

**MODEL RANTAI PASOK DAN RANTAI NILAI JAMBU KRISTAL
PT KREASI TANI BUMIAJI KOTA BATU**

***SUPPLY CHAIN AND VALUE CHAIN MODEL OF CRYSTAL GUAVA
AT PT KREASI TANI BUMIAJI KOTA BATU***

Itroh Adinda^{1*}, Etty Soesilowati², Sugeng Hadi Utomo²

^{1,2}Program Studi S2 Ilmu Ekonomi, Departemen Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Negeri Malang, Malang, Indonesia

**Email penulis korespondensi: Itroh.adinda.2404328@students.um.ac.id*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur dan mekanisme rantai pasok serta rantai nilai komoditas jambu kristal pada PT Kreasi Tani Bumiaji di Kota Batu dengan menggunakan pendekatan metode campuran (mix method). Kajian meliputi pemetaan aliran produk, informasi, dan keuangan, serta analisis margin pemasaran dan bagian pendapatan petani (farmer's share) sebagai indikator efisiensi dan distribusi nilai sepanjang rantai pasok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok berjalan secara terorganisir dan efisien dengan peranan aktif petani mitra, PT Kreasi Tani BumiAji, retail modern, koperasi, dan konsumen akhir. Margin pemasaran dan farmer share dipengaruhi oleh panjang saluran distribusi dan kompleksitas jaringan pemasaran. Strategi diversifikasi produk melalui pengolahan hasil menjadi produk olahan mampu mengatasi kendala kelebihan pasokan dan meningkatkan nilai tambah. Temuan ini menegaskan pentingnya pengelolaan rantai pasok dan rantai nilai yang terintegrasi dalam mendukung daya saing produk hortikultura sekaligus meningkatkan kesejahteraan petani mitra.

Kata Kunci: rantai pasok; rantai nilai; jambu kristal; PT Kreasi Tani BumiAji

ABSTRACT

This study aims to analyze the structure and mechanism of the supply chain and value chain of the crystal guava commodity at PT Kreasi Tani Bumiaji in Kota Batu using a mixed-method approach. The study encompasses mapping the flows of products, information, and finance, as well as analyzing marketing margins and farmer's share as indicators of efficiency and value distribution along the supply chain. The findings reveal that the supply chain operates in an organized and efficient manner with active involvement from partner farmers, PT Kreasi Tani BumiAji, modern retail, and cooperatives. Marketing margins and farmer's share are influenced by the length of the distribution channels and the complexity of the marketing network. Product diversification strategies through processing into processed products effectively address the issue of excess supply and enhance added value. These findings underscore the importance of integrated supply chain and value chain management in supporting the competitiveness of horticultural products while improving the welfare of partner farmers.

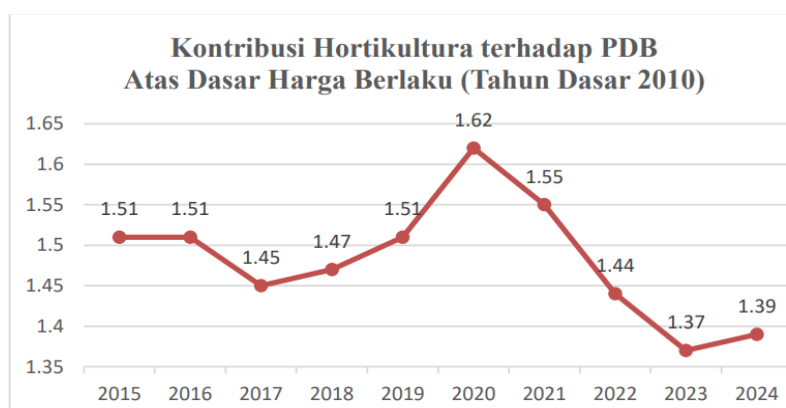
Keywords: supply chain; value chain; crystal guava; PT Kreasi Tani BumiAji

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam pembangunan ekonomi, khususnya di Indonesia. Kontribusinya tidak hanya terlihat dari sumbangannya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga dari perannya sebagai penyedia bahan baku bagi sektor-sektor ekonomi lainnya (Kusuma et al., 2024). Dapat diartikan bahwa, banyak sektor dalam perekonomian yang bergantung pada hasil pertanian sebagai input utama dalam proses produksinya. Ketergantungan ini menunjukkan bahwa pertanian merupakan fondasi penting dalam mendukung aktivitas ekonomi secara keseluruhan. Pertanian dalam Program Pembangunan Nasional diarahkan pada swasembada pangan dan pembangunan tanaman hortikultura. Hortikultura merupakan salah satu sub sektor pertanian yang memiliki peranan penting dalam perekonomian (Jaskani, 2021). Komoditas hortikultura meliputi tanaman sayuran, tanaman obat, tanaman hias, tanaman buah, dan florikultura (Kementrian Pertanian RI). Sektor ini tidak hanya berfungsi sebagai penyedia pangan, tetapi juga sebagai sumber

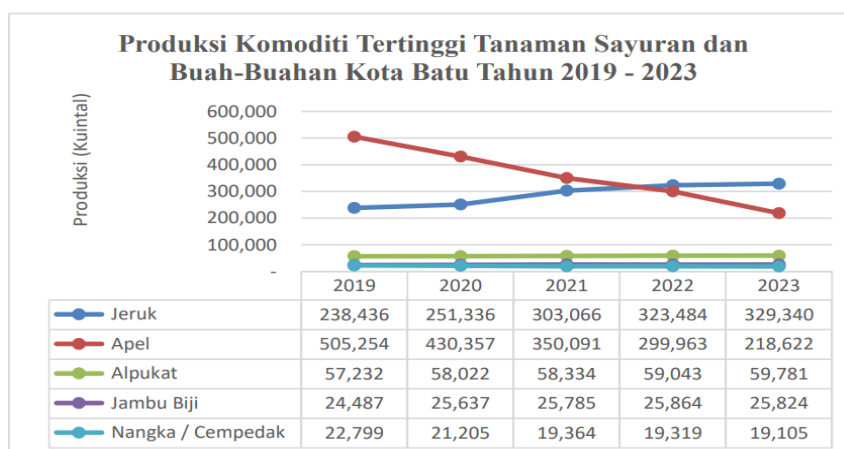
pendapatan yang signifikan bagi petani dan pelaku usaha lainnya (Herlambang & Musriati, 2022; Waluyo, 2023).

Pada periode 2015 hingga 2020, subsektor hortikultura menunjukkan tren peningkatan lalu penurunan kontribusi terhadap PDB. Menurut Jaskani (2021) beberapa faktor yang mempengaruhi kontribusi sub sektor hortikultura antara lain penggunaan benih berkualitas, penerapan teknologi pertanian modern, peningkatan kapasitas petani, permintaan pasar, serta kolaborasi antar pihak untuk mendorong produktivitas dan nilai jual produk hortikultura. Penurunan kontribusi hortikultura terhadap PDB akan berdampak pada keberlanjutan dan daya saing sektor hortikultura di Indonesia. Hal ini juga ditegaskan oleh Saptana et al. (2025), bahwa efektivitas rantai nilai dan kemitraan petani dengan pasar modern berperan penting dalam menjaga daya saing komoditas hortikultura di tingkat nasional. Berikut kontribusi hortikultura terhadap PDB Indonesia pada tahun 2015 – 2024 :



Gambar 1. Kontribusi Hortikultura terhadap PDB dalam Persen

Kota Batu memiliki tanah yang subur dan cocok untuk kegiatan budidaya pertanian. Kota Batu terletak di dataran tinggi dengan ketinggian 700 – 1700 meter di atas permukaan laut sehingga memiliki suhu udara yang rendah dan kelembaban yang tinggi, sehingga tanaman hortikultura seperti apel, jeruk, sayuran organik dan bunga potong tumbuh subur di wilayah ini (BPS Kota Batu, 2023). Kota Batu berpotensi meningkatkan ketahanan pangan sekaligus kesejahteraan petani lokal. Selain itu, petani hortikultura di wilayah Jawa Timur menunjukkan adaptasi yang baik terhadap perubahan iklim melalui penerapan teknologi dan diversifikasi tanaman (Atasa et al., 2024). Berikut data produksi komoditi tanaman sayuran dan buah-buahan tahunan Kota Batu Kota Batu pada tahun 2019 – 2023:



Gambar 2. Produksi Komoditi Tertinggi Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Kota Batu

Kota Batu dengan kondisi geografis yang dimiliki memiliki potensi besar dalam pengembangan komoditas hortikultura. Salah satu komoditas hortikultura yang dikembangkan adalah jambu kristal. Jambu kristal merupakan varietas jambu biji yang dikenal dengan karakteristik bijinya yang sangat sedikit. Buah ini umumnya dikonsumsi dalam bentuk segar karena memiliki rasa yang manis dan tekstur yang renyah (Rustani & Susanto, 2019). Keunggulan ini menjadikan jambu kristal semakin diminati oleh konsumen karena lebih nyaman untuk dikonsumsi dan memiliki cita rasa yang disukai berbagai kalangan.

PT Kreasi Tani Bumiaji merupakan salah satu pelaku agribisnis di Kota Batu yang berperan penting dalam pengelolaan jambu kristal. Perusahaan ini menerapkan smart business dengan sistem pertanian terpadu berbasis teknologi (integrated farming system) guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas pertanian, serta mendukung kemandirian dan kesejahteraan petani secara berkelanjutan (PT Kreasi Tani BumiAji, 2025). Saat ini, PT Kreasi Tani Bumiaji telah menjalin kemitraan dengan 21 petani regional untuk memperkuat produksi, distribusi hasil pertanian, dan pengembangan produk olahan berkualitas. Tidak hanya sebagai penggerak usaha tani, perusahaan ini juga berperan sebagai penghubung antara petani dan pasar modern, termasuk sektor wisata dan ekspor. Namun demikian, perusahaan masih menghadapi tantangan besar seperti dampak perubahan iklim yang menimbulkan ketidakpastian musim tanam dan penurunan produktivitas tanaman, sehingga dibutuhkan strategi adaptasi agar keberlanjutan usaha tetap terjaga (Akmalia, 2022; Bibi & Rahman, 2023). Selain itu, penerapan sistem rantai pasok berbasis digital atau e-supply chain juga dinilai dapat membantu meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan dalam sector agrikultur (Keefe et al., 2024). Oleh karena itu, diperlukan upaya adaptasi yang tepat agar perusahaan mampu menjaga stabilitas produksi dan tetap kompetitif di tengah kondisi iklim yang tidak menentu.

Analisis rantai pasok dan value chain sangat penting karena memberikan gambaran yang komprehensif mengenai bagaimana aliran produk, informasi, dan keuangan terjadi dari petani hingga ke konsumen. Dengan memetakan jaringan distribusi secara rinci, peneliti dapat mengidentifikasi berbagai aktor yang terlibat, fungsi setiap aktor, serta sejauh mana setiap mata rantai mengambil margin pemasaran dan bagian keuntungan (Rahayu et al., 2021). Pemetaan rantai pasok dan rantai nilai dapat memberikan gambaran mengenai margin keuntungan, dan distribusi nilai antar pelaku yang secara langsung memengaruhi daya saing produk di pasar. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat mengenali titik-titik inefisiensi, potensi penghematan biaya, serta peluang peningkatan pendapatan bagi setiap pelaku usaha yang terlibat.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mix methode (Vebrianto et al., 2020). Menurut Sugiyono (2015) metode penelitian campuran mengkombinasikan atau menggabungkan antara pendekatan kuantitatif dengan pendekatan kualitatif untuk digunakan secara bersama-sama dalam suatu penelitian, sehingga diperoleh data yang lebih komprehensif, valid, reliabel, dan obyektif. Desain yang dipakai dalam penelitian ini adalah convergent paralld design, yaitu desain dimana peneliti mengumpulkan data kuantitatif dan kualitatif secara bersamaan, kemudian menganalisis dan mengintegrasikannya untuk memperoleh hasil yang saling melengkapi (Cresswell & Plano Clark, 2017; Demir & Pismek, 2018).

Penelitian ini dilaksanakan di PT Kreasi Tani Bumiaji, yang berlokasi di Kelurahan Bumiaji, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu, Provinsi Jawa Timur. Lokasi ini dipilih secara purposive karena PT Kreasi Tani Bumiaji merupakan salah satu pelaku usaha hortikultura yang aktif dalam pengelolaan jambu kristal, mulai dari proses produksi, pengemasan, hingga distribusi ke konsumen. Selain itu, perusahaan ini memiliki peran penting dalam membangun kemitraan dengan petani lokal dan telah mengembangkan system pemasaran yang mencakup

beberapa rantai distribusi dari hulu hingga hilir. Fokus penelitian ini adalah menganalisis rantai pasok, dan rantai nilai jambu kristal pada PT Kreasi Tani Bumiaji di Kota Batu dengan pendekatan mix method. Pada penelitian ini menggunakan dua sumber data, yaitu: data primer yang diperoleh secara langsung melalui wawancara, observasi, lapangan, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui studi dokumentasi dan telaah literatur dari berbagai sumber. Analisis data digunakan dalam penelitian dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif, yaitu:

1. Analisis data mode interaktif, yaitu menggunakan empat tahapan yang harus dilakukan, yaitu: pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Miles & Huberman, 2014).
2. Analisis rantai nilai, dalam penelitian ini menggunakan margin pemasaran dan farmer's share. Margin pemasaran dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dan seberapa besar bagian harga yang diterima oleh masing-masing pelaku dalam rantai pasok jambu kristal PT Kreasi Tani BumiAji. Margin pemasaran dapat diketahui rumus sebagai berikut:

$$MP = HJ - HP$$

Keterangan:

MP : Margin pemasaran (Rp/kg)

HJ : Harga jual komoditas/produk (Rp/kg)

HP : Harga pembelian komoditas (Rp/kg)

Sedangkan pada besarnya bagian yang diterima petani menggunakan farmer's share. Farmer's share dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut:

$$FS = \frac{HP}{HK} \times 100\%$$

Keterangan :

FS : Farmer's Share

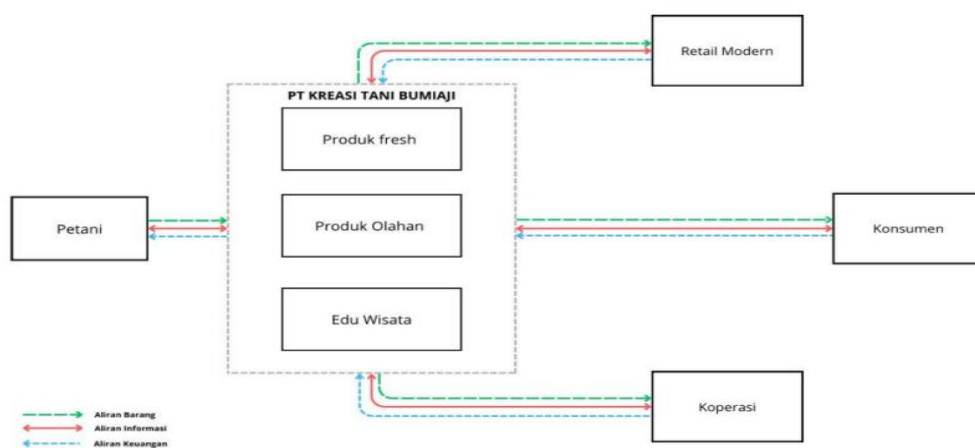
HP : Harga di tingkat petani (Rp/kg)

HK : Harga di tingkat perusahaan (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rantai Pasok Jambu Kristal PT Kreasi Tani BumiAji

Aliran produk mengalir dari hulu ke hilir. Jambu kristal melewati beberapa jaringan distribusi. Jambu kristal dipanen dari petani dan dikumpulkan oleh PT Kreasi Tani BumiAji untuk dilakukan pengelolaan pascapanen dengan melakukan grading dalam kategori A yaitu dengan berat > 250 gram, kategori B dengan berat 150-249 gram, kategori C dengan berat < 150 gram dan kategori olahan. Dalam penelitian Soesilowati et al., (2024) mengatakan bahwa pengolahan menjadi makanan setengah jadi dapat memperpanjang masa simpan dan meningkatkan nilai jual. PT Kreasi Tani BumiAji mendistribusikan produk hortikultura ke retail modern seperti: produk fresh jambu Kristal dan olahan rujak shake. Selain itu, produk jambu kristal juga didistribusikan langsung kepada konsumen seperti melalui peserta pelatihan P4S atau wisatawan yang ada di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu.



Gambar 2. Aliran Rantai Pasok Jambu Kristal PT Kreasi Tani BumiAji

Aliran produk hortikultura yang dipanen dari petani untuk didistribusikan ke PT Kreasi Tani BumiAji hingga retail modern menggunakan transportasi darat yang dimiliki dan dioperasikan secara langsung oleh BumiAji Sejahtera. Penggunaan transportasi milik sendiri dilakukan dengan tujuan untuk memastikan efisiensi dalam manajemen rantai pasok, menjaga kualitas serta kesegaran produk hortikultura selama proses pengiriman, serta memberikan fleksibilitas yang lebih tinggi dalam penjadwalan dan distribusi. Selain itu, pengelolaan transportasi secara internal juga berkontribusi dalam penghematan biaya logistik jangka panjang dan mempermudah mitra petani dalam mendistribusikan hasil panen tepat waktu dan terkoordinasi. Meskipun demikian, terdapat kendala berupa waktu pengambilan panen yang terkadang cukup lama, sehingga berdampak pada menurunnya tingkat kesegaran produk, khususnya pada buah jambu yang sampai ke konsumen akhir tidak dalam kondisi yang optimal. Dengan sistem distribusi dan transportasi yang terintegrasi ini, PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu berupaya semaksimal mungkin untuk memastikan bahwa produk hortikultura dapat sampai ke tangan konsumen dalam kondisi terbaik, sekaligus mengatasi berbagai tantangan yang muncul dalam proses rantai pasok. Berikut data panen dan pengiriman ke retail modern komoditas jambu kristal di PT Kreasi Tani BumiAji pada tahun 2023.

Tabel 1. Rekapitulasi Panen & Pengiriman Retail Tahun 2023

Bulan	Panen	Pengiriman Retail	
	Kg	Produk Fresh (kg)	Olahan (Pack)
Januari	5.020	1.591	6.611
Februari	8.678	3.554	12.232
Maret	9.122	3.872,2	12.994
April	4.372	1.779	6.151
Mei	5.143	2.615	7.758
Juni	3.518	1.655	5.173
Juli	2.891	1.623	4.514
Agustus	2.685	1.131	3.816
September	2.999	867	3.866
Oktober	5.226	1.845	7.072
November	3.890	1.191	5.082
Desember	2.023	800	2.823
Total	55.568	22.524	78.092

Sumber: PT Kreasi Tani BumiAji (2025)

Berdasarkan rekapitulasi panen dan pengiriman retail pada tahun 2023, terlihat bahwa total panen mencapai 55.568 kg, sedangkan distribusi produk segar hanya 22.524 kg, jauh lebih rendah dibandingkan jumlah yang dialihkan ke produk olahan sebesar 78.092 pack. Data ini merupakan rekapitulasi pengiriman ke retail modern, belum termasuk penjualan langsung ke konsumen. Namun dengan menggunakan data tersebut, dapat menjadi acuan bahwa adanya kesenjangan signifikan antara hasil panen dan penyerapan pasar dalam bentuk produk segar. Hal ini mengindikasikan terjadinya excess supply yang mendorong PT Kreasi Tani BumiAji untuk mengalihkan ke produk olahan agar umur simpan lebih panjang dan nilai tambah meningkat. Tren bulanan memperlihatkan pola serupa, misalnya pada Februari dan Maret dengan panen tinggi yaitu 8.678 kg dan 9.122 kg, distribusi produk segar hanya sekitar 40% dari panen, sementara sebagian besar dialihkan ke produk olahan yaitu 12.232 pack dan 12.994 pack. Dengan demikian, strategi pengolahan terbukti menjadi langkah penting dalam menjaga kontinuitas rantai pasok, mengurangi risiko kerugian akibat pembusukan, serta memperluas saluran pemasaran di luar distribusi segar.

Aliran Informasi pada Industri Hortikultura PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu

Aliran informasi dalam rantai pasok hortikultura di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu berlangsung secara timbal balik, mulai dari petani hingga retail modern dan sebaliknya. Menurut Saragih dalam Rahayu et al (2021) menyatakan bahwa aliran transparansi dan intensitas aliran informasi yang baik dapat membangun kepercayaan antara mitra dalam rantai pasok. Di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu, aliran informasi dari hulu ke hilir digunakan untuk menyesuaikan permintaan dan penawaran produk hortikultura, memastikan ketersediaan barang dari petani hingga sampai ke retail modern atau konsumen akhir. Sementara itu, aliran informasi dari hilir ke hulu berfungsi untuk memberikan informasi terkait harga dan permintaan pasar kepada petani. Harga produk telah ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama sejak awal, sehingga petani dan mitra memiliki kepastian dalam penjualan. Dengan sistem ini, komunikasi dalam rantai pasok menjadi lebih efektif, meningkatkan kepercayaan antar pihak, dan memastikan kelancaran distribusi produk hortikultura.

Aliran Keuangan komoditas jambu kristal di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu

Mekanisme aliran keuangan pada rantai pasokan jambu kristal di PT Kreasi Tani BumiAji sangat ditekankan pada bagaimana sistem transaksi pembayaran yang digunakan oleh masing-masing mata rantai. Hasil berupa sistem transaksi pembayaran pada mekanisme aliran keuangan dapat dilihat pada Tabel 2 berikut

Tabel 2. Sistem transaksi pembayaran PT Kreasi Tani BumiAji

No	Aliran Keuangan	Sistem Transaksi Pembayaran		
		Tunai	Kredit	Konsinyasi
1	Dari Petani ke PT Kreasi Tani BumiAji	V	V	-
2	Dari PT Kreasi Tani ke Konsumen Akhir	V	-	-
3	Dari PT Kreasi Tani ke retail Modern	-	-	V
4	Dari PT Kreasi Tani BumiAji ke Koperasi	-	V	-

Sumber: Data Penulis (2025)

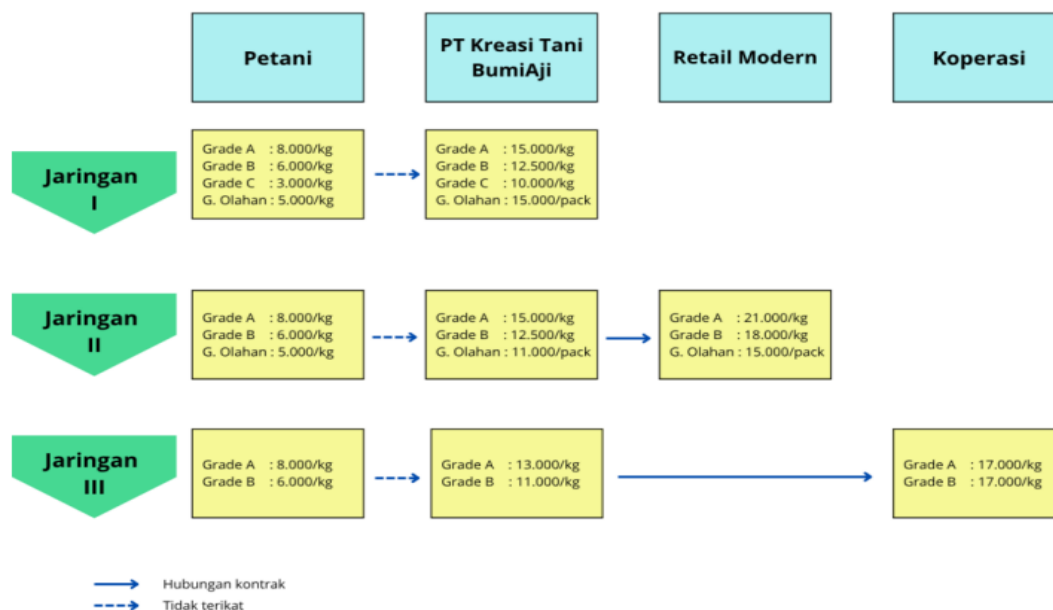
Dalam rantai pasok hortikultura di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu, aliran keuangan bagi petani dilakukan melalui sistem pembayaran fleksibel berupa tunai dan kredit. Petani menerima hasil penjualan secara berkala dengan pencairan dana tiap 1–2 minggu, serta akses dana lebih awal jika diperlukan. Sistem ini memberikan kenyamanan dan kepastian penghasilan petani serta mendukung kelangsungan usaha hortikultura perusahaan.

Aliran keuangan dari PT Kreasi Tani Bumiaji ke konsumen akhir dan peserta pelatihan dilakukan dengan transaksi tunai, termasuk pembayaran non-tunai melalui QRIS. Sistem ini menjaga kualitas produk dan mempercepat perputaran keuangan. Pembayaran ke retail modern dilakukan melalui sistem konsinyasi dengan pembayaran secara tunai atau transfer bank sesuai ketentuan waktu. Sedangkan pembayaran ke koperasi menggunakan transaksi kredit yang memberi fleksibilitas dan mendukung kelancaran pasokan produk.

Rantai Nilai Jambu Kristal PT Kreasi Tani BumiAji

Rantai nilai merupakan gabungan aktivitas yang dibutuhkan untuk membuat dan menambahkan nilai pada suatu produk. Organisasi rantai nilai merupakan sebuah hubungan manajemen atau sistem kerja yang terorganisir diantara anggota jaringan sepanjang rantai pasok, dalam organisasi rantai nilai keuntungan yang dicapai bukan hanya untuk sepihak namun dapat dirasakan pada semua pihak yang terkait dalam jaringan rantai pasok (Rahayu et al., 2021). Rantai nilai berfungsi untuk memetakan hasil penelitian untuk masing-masing jaringan distribusi komoditas jambu kristal di PT Kreasi Tani BumiAji.

Setiap aktivitas rantai nilai melibatkan sejumlah aktor yang ada di setiap jaringan distribusi PT Kreasi Tani BumiAji, retail modern, koperasi yang akan ditunjukkan pada Gambar 2. Rantai nilai dalam penelitian ini membahas terkait pemetaan dari kegiatan distribusi komoditas jambu kristal di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu dan penjelasan dari aktor-aktor yang terlibat di dalam BumiAji Sejahtera. Pada rantai nilai industri hortikultura PT Kreasi Tani BumiAji di Kota Batu terdapat beberapa aktor mulai dari petani hingga ke konsumen akhir. Berikut pemetaan rantai nilai komoditas jambu Kristal di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu:



Gambar 3. Pemetaan Rantai Nilai Komoditas Jambu Kristal di PT Kreasi Tani BumiAji

Petani

Jambu kristal merupakan komoditas utama PT Kreasi Tani Bumiaji yang diproduksi melalui kemitraan dengan 23 petani di Kota Batu, dengan luas lahan berkisar antara 400 hingga 2.000 meter persegi. Sebagian besar petani mitra melakukan panen 1-2 kali per minggu dengan kapasitas produksi 360–1.000 kg per kali panen, yang dipengaruhi oleh faktor cuaca seperti musim hujan berkepanjangan dan kondisi ekstrem yang menurunkan produktivitas. Untuk mempercepat perbanyak tanaman secara vegetatif, petani menggunakan metode cangkok yang dinilai efektif dalam mempercepat hasil buah. Setelah panen, jambu kristal langsung

didistribusikan ke PT Kreasi Tani BumiAji. Permasalahan yang dihadapi oleh petani saat ini yaitu fluktuasi harga yang tidak menentu (Simangunsong & Syamsiyah, 2024).

Salah satu keuntungan bagi petani bermitra dengan PT Kreasi Tani BumiAji adalah harga jual yang stabil, sehingga dapat mengatasi masalah fluktuasi harga yang tidak menentu di pasar. Harga yang diterima petani adalah Rp 8.000/kg untuk grade A, Rp 6.000/kg untuk grade B, Rp 3.000/kg untuk grade C, dan Rp 5.000 untuk produk olahan. Dalam pola kemitraan ini, PT Kreasi Tani lebih mengedepankan asas kepercayaan, terutama dengan petani berusia tua yang kurang terbiasa dengan kontrak tertulis, meskipun kontrak formal mulai diterapkan pada petani generasi muda untuk memperjelas hak dan kewajiban. Saat ini, mayoritas petani mitra aktif masih berusia tua, sehingga sistem kemitraan lebih dominan berbasis kepercayaan dibandingkan kontrak resmi.

PT Kreasi Tani BumiAji

PT Kreasi Tani BumiAji merupakan ekosistem agribisnis yang berperan tidak hanya sebagai tempat produksi dan distribusi hasil pertanian, tetapi juga dalam pengolahan produk hortikultura serta edukasi pertanian (PT Kreasi Tani BumiAji, 2025). Aktivitas perusahaan dimulai dari pembelian produk hortikultura dari mitra petani yang mendistribusikan produknya sesuai permintaan BumiAji Sejahtera, walaupun petani juga dapat menawarkan produk secara mandiri. Hubungan ekonomi antara mitra petani dan PT Kreasi Tani BumiAji sangat kuat karena perusahaan membantu menjual hasil panen petani, mempermudah distribusi hasil panen tanpa harus diambil sendiri oleh petani. Produk jambu kristal yang diolah telah melewati prosedur operasional standar (SOP) yang meliputi tahap pascapanen seperti pembersihan, pengeringan, sortir berdasarkan grade, dan pengemasan yang menggunakan foam dan plastik wrap untuk meningkatkan nilai tambah dan melindungi produk dari serangan lalat buah.

Penjualan jambu kristal dilakukan dengan tiga grade utama yang masing-masing memiliki harga jual langsung ke konsumen, yaitu Grade A Rp 15.000/kg, Grade B Rp 12.500/kg, dan Grade C Rp 10.000/kg, serta produk olahan yang dipasarkan dengan harga Rp 15.000/pcs. Di pasar retail modern, harga yang berlaku sedikit lebih rendah, yaitu Grade A Rp 15.000/kg, Grade B Rp 12.500/kg, dan produk olahan rujak shake Rp 11.000/pack. Perbedaan harga tersebut menunjukkan adanya strategi pasar berbeda antara penjualan langsung dan retail modern, di mana margin keuntungan dapat ditingkatkan dengan diversifikasi saluran distribusi melalui produk segar dan olahan. Hal ini penting untuk menjaga keberlanjutan usaha dan meningkatkan daya saing produk jambu kristal PT Kreasi Tani BumiAji.

Retail Modern

Retail modern merupakan suatu pasar yang sebagai penyedia barang dan jasa dengan menggunakan manajemen, modern, dan canggih seperti supermarket, minimarket, dan lain lain. PT Kreasi Tani BumiAji mengirimkan barang ke retail modern untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk di kalangan masyarakat luas. Melalui retail modern, distribusi menjadi lebih efisien dan produk lebih mudah dijangkau konsumen. Selain itu, kehadiran jambu kristal PT Kreasi Tani BumiAji ke retail modern juga membantu meningkatkan citra dan daya saing produk. Langkah ini sekaligus mendukung pengembangan usaha dan kemitraan dengan berbagai pihak.

Jambu kristal yang dikelola oleh PT Kreasi Tani BumiAji didistribusikan ke beberapa retail modern, antara lain Lai-Lai Supermarket, WESB Batu, Sayur Box, dan Indomarco. Produk jambu kristal segar dijual dalam dua kategori, yaitu grade A seharga Rp21.000/kg dan grade B seharga Rp18.000/kg. Sebelum dikirim, jambu kristal dikemas secara higienis menggunakan foam dan wrap untuk menjaga kualitas dan kebersihannya hingga sampai ke tangan konsumen. Proses pengemasan ini memberikan nilai tambah pada produk jambu kristal. Selain produk segar, PT Kreasi Tani BumiAji juga mendistribusikan produk olahan jambu

kristal berupa rujak shake ke retail modern, khususnya Lai-Lai Supermarket dan WESB Kota Batu, dengan harga jual sebesar Rp15.000/pack.

Koperasi

PT Kreasi Tani BumiAji menjalin kemitraan dengan Koperasi Produsen Multi Pihak COOSAE dalam bidang pemasaran dan distribusi produk hortikultura, khususnya jambu kristal, dengan harga jual Rp 17.000/kg untuk grade A maupun grade B. Melalui kerjasama ini, COOSAE berperan sebagai perantara sekaligus mitra strategis yang memiliki jaringan luas dengan berbagai konsumen dan lembaga di seluruh Indonesia. Produk jambu kristal dari PT Kreasi Tani tidak hanya dipasarkan di wilayah lokal, tetapi juga dikirim ke berbagai daerah tujuan seperti Jakarta, Bali, dan Kalimantan. Pola distribusi ini memungkinkan peningkatan skala usaha karena memperluas akses pasar dan menambah peluang penjualan dalam jumlah yang lebih besar secara berkelanjutan. Selain itu, melalui dukungan koperasi, PT Kreasi Tani memperoleh manfaat dari sistem pemasaran yang lebih terorganisir, efisiensi biaya distribusi, serta jaminan stabilitas harga yang lebih kompetitif. Kerjasama ini juga memperkuat daya saing produk ditingkat nasional karena adanya kepastian jaringan distribusi dan akses ke pasar baru, sekaligus memperkuat posisi PT Kreasi Tani sebagai salah satu pemasok utama hortikultura dari Kota Batu.

Kinerja Rantai Pasok Komoditas Jambu Kristal PT Kreasi Tani BumiAji

Dalam penelitian ini, hasil perhitungan analisis margin pemasaran dan farmer share pada masing-masing saluran yang dijadikan sebagai tolak ukur tingkat efisiensi rantai pasokan komoditas jambu kristal di PT Kreasi Tani BumiAji Kota Batu sebagai berikut:

Tabel 3. Rekap nilai margin pemasaran dan farmer's share jambu kristal PT Kreasi Tani

BumiAji					
Grade	Jaringan	HP (Rp)	HK (Rp)	FS (%)	MP (Rp)
A	I	Rp. 8.000	Rp. 15.000	53%	Rp. 7.000
	II	Rp. 8.000	Rp. 21.000	38%	Rp. 13.000
	III	Rp. 8.000	Rp. 17.000	47%	Rp. 9.000
B	I	Rp. 6.000	Rp. 12.500	48%	Rp. 6.500
	II	Rp. 6.000	Rp. 18.000	33%	Rp. 12.000
	III	Rp. 6.000	Rp. 17.000	35%	Rp. 11.000
C	I	Rp. 3.000	Rp. 10.000	30%	Rp. 7.000
Olahan	I	Rp. 5.000	Rp. 15.000	33%	Rp. 10.000
	II	Rp. 5.000	Rp. 15.000	33%	Rp. 10.000

Sumber: Data Diolah (2025)

Berdasarkan hasil rekap perhitungan pada Tabel 3, diketahui bahwa harga jambu kristal bervariasi tergantung pada grade atau spesifikasi produk yang dibeli oleh PT Kreasi Tani BumiAji. Hal ini menunjukkan bahwa adanya diferensiasi kualitas produk berpengaruh terhadap pembentukan harga di tingkat petani maupun konsumen. Margin pemasaran sendiri merupakan selisih antara harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh petani. Menurut Mumbeya dalam Rahayu et al., (2021) margin pemasaran digunakan untuk mengukur kinerja dan efisiensi suatu sistem pemasaran, di mana semakin kecil margin menunjukkan sistem pemasaran yang lebih efisien, karena sebagian besar nilai harga produk yang diterima oleh petani.

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai margin pemasaran tertinggi terdapat pada jambu kristal grade A dan grade B di jaringan II, sedangkan margin pemasaran terendah terdapat pada jaringan I untuk seluruh grade (A, B, dan C). Perbedaan margin pemasaran ini disebabkan oleh variasi saluran distribusi dan jumlah lembaga perantara yang terlibat di masing-masing jaringan. Semakin panjang saluran distribusi, maka semakin banyak

biaya yang dikeluarkan untuk transportasi, penyimpanan, sortasi, dan pengemasan, sehingga menyebabkan margin pemasaran menjadi lebih tinggi. Selain faktor panjangnya saluran pemasaran, perbedaan margin juga dipengaruhi oleh segmentasi pasar yang dituju. Pada jaringan II, pasar yang dijangkau bersifat lebih luas dan menasar segmen konsumen modern, seperti retail modern yang menuntut standar mutu dan tampilan produk yang lebih tinggi. Hal ini menyebabkan adanya tambahan biaya untuk proses grading, packaging, dan branding yang tercermin dalam margin pemasaran yang lebih besar. Sebaliknya, jaringan I lebih berorientasi pada pasar lokal dengan proses distribusi yang lebih pendek, sehingga margin yang terbentuk menjadi lebih kecil, meskipun lebih efisien dalam konteks biaya. Dengan demikian, perbedaan margin pemasaran bukan hanya mencerminkan efisiensi saluran distribusi, tetapi juga menggambarkan strategi bisnis dan positioning produk di pasar. Meskipun jaringan I menunjukkan margin yang lebih rendah, jaringan tersebut tetap penting dalam mendukung stabilitas pasokan dan keberlanjutan usaha petani, sedangkan jaringan II berperan dalam ekspansi pasar dan peningkatan nilai ekonomi jambu kristal di tingkat retail modern.

Nilai farmer's share tertinggi terdapat pada jaringan I grade A dan B, masing-masing sebesar 53% dan 48%, sedangkan nilai terendah terdapat pada grade B jaringan II serta produk olahan pada jaringan I dan II sebesar 33%. Perbedaan ini disebabkan oleh panjang pendeknya saluran distribusi, jumlah lembaga perantara, serta fungsi pemasaran yang dilakukan di tiap tingkat. Pada jaringan I petani memperoleh bagian harga yang lebih besar karena jalur distribusi lebih pendek dan biaya pemasaran relatif kecil, sehingga selisih antara harga di tingkat petani dan harga di konsumen tidak terlalu jauh. Kondisi ini menunjukkan bahwa rantai pemasaran yang efisien dapat meningkatkan pendapatan petani secara langsung. Sebaliknya, pada jaringan II dan jaringan III nilai farmer's share lebih rendah karena adanya tambahan lembaga pemasaran yang menimbulkan biaya distribusi, pengemasan, promosi, serta margin keuntungan di setiap tingkat perantara. Pada produk olahan, nilai tambah lebih banyak dinikmati oleh PT Kreasi Tani BumiAji dibanding petani sebagai penyedia bahan baku. Dengan demikian, semakin panjang rantai pemasaran dan semakin banyak fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga perantara, maka semakin kecil bagian harga yang diterima petani dari total harga yang dibayar oleh konsumen.

Berdasarkan hasil analisis margin pemasaran dan farmer's share, dapat disimpulkan bahwa perbedaan nilai keduanya dipengaruhi oleh panjang saluran distribusi, jumlah lembaga perantara, serta fungsi pemasaran yang dilakukan di setiap jaringan. Jaringan dengan saluran distribusi yang lebih pendek, seperti jaringan I, menunjukkan margin pemasaran yang lebih rendah namun farmer's share yang lebih tinggi, menandakan sistem pemasaran yang lebih efisien dan memberikan manfaat ekonomi lebih besar bagi petani. Sebaliknya, jaringan yang lebih panjang seperti jaringan II dan III memiliki margin pemasaran lebih tinggi namun farmer's share lebih rendah, karena adanya tambahan biaya distribusi, pengemasan, promosi, dan keuntungan di setiap perantara. Dengan demikian, semakin efisien suatu saluran pemasaran, semakin besar bagian harga yang diterima petani, dan sebaliknya, semakin panjang rantai distribusi maka semakin kecil proporsi pendapatan yang diterima petani dari harga yang dibayar konsumen.

KESIMPULAN DAN SARAN

PT Kreasi Tani BumiAji memainkan peran penting dalam pengelolaan rantai pasok dan rantai nilai komoditas jambu kristal di Kota Batu dengan mengintegrasikan petani mitra, proses produksi, pengolahan, dan distribusi hingga ke pasar modern dan konsumen akhir. Rantai pasok

yang terdiri dari aliran produk, informasi, dan keuangan berjalan terorganisir baik, mendukung efisiensi distribusi dan stabilitas harga bagi petani. Sistem kemitraan yang bersandar pada kepercayaan dan kontrak tertulis memberikan kepastian dan kesejahteraan bagi petani, serta memfasilitasi akses pasar yang lebih luas hingga ke tingkat nasional. Analisis rantai nilai menunjukkan bahwa margin pemasaran dan farmer's share dipengaruhi oleh panjang jalur distribusi dan jumlah lembaga perantara. Rantai distribusi yang lebih pendek menghasilkan efisiensi lebih tinggi dan pendapatan lebih besar bagi petani.

Strategi pengolahan produk hortikultura menjadi produk olahan membantu mengatasi kelebihan pasokan, meningkatkan masa simpan produk, dan menciptakan nilai tambah. Dengan sistem rantai pasok dan nilai yang terkelola dengan baik, PT Kreasi Tani Bumiaji mendukung keberlanjutan agribisnis jambu kristal sekaligus meningkatkan daya saing produk di pasar modern dan meningkatkan kesejahteraan petani mitranya. Secara keseluruhan, PT Kreasi Tani Bumiaji telah berhasil membangun ekosistem agribisnis yang mendukung produktivitas, distribusi efisien, dan nilai tambah produk hortikultura jambu kristal melalui integrasi teknologi, kemitraan, dan diversifikasi produk serta pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmalia, H. A. (2022). The Impact Of Climate Change On Agriculture In Indonesia And Its Strategies: A Systematic Review. *AGRITEPA: Jurnal Ilmu Dan Teknologi Pertanian*, 9(1), 145–160. <https://doi.org/10.37676/agritepa.v9i1.1691>
- Atasa, D., Widayanti, S., Laily, D. W., & Toiba, H. (2024). Horticultural Farmer's Perceptions and Adaptations to Climate Change in East Java, Indonesia. *HABITAT*, 35(1 SE-Articles), 114–121. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2024.035.1.11>
- Bibi, F., & Rahman, A. (2023). An Overview of Climate Change Impacts on Agriculture and Their Mitigation Strategies. *Agriculture (Switzerland)*, 13(8), 1–15. <https://doi.org/10.3390/agriculture13081508>
- BPS Kota Batu. (2023). *Statistika Hortikultura Kota Batu 2023*.
- Cresswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2017). *Designing and Conducting Mixed Methods Research* (3rd ed.). SAGE Publications. https://spada.uns.ac.id/pluginfile.php/510378/mod_resource/content/1/creswell.pdf
- Demir, S. B., & Pismek, N. (2018). A convergent parallel mixed-methods study of controversial issues in social studies classes: A clash of ideologies. *Kuram ve Uygulamada Egitim Bilimleri*, 18(1), 119–149. <https://doi.org/10.12738/estp.2018.1.0298>
- Herlambang, T., & Musriati, T. (2022). Efisiensi Dan Efektivitas Rantai Nilai Produk Hortikultura: Sebuah Kajian Komprehensif. *Agrotechbiz : Jurnal Ilmiah Pertanian*, 9(1 SE-Articles). <https://doi.org/10.51747/agrotechbiz.v9i1.977>
- Jaskani, M. (2021). Horticulture : An Overview. *Institute of Horticultural Sciences*, 12(4), 239–249. https://www.researchgate.net/publication/348621593_Horticulture_An_Overview
- Keefe, D. H. S., Jang, H., & Sur, J.-M. (2024). Digitalization for agricultural supply chains resilience: Perspectives from Indonesia as an ASEAN member. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 40(4), 180–186. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ajsl.2024.09.001>
- Kementrian Pertanian RI. (n.d.). *Perizinan Tanaman*.
- Kusuma, A. C., Fadilah, Z. R., Kamal, R. B., Syukria, I. H., Syifaulhaq, A., & Budiasih, B. (2024). Keterkaitan Dan Kontribusi Sektor Pertanian Di Indonesia: Analisis Input-Output. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 8(2), 643–657.

- <https://jepa.ub.ac.id/index.php/jepa/article/view/2471>
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Qualitative Data Analysis, Methods Sourcebook* (3rd ed.). Sage Publication.
- PT Kreasi Tani BumiAji. (2025). *Profil PT Kreasi Tani BumiAji*.
- Rahayu, N. F., Hardjomidjojo, H., & Raharja, S. (2021). Analisis Value Chain Dan Margin Pemasaran Rantai Pasok Tandan Buah Segar Sawit Rakyat Di Kabupaten Bengkalis. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 22(2), 109–120. <https://doi.org/10.21776/ub.jtp.2021.022.02.4>
- Rustani, D., & Susanto, S. (2019). Kualitas Fisik dan Kimia Buah Jambu ‘Kristal’ pada Letak Cabang yang Berbeda. *Buletin Agrohorti*, 7(2 SE-Artikel), 123–129. <https://doi.org/10.29244/agrob.7.2.123-129>
- Saptana, Ariningsih, E., Saliem, H. P., Ashari, Septanti, K. S., De Faveri, S., & Johnson, P. (2025). Supply chain and value chain analyses of West Java’s Gedong mango variety for modern markets: Analisis rantai pasok dan rantai nilai varietas mangga gedong Jawa Barat untuk pasar modern. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 23(1 SE-Analisis Kebijakan Pertanian), 93–112. <https://doi.org/10.21082/akp.v23.n1.2025.93-112>
- Simangunsong, R. T., & Syamsiyah, N. (2024). Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis Kendala dalam Rantai Nilai Agribisnis Selada Baby Romaine (Studi Kasus di PT . XYZ) Constraints in the Agribusiness Value Chain of Baby Romaine Lettuce (Lactuca Sativa Var . R. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 10(1), 336–342. <https://jurnal.unigal.ac.id/mimbaragribisnis/article/view/11730/pdf>
- Soesilowati, E., Mutiara, T., Fauzan, S., Prihatini, H. T., & Zulfia, B. (2024). Business Feasibility Analysis and Business Model Canvas of Banana as Raw Material for Food Industry. *African Journal of Biological Sciences*, 6(6), 8720–8730. <https://doi.org/10.33472/AFJBS.6.6.2024.8720-8730>
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Alfabeta.
- Vebrianto, R., Thahir, M., Putriani, Z., Mahartika, I., Ilhami, A., & Diniya. (2020). Mixed Methods Research: Trends and Issues in Research Methodology. *Bedelau: Journal of Education and Learning*, 1(2), 63–73. <https://doi.org/10.55748/bjel.v1i2.35>
- Waluyo, T. (2023). Optimizing Agribusiness Supply Chain Management in Increasing Agricultural Yields. *Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen Indonesia (JEAMI)*, 2(01 SE-Articles), 132–139. <https://doi.org/10.58471/jeami.v2i01.541>