga, kualitas, timbangan	1	1,25
25	Pola tanam, musim tanam	1	1,25
<b>Total</b>		<b>80</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 31, dapat dilihat bahwa terdapat 25 pada konten komunikasi yang dilakukan oleh petani di Kabupaten Kulon Progo yaitu waktu pembayaran, waktu tanam, harga, kebutuhan petani, obat, varietas, timbangan/jumlah, pola tanam, musim tanam, bibit, kepercayaan, kualitas, kendala di pasar lelang, waktu pembayaran dan harga, waktu pembayaran dan timbangan, waktu tanam dan musim tanam, waktu tanam dan harga, harga, varietas dan obat, harga dan timbangan, harga dan kebutuhan petani, harga dan musim tanam, harga dan kualitas, harga, pola tanam dan musim tanam, harga dan kendala pasar lelang, harga, kualitas dan timbangan, dan yang terakhir pola tanam dan musim tanam. Dari 25 kriteria tersebut, harga adalah kriteria pada konten komunikasi yang paling banyak dipilih oleh petani di Kabupaten Kulon Progo yaitu sebanyak 28,75%. Artinya petani di Kabupaten Kulon Progo mayoritas menjadikan harga sebagai bahan komunikasi yang penting dalam transaksi. Adapun media komunikasi yang digunakan petani dapat dilihat dari alat komunikasi yang digunakan, maupun komunikasi secara langsung.

Tabel 32. Media Komunikasi Petani

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Whatsapp	3	3,75
2	Telepon	1	1,25
3	SMS	0	0
4	Line	0	0
5	Datang ke Pasar Lelang	67	83,75
6	Whatsapp, datang ke Pasar Lelang	4	5,00
7	Whatsapp, telepon	1	1,25
8	Telepon, sms, datang ke pasar lelang	1	1,25
9	Whatsapp, telepon, sms, datang ke Pasar lelang	1	1,25
10	Sms, datang ke pasar lelang	1	1,25
11	Telepon, sms	1	1,25
<b>Total</b>		<b>80</b>	<b>100</b>

Media yang digunakan dalam melakukan kolaborasi rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan adalah handphone android dan ada handphone jadul. Kriteria media komunikasi yang petani pilih antara lain whatsapp, telepon, sms dan datang langsung. Aplikasi whatsapp merupakan aplikasi chat, telepon dan video call yang akan membantu petani dalam bertransaksi kepada mitra. Pada penelitian ini petani yang menggunakan aplikasi whatsapp hanya sebesar 3,75%. Hal ini dikarenakan petani merasa masih belum membutuhkan dalam bertransaksi cabai merah.

Kemudian berdasarkan tabel 31, petani paling banyak memilih menggunakan media komunikasi datang langsung ke pasar lelang sebesar 83,75%. Artinya petani di Kabupaten Kulonprngo lebih banyak melakukan komunikasi dengan datang langsung ke pasar lelang dari pada melakukan komunikasi melalui smartphone/pesan singkat. Kemudian untuk cara komunikasi petani dengan mitra yaitu secara timbal balik. Terdapat saling menanggapi dengan baik untuk mewujudkan kolaborasi yang maksimal.

#### **a. Pasar Lelang**

Kolaborasi rantai pasok cabai merah yang terjadi pada pasar lelang yaitu dengan keterbukaan informasi yang saling terbuka antara satu dengan yang lainnya. Konten komunikasi yang dilakukan adalah timbangan dan kualitas. Biasanya petani menanyakan berapa hasil timbangan cabai yang disetor dan menanyakan kondisi kualitas cabai merah yang disetor. Disini pasar lelang dan petani sama-sama menerima jika terdapat kritik. Pasar lelang tidak menggunakan media komunikasi, pasar lelang melakukan komunikasinya secara langsung

dengan petani di pasar lelang. Kemudian cara komunikasi pasar lelang dengan petani secara timbal balik.

#### **b. Tengkulak**

Kolaborasi yang terjadi pada tengkulak dapat dilihat dari keterbukaan informasi, konten komunikasi, media komunikasi dan cara komunikasi yang dilakukan. Keterbukaan informasi yang terjadi di tengkulak yaitu saling terbuka satu sama lain. Konten komunikasi tengkulak dengan mitra adalah timbangan dan kuantitas cabai merah. Media yang sering digunakan oleh tengkulak dalam rantai pasok ini adalah whatsapp, telepon, sms dan datang langsung ke pasar lelang. Cara komunikasi tengkulak dengan mitra yaitu saling terbuka. Harapannya kolaborasi yang seperti ini dapat memperlancar jalannya rantai pasok cabai merah di Kabupaten Kulon Progo.

#### **c. Pedagang Pengumpul**

Keterbukaan informasi pada pedangan pengumpul adalah saling terbuka. Terbukti dari total dua responden, keduanya menyatakan bahwa keterbukaan informasi pedagang pengumpul yaitu saling terbuka. Pada media komunikasi yang digunakan pedagang pengumpul terdapat lima kriteria media komunikasi yaitu, whatsapp, telepon, sms, line, serta yang terakhir whatsapp & telepon. Dari lima kriteria tersebut telepon serta whatsapp & telepon merupakan kriteria media komunikasi yang paling banyak dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu sama sebanyak 50%. Artinya Pedagang Pengumpul lebih banyak melakukan komunikasi dengan telepon dan whatsapp & telepon daripada melakukan komunikasi menggunakan, whatsapp, sms, dan line. Adapun dalam cara

komunikasi terdapat dua kriteria cara komunikasi pedagang pengumpul yaitu searah dan timbal balik. Dari total dua responden pedagang pengumpul keduanya melakukan komunikasi dengan cara timbal balik. Artinya komunikasi yang dilakukan oleh Pedagang Pengumpul adalah komunikasi efektif karena ada pertukaran informasi dan ide di dalam komunikasi tersebut.

#### d. Bandar PIKJ

Keterbukaan informasi pada Bandar PIKJ adalah saling terbuka antar mitra. Hal ini bertujuan untuk dapat saling mengetahui informasi terupdate dari cabai merah. Dalam suatu komunikasi akan ada Konten komunikasi yang dibicarakan. Adapun kriteria yang muncul pada konten komunikasi adalah harga, kualitas, ketersediaan, waktu pembayaran, harga, kualitas, ketersediaan & waktu pembayaran, harga & kualitas, dan yang terakhir harga, ketersediaan, & waktu pembayaran.

Tabel 33. Konten Komunikasi Bandar PIKJ

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Harga,kualitas,ketersediaan & waktu pembayaran	1	33,33
2	Harga & kualitas	1	33,33
3	Harga, ketersediaan & waktu Pembayaran	1	33,33
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>100</b>

Dari kriteria pada tabel 33, tersebut, harga, kualitas, ketersediaan,& waktu pembayaran, harga & kualitas, dan harga, ketersediaan, & waktu pembayaran memiliki presentase yang sama yaitu 33,33% . Artinya Bandar lebih banyak menjadikan harga, kualitas, ketersediaan & waktu pembayaran, harga & kualitas, serta harga, ketersediaan, & waktu pembayaran sebagai konten komunikasi atau sebagai bahan komunikasi.

Kemudian dalam melakukan komunikasi bandar PIKJ menggunakan media komunikasi. Media komunikasi yang digunakan adalah whatsapp, telepon, sms, whatsapp & telepon dan yang terakhir whatsapp, telepon, & datang langsung.

Tabel 34. Media Komunikasi yang Digunakan Bandar PIKJ

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Whatsapp & Telepon	2	66,67
2	Whatsapp, Telepon & datang langsung	1	33,33
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>100</b>

Dari kriteria pada tabel 34, tersebut yang dipilih bandar sebagai media komunikasi adalah whatsapp & telepon sebesar 66,67%. Artinya Bandar lebih banyak melakukan komunikasi dengan whatsapp & telepon daripada melakukan komunikasi menggunakan, whatsapp, telepon, sms, ataupun whatsapp, telepon, & datang langsung. Kemudian cara komunikasi Bandar PIKJ yaitu searah dan timbal balik. Dari total tiga responden Bandar PIKJ melakukan komunikasi dengan cara timbal balik. Artinya komunikasi yang dilakukan oleh Bandar adalah komunikasi efektif karena ada pertukaran informasi dan ide di dalam komunikasi tersebut.

#### e. Centeng PIKJ

Keterbukaan informasi dari Pedagang Centeng adalah saling terbuka. Dari 10 pedagang centeng semua mengatakan bahwa keterbukaan informasi centeng PIKJ dengan mitra saling terbuka. Hal tersebut untuk mewujudkan lancarnya komunikasi agar terjadi kolaborasi rantai pasok yang maksimal. Adapaun Konten komunikasi yang dibicarakan centeng PIKJ terdapat beberapa kriteria yang muncul.

Tabel 35. Konten Komunikasi Centeng PIKJ

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Harga,Kualitas,Ketersediaan&waktu pembayaran	1	10
2	Harga&Kualitas	2	20
3	Harga, Kualitas & Ketersediaan	2	20
4	Harga, Kualitas & Kuantitas	5	50
<b>Total</b>		<b>10</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 35, dapat dilihat bahwa terdapat sembilan kriteria konten komunikasi yang dilakukan oleh Pedagang Centeng yaitu harga, kualitas, ketersediaan, waktu pembayaran, harga, kualitas, ketersediaan & waktu pembayaran, harga & kualitas, harga, ketersediaan, & waktu pembayaran, harga, kualitas & ketersediaan serta harga, kualitas, kuantitas. Dari sembilan kriteria tersebut, harga, kualitas, & kuantitas memiliki presentase paling tinggi yaitu 50%. Dapat diartikan pedagang centeng PIKJ lebih banyak menjadikan harga, kualitas, & kuantitas sebagai konten komunikasi atau sebagai bahan komunikasi. Kemudian pada media komunikasi yang digunakan centeng PIKJ terdapat beberapa alat komunikasi.

Tabel 36. Media Komunikasi Centeng PIKJ

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Telepon	2	20
2	Datang ke Bandar PIKJ	6	60
3	Whatsapp & telepon	2	20
<b>Total</b>		<b>10</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 36, Dapat dilihat bahwa terdapat kriteria media komunikasi yang digunakan centeng PIKJ yaitu, Telepon, datang ke Bandar PIKJ serta whatsapp & telepon, Dari kriteria-kriteria tersebut datang langsung ke

bandar PIKJ merupakan kriteria media komunikasi yang paling banyak dipilih yaitu sebanyak 60%. Artinya centeng PIK lebih banyak melakukan komunikasi langsung dengan cara mendatangi ke Bandar PIKJ daripada melakukan komunikasi dengan smartphone. Setelah melakukan komunikasi, kolaborasi rantai pasok cabai merah pada pelaku centeng PIKJ dapat dilihat dari cara komunikasinya. Cara komunikasi yang dilakukan oleh centeng PIKJ adalah secara timbal balik. Dari total 10 responden Pedagang Centeng semuanya melakukan komunikasi dengan cara timbal balik. Artinya komunikasi yang dilakukan oleh Pedagang Centeng adalah komunikasi efektif karena ada pertukaran informasi dan ide di dalam komunikasi tersebut.

#### **f. Pedagang Pengecer**

Keterbukaan informasi pada pedagang pengecer adalah saling terbuka. Terbukti dari total 20 responden pedagang pengecer, semua menyatakan bahwa keterbukaan informasi pedagang pengecer yaitu saling terbuka. Jadi, kolaborasi rantai pasok cabai merah pada pelaku pedagang pengecer sudah lancar. Kemudian dalam melakukan komunikasi pedagang pengecer membahas beberapa tujuan. Adapun Konten komunikasi yang dilakukan oleh pedagang pengecer dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 37. Konten Komunikasi Pedagang Pengecer

<b>No</b>	<b>Kriteria</b>	<b>Jumlah</b>	<b>%</b>
1	Harga	2	10
2	Harga,Kualitas,Ketersediaan&waktu pembayaran	2	10
3	Harga, Kualitas & Kuantitas	16	80
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 37, dapat dilihat bahwa terdapat kriteria konten komunikasi yang dilakukan oleh Pedagang Pengecer yaitu harga, kualitas, ketersediaan, waktu pembayaran, harga, kualitas, ketersediaan & waktu pembayaran, serta harga, kualitas & kuantitas. Dari kriteria-kriteria tersebut, harga, kualitas, & kuantitas memiliki presentase paling tinggi yaitu 80%. Adapun dalam melakukan komunikasi pedagang pengecer menggunakan media komunikasi pada tabel berikut ini:

Tabel 38. Media komunikasi

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Telepon	1	5
2	Datang ke centeng	13	65
3	Whatsapp & datang ke centeng PIKJ	4	20
4	Whatsapp & Ojek	1	5
5	Whatsaap. Telepon, datang ke centeng PIKJ	1	5
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 38, dapat dilihat bahwa terdapat kriteria media komunikasi pedagang pengecer yaitu, whatsapp, telepon, datang ke centeng, whatsapp dan datang ke centeng, whatsapp & ojek, dan yang terakhir whatsapp, telepon, dan datang ke pasar centeng PIKJ. Dari kriteria tersebut datang ke centeng PIKJ adalah kriteria media komunikasi yang paling banyak dilakukan oleh pedagang pengecer yaitu sebanyak 65%. Dari total 20 responden pedagang pengecer semuanya melakukan komunikasi dengan cara timbal balik. Artinya komunikasi yang dilakukan oleh pedagang pengecer dapat dikatakan sudah efektif.

### g. Konsumen

Keterbukaan informasi pada konsumen adalah saling terbuka. Terbukti dari total 30 responden konsumen, semua menyatakan bahwa keterbukaan informasi konsumen yaitu saling terbuka. Konsumen mengetahui informasi yang diinginkan dari cabai merah. Adapun Konten dalam komunikasi dapat terjadi pada saat komunikasi dilakukan.

Tabel 39. Konten Komunikasi Konsumen

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Harga	10	33,33
2	Harga, kualitas, kuantitas	18	60,00
3	Harga, varietas	1	3,33
4	Harga, kualitas	1	3,33
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 39, dapat dilihat bahwa terdapat kriteria yang muncul pada konten komunikasi yang dilakukan oleh konsumen yaitu harga, kualitas, kuantitas, varietas, harga, kualitas, & kuantitas, harga & varietas serta harga & kualitas. Konsumen memilih kriteria harga, kualitas, & kuantitas dengan presentase paling tinggi yaitu 60%. Pada dasarnya konsumen hanya akan membeli cabai merah dengan kualitas yang baik dan berkomunikasi mengenai banyaknya cabai merah yang akan dibeli. Kemudian media yang digunakan pada konsumen dapat berupa alat komunikasi maupun datang langsung ke pasar.

Tabel 40. Media Komunikasi yang Digunakan Konsumen

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Datang ke pasar	29	96,67
2	Telepon, datang langsung	1	3,33
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel 40, dapat dilihat bahwa terdapat kriteria media komunikasi yang digunakan konsumen yaitu telepon dan datang ke pasar. Dari kedua kriteria tersebut datang langsung ke pasar adalah kriteria media komunikasi yang paling banyak dilakukan oleh konsumen yaitu sebanyak 96,67% dan sisanya 3,33% yaitu telepon & datang langsung. Hal tersebut dilakukan karena memang pada dasarnya konsumen lebih senang datang langsung ke pasar melihat kualitas cabai merah. Konsumen yang melakukan telepon biasanya adalah konsumen langganan yang menanyakan mengenai ketersediaan cabai merah saja. Setelah melakukan komunikasi, kolaborasi rantai pasok pada konsumen dapat diketahui dari cara komunikasi yang dilakukan. Cara komunikasi yang dilakukan konsumen yaitu secara timbal balik. Artinya kolaborasi rantai pasok cabai merah yang dilakukan oleh konsumen merupakan bentuk kolaborasi yang ideal.

#### **h. Kolaborasi Rantai Pasok Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah**

Pada kolaborasi rantai pasok yang terjadi pada rantai pasok cabai merah terdapat empat kriteria yaitu keterbukaan informasi, konten komunikasi, media komunikasi dan cara komunikasi. Pada keterbukaan informasi terdapat kriteria saling terbuka dan tertutup, pada konten komunikasi terdapat kriteria waktu pembayaran, waktu tanam, harga, kebutuhan petani, varietas, kuantitas, pola tanam, musim tanam, bibit, kepercayaan, kendala di pasar lelang, dan kualitas. Kemudian pada media komunikasi yang digunakan yaitu telepon, SMS, whatsapp, datang langsung dan melalui ojek. Selanjutnya pada cara komunikasi yang digunakan yaitu searah dan timbal balik.

Tabel 41. Kolaborasi Rantai Pasok Semua Pelaku Rantai Pasok Cabai Merah

No	Kolaborasi Rantai Pasok	Pelaku Rantai Pasok							
		Petani	Pasar Lelang	Tengkulak	Pedagang Pengumpul	Bandar PIKJ	Centeng PIKJ	Pedagang Pengecer	Konsumen
<b>1</b>	<b>Keterbukaan informasi</b>								
	a. Saling terbuka	√	√	√	√	√	√	√	√
	b. Tertutup	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2</b>	<b>Kontens komunikasi</b>								
	a. Waktu pembayaran	√	-	-	-	√	√	√	-
	b. Waktu tanam	√	-	-	-	-	-	-	-
	c. Harga	√	-	-	-	√	√	√	√
	d. Kebutuhan petani	√	-	-	-	-	-	-	-
	e. Varietas	√	-	-	-	-	-	-	√
	f. Kuantitas	√	√	-	√	√	√	√	√
	g. Pola tanam	√	-	-	-	-	-	-	-
	h. Musim tanam	√	-	-	-	-	-	-	-
	i. Bibit	√	-	-	-	-	-	-	-
	j. Kepercayaan	√	-	-	-	-	-	-	-
	k. Kendala di Pasar Lelang	√	-	-	-	-	-	-	-
	l. Kualitas	√	√	-	√	√	√	√	√
<b>3</b>	<b>Media komunikasi</b>								
	a. Telepon	√	√	√	-	√	√	√	√
	b. SMS	√	√	-	-	-	-	-	-
	c. Whatsapp	√	√	√	-	√	√	√	-
	d. Datang langsung	√	√	-	-	√	√	√	√
	e. Ojek		-	-	-		-	√	-
<b>4</b>	<b>Cara Komunikasi</b>								
	a. Searah		-	-	-	-	-	-	-
	b. Timbal balik	√	√	√	√	√	√	√	√

Berdasarkan tabel 41, penggolongan kolaborasi rantai pasok cabai merah di Kecamatan Panjatan semua pelaku melakukan keterbukaan informasi secara saling terbuka. Kemudian konten komunikasi yang digunakan dalam berkolaborasi paling banyak menggunakan konten komunikasi kuantitas, kualitas dan harga. Empat kriteria tersebut merupakan hal yang pokok dalam berkomunikasi dengan mitra kecuali pada petani. Petani menggunakan Konten komunikasi yang lebih banyak karena petani sebagai produsen sehingga Konten

yang digunakan selain empat tadi ada juga konten mengenai pola tanam, musim tanam dan kendala di pasar lelang. Selanjutnya dalam komunikasi pelaku paling banyak menggunakan media komunikasi telepon, whatsapp maupun datang langsung dengan mitra. Hal ini dapat dikatakan pelaku sudah memanfaatkan teknologi dalam berkolaborasi demi memperlancar kerjasama. Pada kriteria terakhir cara komunikasi pelaku dengan mitra yaitu melakukan komunikasi secara timbal balik. Sehingga terjadi respons yang baik antar mitra agar tidak terjadi kesalahan komunikasi dalam kolaborasi rantai pasok.

Pada penelitian Qhoirunisa 2014 menyatakan bahwa kolaborasi rantai pasok yang baik adalah terjadinya aktivitas pada setiap pelaku secara lancar dan sesuai keinginan masing-masing pelaku. Informasi berjalan dari petani hingga ke konsumen akhir dengan konten komunikasi mengenai kualitas dan kendala dalam budidaya padi yang akan disampaikan ke kelompok tani. Sebaliknya informasi juga didapat dari konsumen akhir - pedagang pengecer – penggilingan padi – gapoktan Asmara Jaya – pedagang pengumpul – petani. Hal yang mendukung menjadikan komunikasi yang intensif dan efektif adanya kelompok tani. Pada setiap dua minggu sekali akan dilaksanakan pertemuan rutin dengan kelompok tani yang bergabung di Gapoktan Asmara Jaya dimana membicarakan tentang mengatasi permasalahan terutama pada budidaya padi. Kolaborasi rantai pasok padi di Kabupaten Bogor tergolong baik dan efektif.