

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN PERAN LEMBAGA YANG TERLIBAT DALAM PEMASARAN PEPAYA DI KECAMATAN PAYAKUMBUH UTARA KOTA PAYAKUMBUH**

***SUPPLY CHAIN ANALYSIS AND THE ROLE OF INSTITUTIONS INVOLVED IN MARKETING OF PEPAYA IN PAYAKUMBUH UTARA SUBDISTRICT OF PAYAKUMBUH CITY***

**Husnarti<sup>1\*</sup>, Romi Hndayani<sup>2</sup>**

<sup>1\*</sup>Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat

<sup>2</sup>Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat

\*Penulis korespondensi: nartihusna@gmail.com

**ABSTRACT**

*Increased consumer demand for papaya fruit encourages actors who are in the supply chain of papaya to play a maximum role in distributing papaya from farmers to consumers so that they can meet the desires of these consumers. This research was conducted to find out: 1) papaya supply chain flow in Payakumbuh Utara subdistrict and 2) to determine the role of institutions involved in papaya marketing. The research location was chosen deliberately in the Payakumbuh Utara subdistrict. The informant took using the snowball technique. Secondary and primary data obtained were analyzed using descriptive and analytic analysis. The results showed the flow of products, money and information that occurred in the supply chain of papaya in Payakumbuh Utara subdistrict occurred in the form of 8 patterns involving 6 actors directly namely farmers, collecting traders, warehouses, large traders, retailers and end consumers. All institutions involved have their respective roles that are important for the success of the papaya supply chain in achieving its goals. These roles include cultivation, sorting, collecting, transporting, providing capital, storing, grading, packing, buying and selling.*

**Keywords:** *supply chain, papaya, the role of institutions*

**ABSTRAK**

Meningkatnya permintaan konsumen terhadap buah pepaya mendorong pelaku yang berada dalam rantai pasok pepaya melakukan peran yang maksimal dalam menyalurkan pepaya mulai dari petani hingga ke konsumen sehingga dapat memenuhi keinginan konsumen tersebut. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui: 1) pola aliran rantai pasok pepaya di kecamatan payakumbuh utara dan 2) untuk mengetahui peran lembaga yang terlibat dalam pemasaran pepaya tersebut. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja di Kecamatan Payakumbuh Utara. Informan ambil dengan menggunakan teknik snowball. Data sekunder dan primer yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan aliran produk, uang dan informasi yang terjadi pada rantai pasok pepaya di Kecamatan Payakumbuh terjadi dalam bentuk 8 pola yang melibatkan 6 pelaku secara langsung yaitu petani, pedagang pengumpul, gudang, pedagang besar, pedagagang pengecer dan konsumen akhir. Semua lembaga yang terlibat tersebut memiliki peran masing-masing yang

penting demi keberhasilan rantai pasok pepaya dalam mencapai tujuan. Peran tersebut antara lain budidaya, sortasi, pengumpulan, pengangkutan, penyediaan modal, penyimpanan, grading, packing, pembelian dan penjualan.

**Kata kunci:** rantai pasok, pepaya, peran lembaga

## PENDAHULUAN

Indonesia memiliki iklim tropis merupakan salah satu faktor yang menyebabkan pertanian merupakan salah satu bidang yang dipilih oleh sebagian besar masyarakat Indonesia. Sehingga tidak bisa dipungkiri peran sektor pertanian dalam pembangunan Indonesia sangat besar. Salah satu subsektor pertanian yang berperan adalah subsektor tanaman hortikultura yang terdiri dari buah-buahan, sayuran, tanaman biofarmaka dan tanaman hias.

Buah tropis di Indonesia memiliki peran yang cukup besar dalam pembangunan sektor pertanian. Indonesia mempunyai 3000 jenis buah-buahan yang tersebar diseluruh nusantara. 3 dari 4 penduduk Indonesia mengkonsumsi buah dan salah satu buah yang diminati oleh konsumen adalah buah pepaya (Agustin, 2019). Hal ini terjadi karena semakin meningkatnya tren hidup sehat dikalangan masyarakat dengan mengkonsumsi buah. Pepaya menjadi pilihan konsumen karena selain rasanya yang lezat dan harga terjangkau juga karena mudah didapat dimana saja.

Berdasarkan data pada Badan Pusat Statistik (2019), di Indonesia provinsi Sumatera Barat merupakan provinsi urutan ke enam terbesar setelah Nusa Tenggara Timur dalam produksi pepaya. Pada tahun 2016 Provinsi Sumatera Barat memproduksi pepaya sebesar 25.143 ton, pada tahun 2017 sebesar 33.252 ton dan pada tahun 2018 sebesar 41.943 ton. Peningkatan produksi tersebut tentunya harus diiringi dengan pemasaran yang efektif dan efisien sehingga pepaya yang sampai ke tangan konsumen mampu memberikan kepuasan pada konsumen.

Manajemen rantai pasok produk pertanian mewakili manajemen proses produksi secara keseluruhan dari kegiatan pengolahan, distribusi, pemasaran hingga produk yang diinginkan sampai ke tangan konsumen. Pada hakikatnya mekanisme rantai pasok produk pertanian secara alami dibentuk oleh pelaku rantai pasok itu sendiri. Pada dasarnya ada pemain utama yang memiliki kepentingan dalam manajemen rantai pasok yaitu pemasok (*supplier*), pengolah (*manufacturer*), pendistribusi (*distributor*), pengecer (*retailer*), dan pelanggan (*customer*). Namun rantai pasok produk pertanian memiliki keunikan karena tidak selalu mengikuti rantai tersebut (Marimin, 2010).

Menurut Marimin (2010), kelembagaan rantai pasok adalah hubungan manajemen atau sistem kerja yang sistematis dan saling mendukung antara beberapa lembaga kemitraan rantai pasok suatu komoditas. Dalam perkembangannya, bentuk kelembagaan rantai pasok pertanian terdiri dari dua pola, yaitu pola perdagangan umum dan pola kemitraan. Pola perdagangan umum melibatkan berbagai pelaku tataniaga yang ditemukan dibanyak lokasi, antara lain petani baik secara individu atau kelompok dan pedagang, baik yang berada di sentra produksi atau pedagang besar yang berada di pusat kota.

Kecamatan Payakumbuh Utara merupakan kecamatan sentra pemasaran pepaya di Kota Payakumbuh. Dimana banyak pelaku yang terlibat dalam proses rantai pasok pepaya mulai dari petani hingga pepaya sampai ke tangan konsumen. Setiap pelaku mempunyai peran dalam proses tersebut, dimana peran yang mereka lakukan akan mempengaruhi kepuasan konsumen nantinya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) pola aliran rantai pasok pepaya di kecamatan payakumbuh utara dan 2) untuk mengetahui peran lembaga yang terlibat dalam pemasaran pepaya tersebut.

## METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (purposive method) yaitu Kecamatan Payakumbuh Utara Kota Payakumbuh dengan pertimbangan daerah ini merupakan sentra pemasaran pepaya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dengan cara observasi dan wawancara, sedangkan data sekunder dengan studi dokumen di dinas-dinas terkait. Sampel yang digunakan adalah petani, pedagang pengumpul, Gudang, pedagang besar, pedagang pengecer. Pengambilan sampel dengan menggunakan teknik snowball. Menurut Juliandi et al (2014), teknik snowball merupakan pengambilan sampel secara berantai pada suatu populasi yang spesifik. Adapun titik awal pengambilan sampel adalah toke, dan sampel selanjutnya mengikuti rantai pasok yang dilalui oleh pepaya tersebut.

Data dianalisis menggunakan teknik deskriptif dengan menggunakan konsep 5W + 1H dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam mencapai tujuan penelitian ini. Data yang diperoleh dilapangan kemudian diolah berdasarkan beberapa tahap-tahapan. Menurut Sugiyono (2011), tahapan-tahapan tersebut adalah:

- a. Reduksi data, berarti merangkum. Memilih hal-hal yang pokok memfokuskan kepada hal-hal penting ari tema dan polanya.
- b. Penyajian data yang dilakukan dalam bentuk uraian singkat.
- c. Verifikasi, dimana dilakukan penyimpulan dari data-data yang telah direduksi dan disajikan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Mekanisme Rantai Pasok Pepaya di kecamatan Payakumbuh Utara

Rantai pasok pepaya yang ada d Kecamatan Payakumbuh utara secara otomatis membentuk beberapa pola rantai pasok. Pola tersebut terbentuk berdasarkan alur yang dilalui oleh pepaya sebagai produk yang dipasarkan mulai dari petani sebagai produsen hingga konsumen sebagai pengguna akhir. Di Kecamatan Payakumbuh Utara terdapat delapan pola rantai pasok, dimana setiap pola tersebut melibatkan pelaku yang berbeda-beda.

1. Petani → Konsumen
2. Petani → pedagang pengecer → konsumen
3. Petani → Gudang → pedagang pengecer → konsumen
4. Petani → Gudang → konsumen
5. Petani → Gudang → pedagang besar → pedagang pengecer → konsumen
6. Petani → pedagang pengumpul → konsumen
7. Petani → pedagang pengumpul → Gudang → pedagang pengecer → konsumen  
 Petani → pedagang pengumpul → Gudang → pedagang besar → pedagang pengecer  
 konsumen

Berdasarkan pola rantai pasok diatas dapat dilihat bahwa jumlah pelaku yang terlibat mempengaruhi panjang pendeknya rantai pasok pepaya. Rantai pasok terpendek adalah pola

nomor satu yang melibatkan dua pelaku yaitu petani dan konsumen. Sedangkan rantai pasok terpanjang adalah pola nomor delapan yang melibatkan lima pelaku yaitu petani, pedagang pengumpul, gudang, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen. Pada delapan pola rantai pasok tersebut terdapat aliran produk, aliran uang dan aliran informasi. Sebagaimana menurut Siagian (2005), Secara umum dalam suatu rantai pasokan terdapat aliran aktivitas berupa aliran barang, aliran uang dan aliran informasi.

a. Aliran produk

Aliran produk merupakan aliran pepaya dari petani sebagai produsen hingga konsumen yang bersifat searah. Kelancaran aliran pepaya dari petani hingga ke konsumen di pengaruhi oleh keseimbangan antara penawaran dan permintaan. Pada bulan ramadhan biasanya permintaan pepaya meningkat sedangkan penawaran dari petani tetap hal ini menyebabkan aliran produk sangat lancar sehingga tidak terjadi penyimpanan dan penumpukan pepaya pada lembaga yang terlibat dalam rantai pasok tersebut. Sebaliknya pada musim buah-buahan seperti rambutan, durian, duku, mangga dan lain-lain permintaan pepaya cenderung menurun sedangkan penawaran dari petani pepaya cenderung tetap, hal ini menyebabkan aliran pepaya kurang lancar dan pelaku seperti gudang dan pedagang pengecer harus melakukan penyimpanan buah pepaya sebelum laku terjual.

b. Aliran uang

Aliran uang juga bersifat searah, namun bertolak belakang dengan aliran produk, aliran uang mengalir dari konsumen hingga ke petani. uang yang mengalir dari konsumen tersebut merupakan imbalan balas jasa terhadap apa yang telah dilakukan oleh pelaku yang terlibat dalam rantai pasok pepaya tersebut. Kelancaran aliran uang pada rantai pasok pepaya di Kecamatan Payakumbuh Utara dipengaruhi oleh kelancaran aliran produk dan permintaan. Jika permintaan pepaya sedang meningkat dan aliran produk lancar maka aliran uang pun akan lancar dan sebaliknya jika permintaan pepaya menurun dan aliran produk tidak lancar maka aliran uang juga tidak lancar. Pada saat aliran uang lancar proses pembayaran dilakukan secara tunai. Sedangkan pada saat aliran uang kurang lancar proses pembayaran dilakukan secara sistim cicil atau bayar dibelakang.

c. Aliran informasi

Salah satu faktor penting yang mempengaruhi kelancaran aktivitas dan terpenuhinya keinginan konsumen dalam suatu rantai pasok adalah aliran informasi. Aliran informasi bersifat dua arah, pelaku dalam rantai pasok pepaya bisa saling memberikan informasi. Informasi yang mengalir dalam rantai pasok tersebut antara lain informasi pasar dan informasi budidaya. Informasi pasar merupakan informasi tentang permintaan, penawaran dan harga pepaya yang mengalir sepanjang rantai pasok pepaya. Menurut Anindita (2017), setiap orang yang memproduksi, membeli, dan menjual produk pertanian secara terus menerus akan mengumpulkan, meninjau ulang dan menggunakan informasi pasar berkenaan dengan harga, penawaran, permintaan dan situasi pasar. Informasi permintaan pepaya terdiri dari siapa yang membutuhkan dan yang akan membeli pepaya sepanjang rantai pasok yang ada, kuantitas dan kualitas pepaya yang dibutuhkan serta kapan dan dimana dibutuhkan. Sedangkan informasi penawaran pepaya terdiri dari siapa saja yang menjual pepaya sepanjang rantai pasok pepaya, kuantitas dan kualitas pepaya yang tersedia, dimana dan kapan pepaya tersebut tersedia.

Informasi harga merupakan informasi yang tidak kalah penting karena mengingat produk pertanian memiliki harga yang fluktuatif, begitu juga harga pepaya. Tabel 1 menggambarkan tingkat fluktuasi harga pepaya. Sehingga informasi perubahan harga sangat dibutuhkan demi kelancaran aliran produk. Untuk itu dibutuhkan transparansi informasi harga antar pelaku yang terlibat dalam rantai pasok. Keberlangsungan ikatan kerja

sama dalam satu pola rantai pasok dipengaruhi oleh transparansi informasi harga antar pelaku.

**Tabel 1. Rata-rata tingkat fluktuasi harga pada rantai pasok pepaya**

Pelaku	Harga Beli (Rp)			Harga Jual (RP)		
	Turun	Normal	Naik	Turun	Normal	Naik
Petani	-	-	-	1.200	2.000	2.800
Pedagang pengumpul	1.200	1.500	2.500	1.500	2.000	3.000
Gudang	1.500	2.000	3.000	2.500	3.500	5.000
Pengecer dalam kota	2.500	3.500	5.000	4.000	4.500	6.000
Pedagang besar	2.500	3.500	5.000	5.500	7.000	10.000
Pengecer luar kota	5.500	7.000	10.000	7.000	8.500	12.000

Berbeda dengan informasi pasar yang mengalir sepanjang rantai pasok pepaya, informasi budidaya hanya mengalir antar petani dan orang yang berada dilingkungan petani. biasanya petani memperoleh informasi tentang budidaya dari rekan sesama petani atau dari penyuluh.

### **Peran Lembaga Yang Terlibat Dalam pemasaran Pepaya di Kecamatan Payakumbuh Utara**

Metode untuk menganalisis berbagai lembaga atau orang yang terlibat serta struktur dari lembaga tersebut dalam proses pemasaran dilakukan dengan menggunakan pendekatan kelembagaan. Pendekatan kelembagaan berusaha menjawab pertanyaan siapa yang terlibat dalam suatu pemasaran ( Anindita, 2017). Berdasarkan penjelasan diatas dapat diketahui bahwa lembaga yang terlibat dalam pemasaran pepaya di Kecamatan Payakumbuh Utara adalah petani, pedagang pengumpul, gudang, toke, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen. Semua lembaga tersebut memiliki peran masing-masing.

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

Petani adalah orang yang terlibat atau bergerak dalam bidang usahatani atau pertanian dengan tujuan untuk mendapatkan hasil (sutrino, 2009). Petani pepaya merupakan pihak yang melakukan usahatani pepaya yang pada akhirnya akan menentukan kualitas dan kuantitas pepaya yang akan dipasarkan pada konsumen. Peran *pertama* petani adalah melakukan proses budidaya pepaya mulai dari pemeliharaan seperti pemupukan dan penyemprotan pestisida hingga melakukan pemanenan. Proses inilah yang nantinya akan mempengaruhi kualitas pepaya. Keputusan petani dalam menentukan kapan buah pepaya layak untuk dipanen akan mempengaruhi kualitas pepaya pada saat dipasarkan hingga sampai ketangan konsumen. Buah pepaya yang layak dipanen adalah pada saat 25%-75% bagian buah sudah berubah warna kekuningan. Pemanenan yang terlalu dini akan menyebabkan buah tidak matang sempurna sehingga tidak manis dan sebaliknya pemanenan yang dilakukan pada saat buah terlalu matang akan menyebabkan buah mudah rusak dan hancur pada saat pengangkutan terutama jika pepaya melalui saluran pemasaran yang panjang.

Peran petani yang *kedua* adalah sortasi. Sortasi dilakukan untuk memisahkan buah pepaya yang busuk dan rusak dengan pepaya yang bagus. Salah satu tujuannya adalah agar buah pepaya yang rusak dan busuk tersebut tidak menular pada pepaya yang bagus pada saat pemasaran. *Peran ketiga* adalah penjualan. Kepada siapa petani akan menjual hasil produksinya akan menentukan pola rantai pasok yang akan dilalui oleh pepaya itu hingga sampai ke tangan konsumen. Keputusan petani dalam menentukan kepada siapa dia akan menjual produksinya dipengaruhi oleh beberapa faktor: 1) jumlah produksi, petani yang jumlah produksinya sedikit biasanya hanya memilih satu pola rantai pasok saja dimana dia hanya akan menjual pada pedagang pengumpul atau gudang saja. Sedangkan petani yang jumlah produksinya banyak biasanya akan menggunakan lebih dari satu pola rantai pasok dimana selain menjual pada pedagang pengumpul atau gudang dia juga menjual pepayanya pada pedagang pengecer atau langsung ke konsumen. 2) keterikatan modal, berdasarkan hasil penelitian 75% sampel petani memiliki keterikatan modal dengan pedagang pengumpul dan gudang. Sehingga mereka harus menjual produksi pepaya pada pedagang pengumpul dan gudang yang memberikan pinjaman modal.

b. Pedagang pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang berada dan beraktivitas di tingkat desa. Biasanya pedagang pengumpul membeli pepaya dari petani yang tinggal satu desa dengannya atau petani yang memiliki hubungan kerabat. *Peran pertama* pedagang pengumpul adalah pemanenan. Proses pemanenan tidak hanya dilakukan oleh petani. memanen pepaya langsung ke kebun petani merupakan daya tarik tersendiri bagi pedagang pengumpul dibandingkan dengan gudang sehingga petani mau menjual pepaya pada mereka. Petani yang kekurangan tenaga kerja lebih memilih pedagang pengumpul yang melakukan pemanenan dari pada mereka harus mengeluarkan biaya upah tenaga kerja untuk proses pemanenan. Walaupun harga pepaya yang ditetapkan pedagang pengumpul lebih rendah jika dibandingkan pemanenan dilakukan sendiri oleh petani. *Peran kedua* pedagang pengumpul adalah pengangkutan. Pengangkutan pepaya dilakukan pedagang pengumpul dari lahan petani menuju tempat pemasaran.

*Peran ketiga* pedagang pengumpul adalah memberikan pinjaman modal. Modal merupakan salah satu kendala petani dalam melakukan usahatani pepaya terutama modal awal. Karena biasanya pada saat memulai usahatani pepaya petani membutuhkan modal yang cukup besar seperti biaya tenaga kerja untuk pembukaan lahan, biaya pembelian bibit dan pupuk. Salah satu alasan pedagang pengumpul mau memberikan pinjaman modal pada petani walaupun tanpa tanggungan adalah sebagai jaminan terhadap pasokan pepaya mereka. Jika petani meminjam modal pada mereka maka petani harus menjual pepaya pada mereka. *Peran keempat* adalah pembelian dan penjualan. Pedagang pengumpul membeli pepaya dari petani kemudian menjualnya pada gudang atau langsung pada konsumen. Rata-rata pedagang pengumpul mampu menyalurkan pepaya 300-450 kg per hari.

c. Gudang

Gudang yang dimaksud disini adalah pedagang berada dan beraktivitas ditingkat kota atau dipusat kota. *Peran pertama* gudang adalah pembelian dan penjualan. Gudang membeli pepaya kepada petani atau pada pedagang pengumpul, kemudian menjualnya pada pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. *Peran kedua* gudang adalah pengangkutan. Pengangkutan pepaya dilakukan oleh gudang dari tempat petani atau pedagang pengumpul menuju gudang tempat mereka mengumpulkan semua pepaya yang dibeli. *Peran ketiga* gudang adalah penyimpanan. Semua pepaya yang dibeli dari petani maupun pedagang pengumpul dikumpulkan dan disimpan digudang. proses penyimpanan pepaya digudang tidak berlangsung lama 1-2 hari. Rata-rata gudang mampu menampung 5 ton pepaya untuk disimpan. *Peran keempat* gudang adalah grading. Proses grading dilakukan gudang untuk memisahkan pepaya

berdasarkan tingkat kematangannya sehingga kualitas lebih bisa dipertahankan. Peran *kelima* gudang adalah packing. Proses packing dilakukan dengan menggunakan peti kemas yang terbuat dari papan. Rata-rata per peti mampu menampung 40-50 kg pepaya. Pepaya yang sudah dipacking biasanya dipasarkan untuk pedagang yang berada diluar kota dengan biaya tambahan Rp 10.000/packing. Proses packing dilakukan agar pepaya tidak rusak pada saat pengangkutan keluar kota sehingga kualitas pepaya tetap terjaga.

Peran *keenam* gudang adalah memberikan pinjaman modal. Gudang memberikan pinjaman pada petani dan pedagang pengumpul. Pinjaman tersebut dibayar dengan sistem cicilan atau dengan pepaya yang mereka jual pada gudang. Gudang memberikan pinjaman pada petani atau pedagang pengumpul untuk menjaga pasokan pepayanya. Peran *ketujuh* gudang adalah peran yang sangat penting yaitu penetapan harga. Gudang menetapkan harga pepaya berdasarkan tingkat permintaan dan penawaran serta informasi yang diperoleh dari rekan-rekan sesama gudang. Permintaan pepaya tidak selalu normal, peningkatan dan penurunan permintaan pada masa-masa tertentu dapat mempengaruhi harga pepaya.

#### d. Pedagang besar

Pedagang besar merupakan pedagang yang wilayah aktivitasnya keluar Kota Payakumbuh bahkan keluar Provinsi Sumatera Barat seperti Ujung Batu, BAgkinang, Pekan Baru, Dumai, Muaro Bungo dan kota-kota lainnya. Pedangan besar dalam rantai pasokan ini terdiri dari dua jenis yaitu pedagang besar yang khusus membeli pepaya saja dan pedagang besar yang membeli pepaya sebagai barang dagang tambahan selain produk pertanian lainnya. Peran *pertama* pedagang besar adalah pembelian dan penjualan. Pedagang besar membeli pepaya ke gudang dan menjualnya pada pedagang pengecer luar kota. Rata-rata pedagang besar mampu mendistribusikan pepaya sebanyak 300- 1000 kg bagi pedagang besar yang juga memasarkan produk pertanian lainnya dan 1- 3 ton bagi pedagang besar yang khusus mendistribusikan pepaya saja. Peran *kedua* adalah pengangkutan. Pengangkutan yang dilakukan oleh pedagang besar membutuhkan waktu 1-2 hari. Selain membutuhkan waktu yang lama proses pengangkutan pepaya ke luar kota juga membutuhkan biaya yang besar karena pepaya yang diangkut harus dipacking menggunakan peti kemas sehingga membutuhkan ruang yang lebih besar. Menurut Anindita (2017), sifat produk pertanian yang mudah rusak dan membutuhkan ruang yang banyak (*bulkiness*) mengakibatkan tingginya biaya transportasi yang dikeluarkan untuk mengantarkan produk-produk yang dihasilkan dari produsen ke konsumen.

Peran *ketiga* pedagang besar adalah sortasi. Proses sortasi dilakukan diluar kota yaitu setelah dilakukan pengangkutan dan pepaya sudah sampai di tempat tujuan. Sortasi dilakukan dengan tujuan memisahkan pepaya yang rusak pada saat pengangkutan. Pepaya yang bagus dijual pada pedagang pengecer langganan sedangkan pepaya yang rusak dijual dengan harga yang sangat murah. Rata-rata pada saat sortasi ditemukan 5% pepaya yang rusak.

#### e. Pedagang Pengecer.

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang menjual pepaya langsung pada konsumen. Pedagang pengecer ini terdiri dari pedagang kios buah, pedagang buah keliling baik yang berada di dalam kota Payakumbuh maupun diluar kota Payakumbuh. Peran pedagang pengecer adalah pembelian dan penjualan. Pedagang pengecer membeli pepaya pada pedagang besar, gudang dan juga langsung pada petani. kemudian pedagang pengecer akan menjualnya pada konsumen. Pedagang pengecer adalah orang yang berhubungan langsung dengan konsumen sehingga pedagang pengecer memegang peran penting dalam menyampaikan informasi tentang keinginan dan kebutuhan konsumen pada pelaku lain yang berada dirantai pasok pepaya. Semakin transparan dan akurat pedagang pengecer menyampaikan informasi pada pelaku lain maka semakin besar kemungkinan terpenuhinya keinginan konsumen.

#### f. Konsumen

Konsumen merupakan pengguna akhir pepaya dalam rantai pasok pepaya. Semua proses dan kegiatan yang dilakukan oleh lembaga yang terlibat dalam rantai pasok pepaya adalah demi memenuhi keinginan konsumen sebagai pihak yang memberikan nilai tambah dari pepaya yang dihasilkan dalam rantai pasok pepaya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Pada rantai pasok pepaya di Kecamatan Payakumbuh terjadi dalam bentuk 8 pola yang melibatkan 6 pelaku secara langsung yaitu petani, pedagang pengumpul, gudang, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen akhir. Dimana dalam pola tersebut terjadi aliran produk yang bersifat searah mengalir dari petani hingga konsumen, aliran uang yang bersifat searah mengalir dari konsumen hingga petani serta aliran informasi yang bersifat dua arah.
2. Semua lembaga yang terlibat tersebut memiliki peran masing-masing yang penting demi keberhasilan rantai pasok pepaya dalam mencapai tujuan. Peran tersebut antara lain budidaya, sortasi, pengumpulan, pengangkutan, penyediaan modal, penyimpanan, grading, packing, pembelian dan penjualan. Gudang merupakan kelembagaan yang memiliki peran yang paling banyak dibandingkan kelembagaan lain sedangkan peran yang paling sedikit dilakukan oleh pedagang pengecer, walau demikian peran tersebut tetaplah penting demi tercapainya tujuan akhir rantai pasok yaitu memuaskan keinginan konsumen.

### Saran

1. Dibutuhkan peran pemerintah dalam bentuk suatu kelembagaan mikro untuk mengatasi permodalan pelaku yang ada di dalam rantai pasok pepaya sehingga mereka lebih bebas memilih rantai pemasaran yang lebih bersaing.
2. Keterikatan antara pelaku yang terlibat dalam rantai pasok akan lebih jelas dan saling menguntungkan jika hubungan tersebut diperkuat dalam bentuk kemitraan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Tuti dkk. 2019. *Kinerja Kelembagaan Agribisnis Pepaya California*. Jurnal Gristan Volume 1 Nomor 2 November 2019.
- Anindita, Ratya dan Nur Baladina. 2017. *Pemasaran Produk Pertanian*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Badan Pusat Statistik. 2019. *Produksi Tanaman buah-buahan*. Tersedia <https://www.bps.go.id> diakses tanggal 2 januari 2020.
- Juliandi, A dan Manarung, S. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis (Konsep dan Aplikasi)*. Medan; UMSU Press
- Marimin, Nurul MAgfiroh. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor : PT Penerbit IPB Press;
- Siagian, Yolanda M. 2005. *Aplikasi Supply Chain Management dalam Dunia Bisnis*. Jakarta; Grasindo.



Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*: Bandung. Alfabeta

Sutrisno, Edi. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta; Kencana Prenada Media Group.