

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kesimpulan dari penelitian mengenai studi rantai nilai yaitu sebagai berikut:

1. Biaya petani sebesar Rp 15.376, biaya pedagang antara Rp 1.234, biaya pedagang besar Rp 577, dan biaya pedagang ecer sebesar Rp 282. Penerimaan petani sebesar Rp 12.892.350, penerimaan pedagang antara sebesar Rp 3.905.088, penerimaan pedagang besar Rp 4.432.968, dan penerimaan pedagang ecer sebesar Rp 744.990. Pendapatan petani sebesar Rp 10.801, pendapatan pedagang antara sebesar Rp 1.455, pendapatan pedagang besar Rp 3.423, dan pendapatan pedagang ecer sebesar Rp 4.718. Margin saluran I sebesar Rp 12.000, saluran II sebesar Rp 7.000, saluran III Rp 4.000, dan saluran IV sebesar Rp 5000.
2. Dimensi pemetaan rantai rantai nilai cabai merah keriting di Kabupaten Banyumas meliputi:
  - a. Proses Inti: penyedia input dan sarana produksi → budidaya → perdagangan → konsumsi
  - b. Pelaku yang terlibat: penyedia input dan sarana produksi → petani → pedagang antara → pedagang besar → pedagang ecer → konsumen
  - c. Alur produk:
    6. petani → pedagang antara → pedagang besar → pedagang ecer → konsumen
    7. petani → pedagang antara → pedagang besar → konsumen
    8. petani → pedagang besar → konsumen
    9. petani → pedagang ecer → konsumen
  - d. alur pengetahuan dan informasi: penyedia input dan sarana produksi → petani → pedagang antara → pedagang besar → pedagang ecer → konsumen. Dan sebaliknya.
  - e. Volume produksi dan jumlah pelaku: produksi terbesar pada saluran 3 yaitu 753 kg. jumlah pelaku terbanyak pada saluran 2 dengan 32 petani, 9 pedagang antara, dan 12 pedagang besar.

f. Alur geografis produk dan layanan:

- Lokasi produksi cabai merah keriting: Kecamatan Sumbang, Kecamatan Patikraja, dan Kecamatan Baturraden.
- Distribusi: Pasar Wage, Pasar Cerme, Pasar Kotayasa, Pasar Patikraja. Pasar Manis, Pasar Rempoah.

g. Nilai pada tingkat rantai nilai:

Margin terbesar terdapat pada saluran I yaitu sebesar Rp 12.000 dan merupakan saluran terpanjang

Margin terkecil terdapat pada saluran III yaitu sebesar Rp 4.000

h. Hubungan serta keterkaitan antara para pelaku rantai nilai: terbagi menjadi dua yaitu terbentuk langsung di pasar dan terus terjalin

i. Layanan yang diterapkan dalam rantai nilai: Layanan informasi cuaca, penyedia alat, layanan pelatihan budidaya, layanan distribusi dan transportasi, layanan pemrosesan, layanan pemasaran, layanan informasi harga cabai di pasar, dan layanan informasi permintaan konsumen.

j. Hambatan dan potensi Solusi:

Petani: cuaca alam, belum dapat mengatasi hama dan penyakit, produksi belum kontinu, harga fluktuasi, dan keterbatasan modal. Solusi yang dapat diambil: pendampingan petani dari lembaga pemerintah seperti penyuluh pertanian, memperluas lahan cabai, pemantauan informasi perkiraan cuaca, mengatur kebijakan harga, memanfaatkan lembaga keuangan seperti KUR, bank, dan koperasi simpan pinjam.

Pedagang: mudah busuk akibat patek dan harga fluktuasi. Solusi: melakukan pemantauan pasar, melakukan penyimpanan dan pengemasan yang tepat, kemitraan dengan pedagang besar atau pengolahan produk, melakukan pemantauan pasar, melakukan penyimpanan dan pengemasan yang tepat, dan mengatur kebijakan harga maksimum.

3. Prioritas strategi penguatan yang dapat diterapkan pada rantai nilai cabai merah keriting di Kabupaten Banyumas adalah kebutuhan dan harga pasar stabil. Kebutuhan pasar yang stabil dan harga yang terkendali merupakan faktor kunci dalam menjaga keseimbangan pasokan dan permintaan. Dengan menjaga kestabilan harga pasar,

pelaku usaha dapat merencanakan kegiatan bisnis mereka secara lebih efektif dan meminimalkan risiko yang muncul akibat fluktuasi harga yang tiba-tiba.

## 5.2 Saran

Saran dari penelitian mengenai studi rantai nilai cabai merah keriting di Kabupaten Banyumas yaitu sebagai berikut:

1. Bagi petani dapat melakukan penggunaan input yang tepat, pemanfaatan teknologi pertanian, serta pengelolaan usaha tani yang berorientasi pada efisiensi dapat membantu menekan biaya produksi tanpa menurunkan produktivitas. Selain itu, penguatan kelembagaan melalui pembentukan koperasi atau kelompok tani yang berfungsi sebagai lembaga pemasaran bersama dapat memperkuat posisi tawar petani dan memungkinkan penjualan langsung ke pedagang besar atau konsumen akhir.
2. Bagi pedagang antara perlu dilakukan strategi penguatan posisi dalam rantai distribusi. Hal ini dapat dicapai melalui diversifikasi sumber pasokan, peningkatan volume transaksi, serta penambahan nilai melalui proses sortir dan pengemasan sederhana dan pengolahan cabai keriting. Selain itu, membangun kemitraan formal dengan petani maupun pedagang besar dapat menjamin kesinambungan pasokan dan stabilitas usaha.
3. Bagi pedagang besar pengembangan kapasitas penyimpanan seperti *cold storage* dan perluasan pasar ke sektor modern seperti hotel, restoran, dan ritel modern dapat meningkatkan daya saing dan efisiensi distribusi. Pedagang besar juga dapat berperan sebagai penghubung kemitraan antara petani dan pasar besar yang lebih stabil.
4. Bagi pedagang ecer dapat meningkatkan promosi dan variasi produk, misalnya dengan menjual cabai dalam bentuk olahan seperti sambal kemasan. Pemanfaatan platform digital dan media sosial juga dapat memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan volume penjualan harian. Selain itu, pengelolaan stok yang baik dan penyimpanan yang memadai sangat penting untuk menjaga kualitas produk hingga sampai ke tangan konsumen akhir.
5. Bagi Pemerintah dan lembaga pendukung diharapkan dapat memfasilitasi pembentukan kemitraan antara petani dan pelaku usaha lainnya untuk menciptakan rantai nilai yang lebih efisien, adil, dan berkelanjutan.

6. Bagi pengambil kebijakan sebaiknya mengidentifikasi kebijakan yang sesuai berdasarkan permasalahan yang ada, serta dapat memfasilitasi pengembangan rantai nilai cabai merah keriting dan meningkatkan posisi petani cabai merah keriting di Kabupaten Banyumas. Hal tersebut dapat ditempuh dengan menyediakan infrastruktur pertanian yang memadai, mendorong inovasi teknologi dan pelatihan bagi petani, mengembangkan regulasi harga dan pasar yang lebih adil dan meningkatkan akses petani terhadap pasar potensial baik lomal maupun nasional.
7. Bagi pemerintah dan pihak terkait mengembangkan mekanisme regulasi harga dan informasi pasar yang lebih terintegrasi dan akurat dengan membentuk sistem informasi harga berbasis digital yang dapat diakses petani dan pelaku pasar secara *real-time*, sehingga mereka dapat merespons perubahan pasar dengan cepat dan tepat. Selain itu, diperlukan intervensi pemerintah dalam bentuk penetapan harga acuan serta penguatan fungsi lembaga penyangga atau koperasi tani untuk menyerap kelebihan produksi saat panen raya dan mendistribusikan kembali saat harga tinggi. Strategi ini akan menjaga keseimbangan antara pasokan dan permintaan di pasar, serta menekan gejolak harga yang sering terjadi. Pemerintah juga diharapkan mendorong terbentuknya kemitraan berbasis kontrak (*contract farming*) antara petani dan pelaku usaha hilir, seperti pedagang besar atau industri pengolahan, guna menciptakan kepastian harga dan volume penyerapan hasil. Dengan adanya sistem pasar yang stabil dan terstruktur, maka seluruh pelaku dalam rantai nilai dapat menjalankan aktivitas usahanya secara lebih efisien, berkelanjutan, dan mengurangi risiko kerugian akibat fluktuasi harga yang ekstrem.
8. Bagi penelitian selanjutnya dapat mengevaluasi kelayakan pembentukan koperasi petani atau klaster produksi sebagai upaya meningkatkan posisi tawar dan efisiensi distribusi hasil panen.