

Peluang Pengembangan Agribisnis –Indonesia Timur

**Stakeholder Lokakarya
Konsultasi -
Cabe**

Surabaya, Indonesia 26th September, 2013



Peluang Pengembangan Agribisnis –Indonesia Timur (EI-ADO)



- Penelitian yang didukung ACIAR, dilaksanakan oleh Collins Higgins Consulting dan mitra Indonesia
- Tujuan EI-ADO adalah:
 - Mengidentifikasi lima rantai nilai komoditas yang paling potensial untuk meningkatkan pendapatan petani miskin di NTB, NTT dan Jawa Timur
 - Mengidentifikasi peluang dan intervensi yang paling potensial untuk meningkatkan efisiensi, daya saing dan pendapatan petani miskin
- Informasi dan rekomendasi dari studi EI-ADO akan membantu DFAT dalam mendesain program Australia Indonesia Partnership for Decentralisation – Rural Economic Development Program (AIPD-Rural).
 - Proyek pembangunan senilai \$112 juta yang didanai DFAT an befokus pada Indonesia Timur

AIPD-Rural



- **Tujuan:** Meningkatkan pendapatan bersih 1 juta petani (pria dan wanita) miskin setidaknya 30% pada tahun 2022 (300.000 diantaranya akan dicapai pada 2017)
- **Objektif:** untuk meningkatkan daya saing petani (pria dan wanita) miskin
- **Strategi:** Untuk mengatasi kendala "sistemik" di sektor pertanian yang penting bagi masyarakat miskin di kabupaten terpilih
- **Keluaran:**
 - Praktek praktek pertanian yang lebih baik
 - Meningkatnya akses terhadap sarana produksi dan pasar
 - Meningkatnya lingkungan bisnis yang baik di tingkat sub-nasional
- **Pendekatan:** Pembangunan berorientasi pasar atau M4P

Metodologi EI-ADO

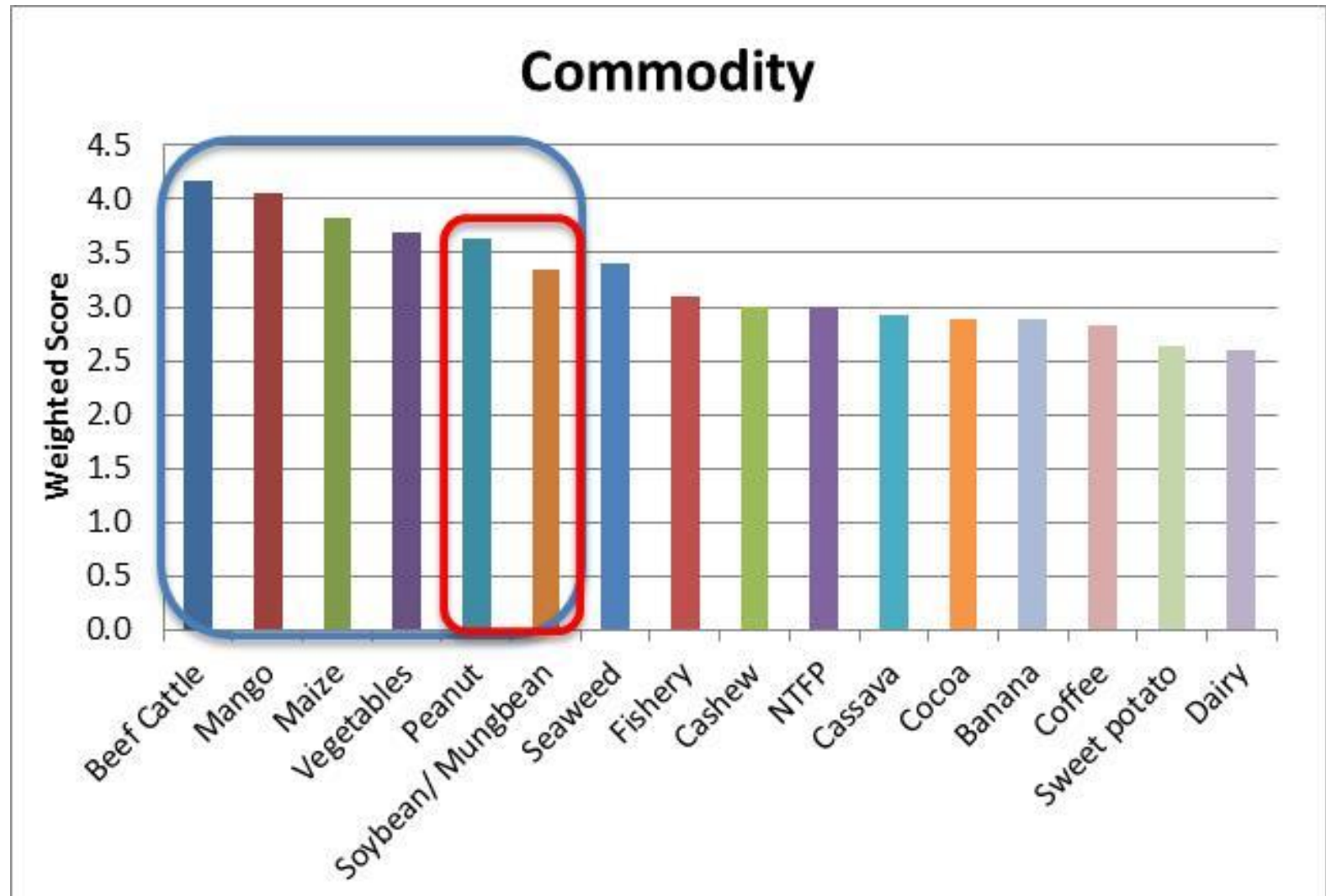


- Identifikasi awal 32 komoditas
- Reference Group (RG) menyeleksi hingga terpilih 16 komoditas utama.
- Kajian literatur dilaksanakan pada 16 komoditas utama.
- Konsultasi provinsi dan Reference Group untuk memilih komoditas prioritas
- Identifikasi 5 komoditas prioritas untuk studi rantai pasar

1. Ternak Sapi	
2. Kacang kacangan	kedelai, kc hijau, kc tanah
3. Mangga	
4. Jagung	
5. Sayuran	Cabe , bawang merah, tomat & kentang

Selamat Datang dan Perkenalan

Komoditas yang paling potensial untuk meningkatkan pendapatan petani miskin



Rantai Nilai Cabai



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research

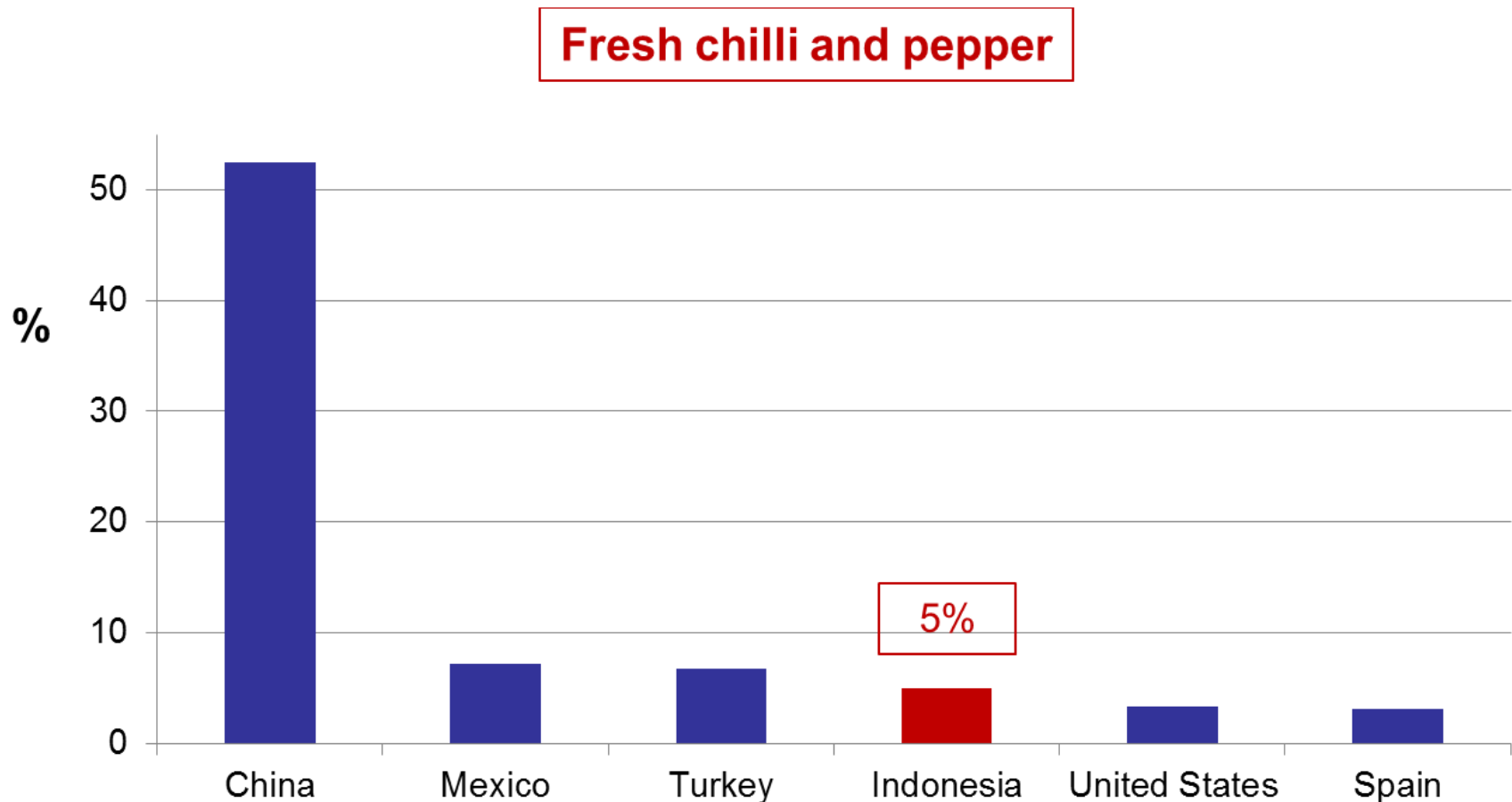


Area yang Dikunjungi



- Sampang dan Malang: dipilih untuk penelitian rantai nilai
- Batu: wawancara pertanian komersial, kelompok petani, eksportir, pedagang
- Kediri: mengunjungi pembibitan dan perusahaan bibit; mengembangkan pemahaman mengenai produksi yang lebih luas dan sistem marketing
- Sidoarjo: mengunjungi pasar
- Surabaya: mengunjungi pasar dan supermarket

Posisi Indonesia pada Produksi Global (2011)



Perdagangan Internasional

- Ekspor cabai segar (dan lada) berjumlah sangat kecil
- Impor telah meningkat dari basis yang kecil

	2007	2008	2009	2010	2011
ekspor (ton)	1,362	1,218	555	1,504	1,448
Impor (ton)	301	501	905	1,850	7,501

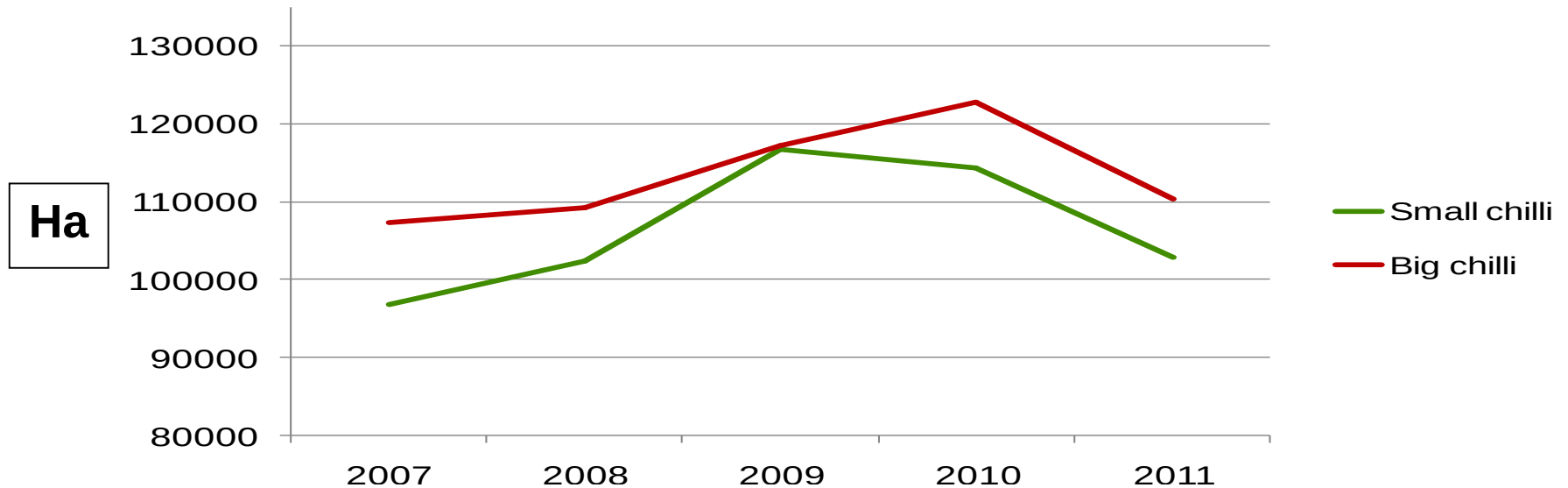
Perdagangan Internasional

- Ekspor cabai kering (dan lada) juga kecil
- Impor lebih signifikan dan meningkat

	2007	2008	2009	2010	2011
Ekspor (ton)	958	557	1,539	1,688	1,263
Impor (ton)	11,439	14,891	15,516	16,541	19,998

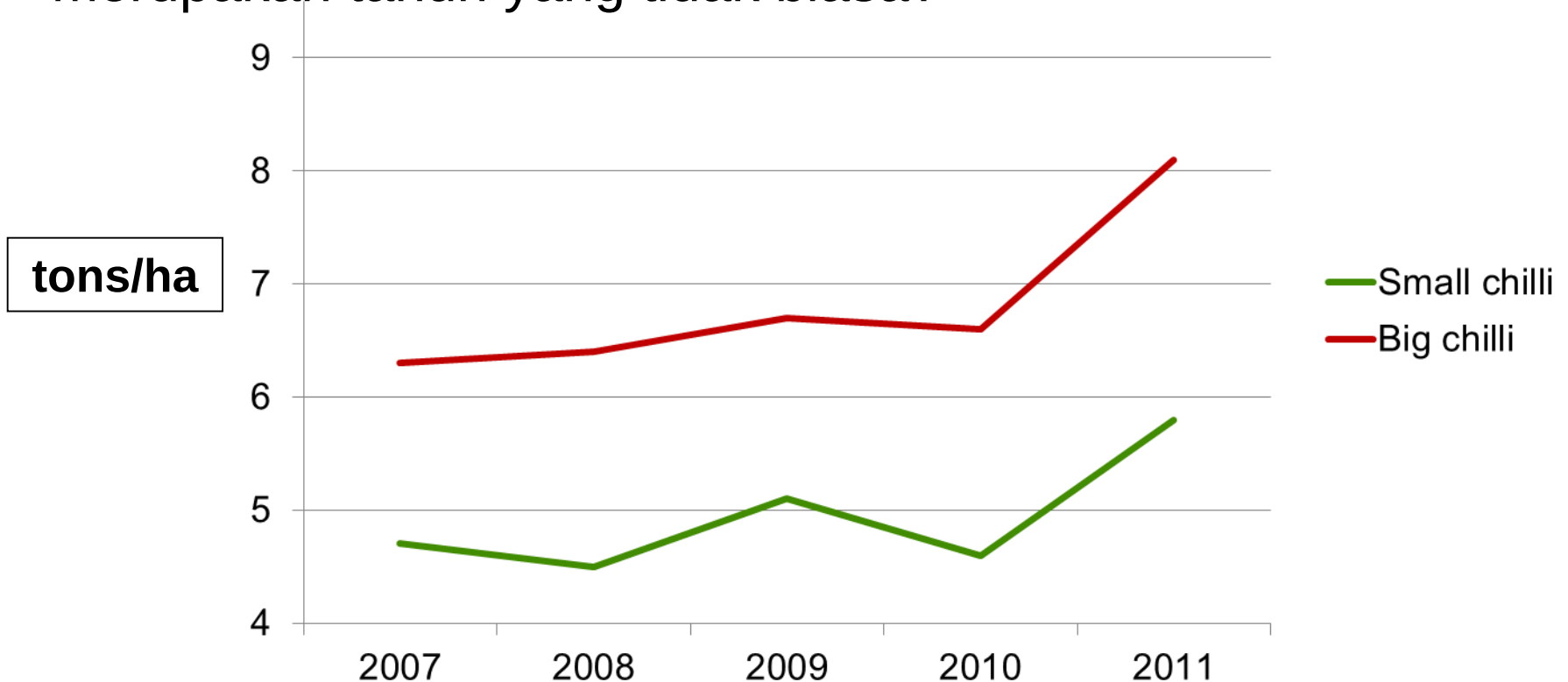
Statistik Produksi

- Pada sektor sayuran Indonesia, cabai merupakan yang terbesar dalam hal area



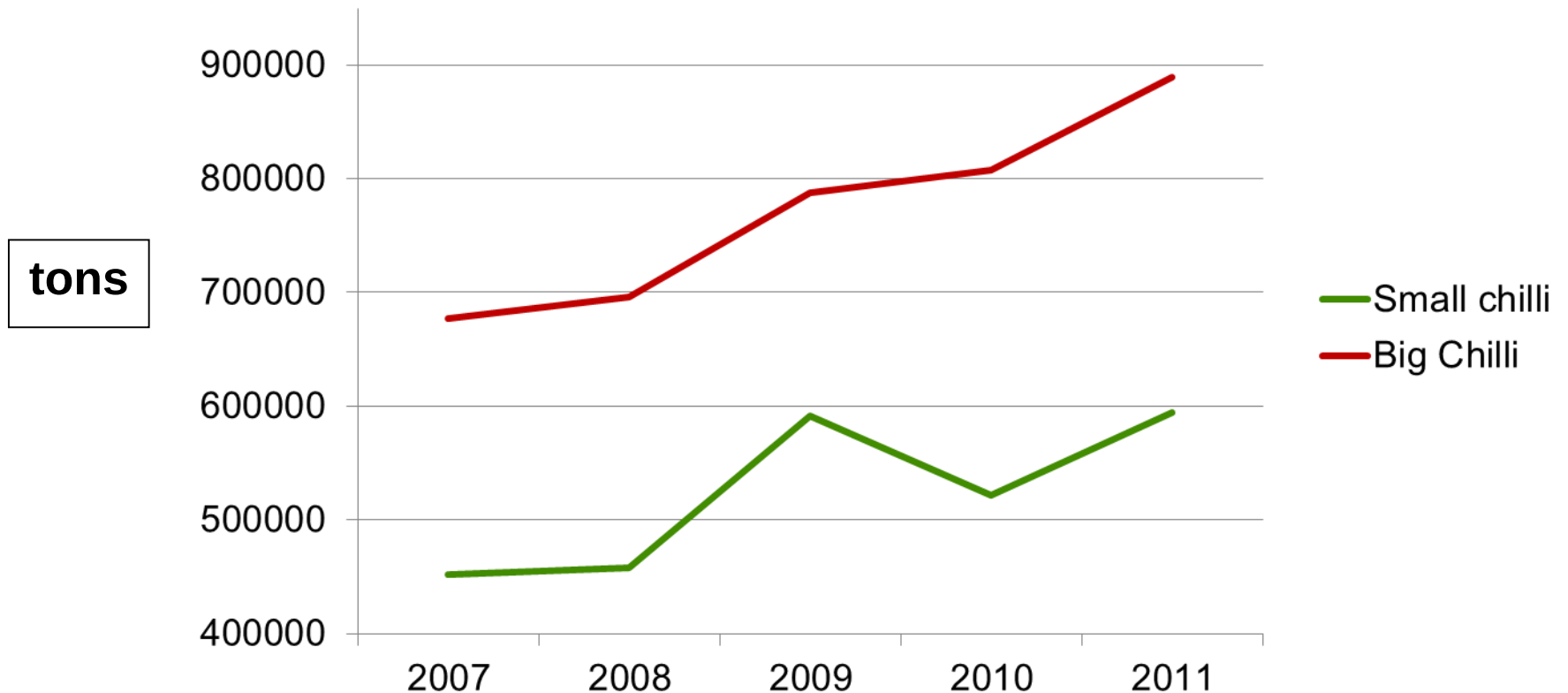
Statistik Prouksi

- Apakah hasil panen meningkat ataukah tahun 2011 merupakan tahun yang tidak biasa?



Statistik Produksi

- Produksi cabai besar dan kecil berkembang



Distribusi Geografis

- Penanaman cabai kecil terkonsentrasi di Jawa**
(khususnya Jawa Timur)

	Rata-rata 2009-11	Bagian %
Indonesia (ha)	102,760	100
:		
Jawa Timur	43,602	42
Jawa Tengah	13,970	14
Jawa Barat	7,697	8
NTB	5,142	5

	Rata-rata 2009-11	Bagian %
Indonesia (Tons)	569,075	100
:		
Jawa Timur	167,237	29
Jawa Tengah	68,854	12
Jawa Barat	98,816	17
NTB	22,530	4

Distribusi Geografis

- **Penanaman cabai besar terkonsentrasi di Jawa dan Sumatra**

	2009-11	Bagian %		2009-11	Bagian %
Indonesia (ha)	116,758	100	Indonesia (Ton)	827,815	100
:			:		
Jawa Tengah	23,195	19.9	Jawa Tengah	131,232	16
Jawa Barat	16,041	13.7	Jawa Barat	190,446	23
Sumatra Utara	15,836	13.6	Sumatra Utara	158,975	19
Jawa Timur	13,386	11.5	Jawa Timur	70,336	9
NTB	708	0.6			
NTT	622	0.5			

Hasil Panen di tingkat Provinsi



- Jawa Barat unggul dalam hal produktivitas pertanian cabai kecil

	Rata-rata 2009-11	Perubahan (%) 2009-11
<u>Indonesia (ton/ha)</u>	5.1	14
Jawa Timur	3.9	19
Jawa Tengah	4.9	-3
Jawa Barat	12.8	-6
NTB	4.2	-16

Hasil Panen di tingkat Provinsi



- Sumatra Utara dan Jawa Barat unggul dalam hal produktivitas pertanian cabai besar

	Rata-rata 2009-11	Perubahan (%) 2009-11
<u>Indonesia (ton/ha)</u>	7.1	17
Jawa Tengah	5.7	3
Sumatra Utara	15.8	59
Jawa Barat	12	5
Jawa Timur	5.3	1

Konsumsi



- Cabai Kecil (kadar kepedasan) dan cabai merah besar (warna) memiliki fungsi yang berbeda dalam pengolahan dan konsumsi
- Cabai kecil dengan warna campuran dan cabai kecil warna hijau memiliki fungsi penggunaan yang berbeda pada masakan Indonesia

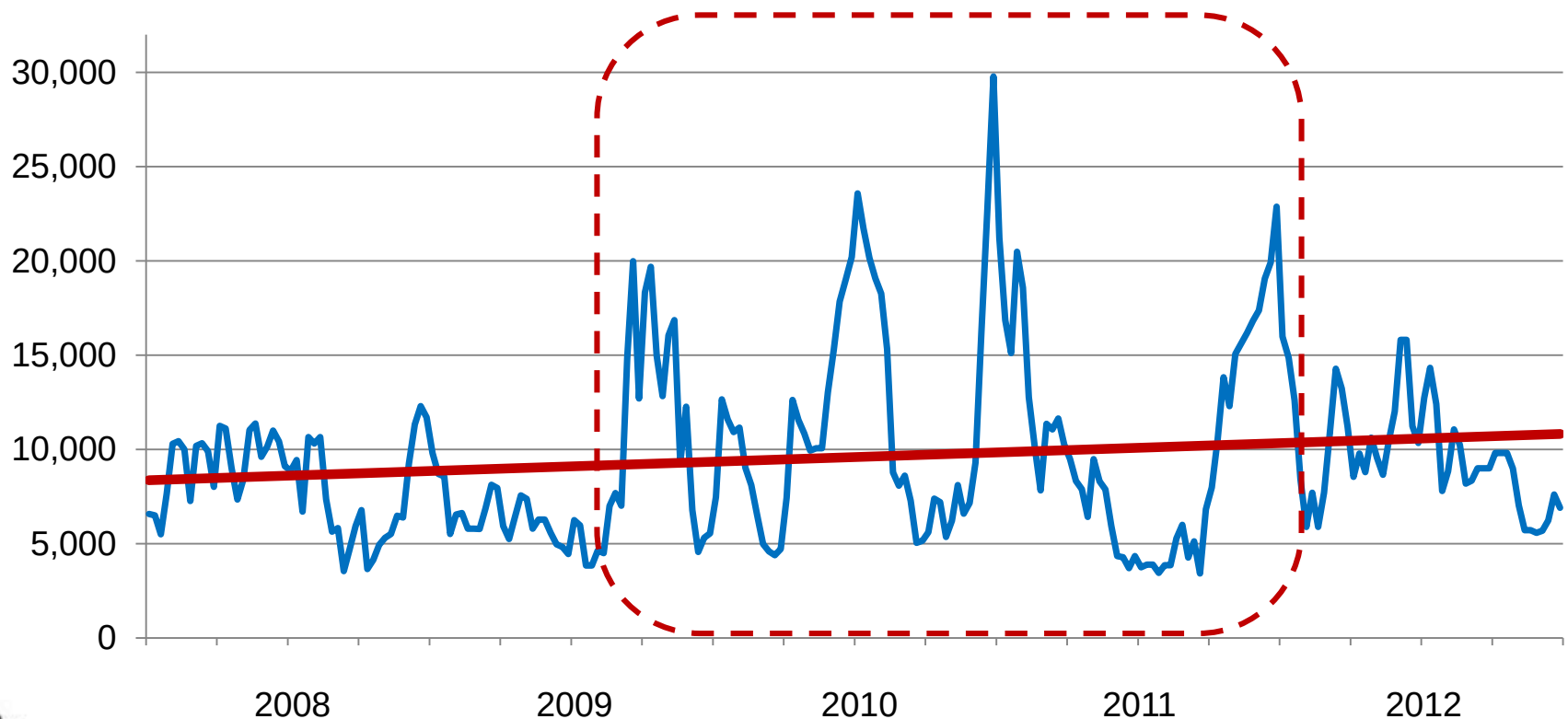
Konsumsi

- Jenis cabai yang berbeda dan tidak saling menggantikan!
- Pasar untuk masing masing jenis cabai sudah tersegmentasi

Akhir Juli	kecil campuran	Hijau kecil	Keriting	Merah besar	Hijau besar
Harga petani Malang			22,000		
Harga eceran Sidoarjo	62,000	14,000		18,000	9,000

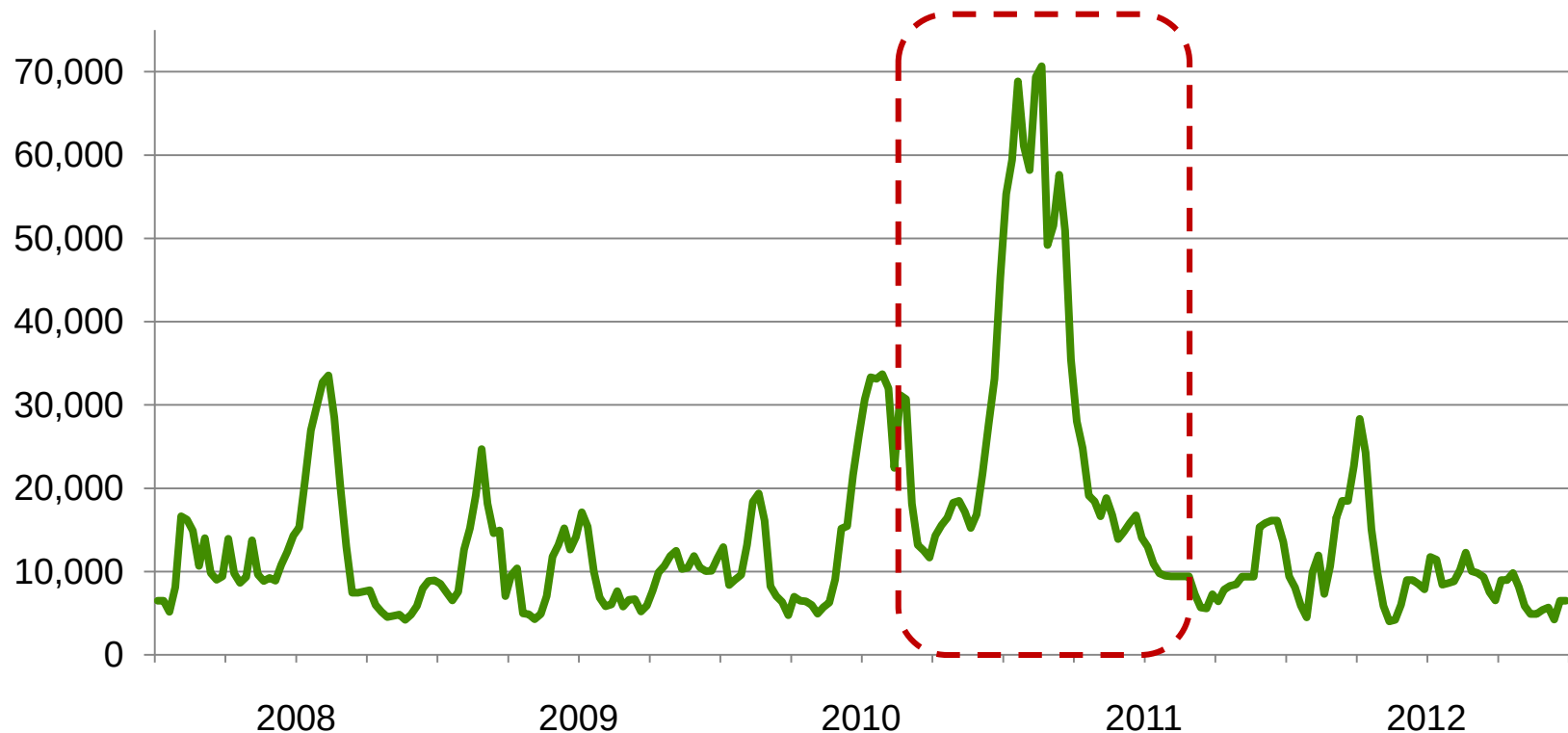
Trend Harga Riil

- Trend positif untuk cabai merah besar, dengan volatilitas tinggi di sekitar trend dari pertengahan 2009 sampai pertengahan 2011



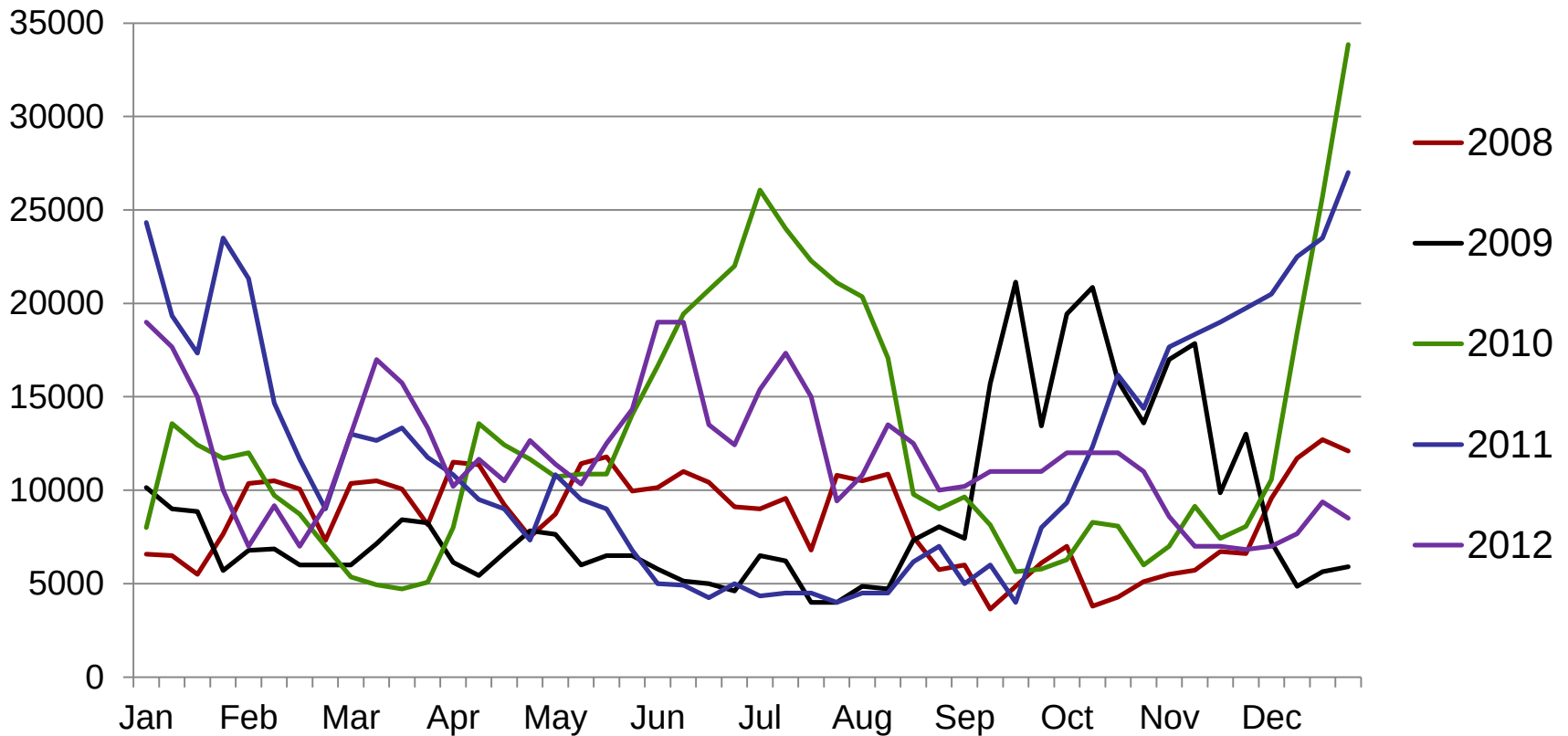
Trend Harga Riil

- Trend stagnan untuk cabai kecil (kecuali 2010)



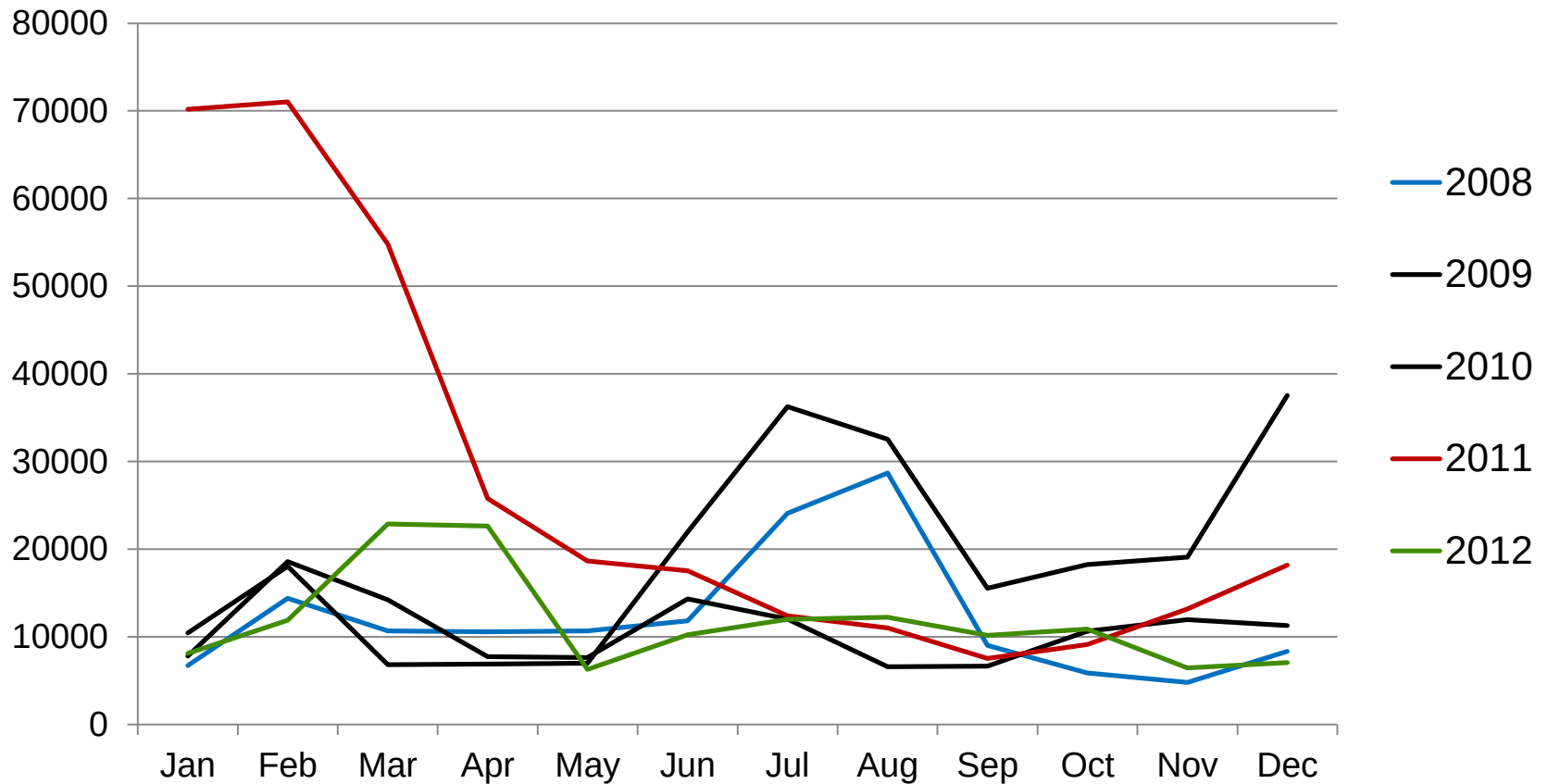
Harga Musiman

- Tidak terdapat pola musiman yang jelas untuk **cabai merah besar**

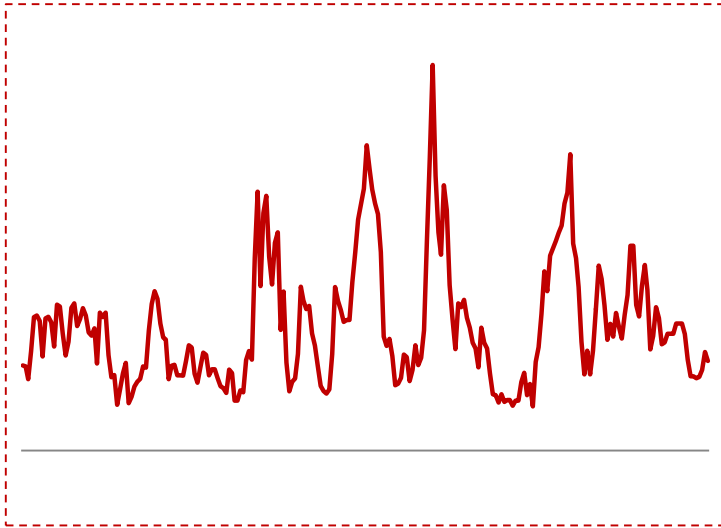


Harga Musiman

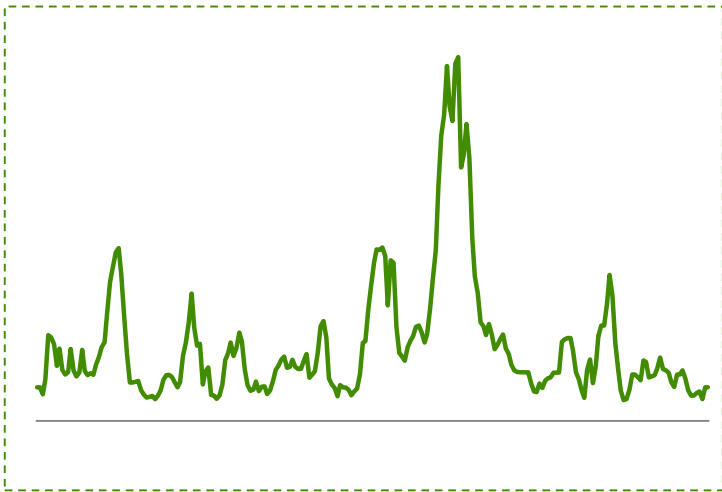
- Tidak terdapat pola yang jelas untuk **cabai kecil**



Volatilitas Harga



- Mengapa harga cabai merah besar begitu volatil (labil)?
 - Produksi sangat sensitif terhadap penggunaan sarana produksi dan kondisi alami; daya tahan (tidak mudah membusuk) / daya simpan; elastisitas harga terhadap permintaan



- Mengapa harga cabai kecil tidak terlalu labil/volatil?
 - penggunaan sarana produksi yang rendah, tidak terlalu terpengaruh oleh kondisi alami yang merugikan

Pengalaman Asosiasi Cabai EJ



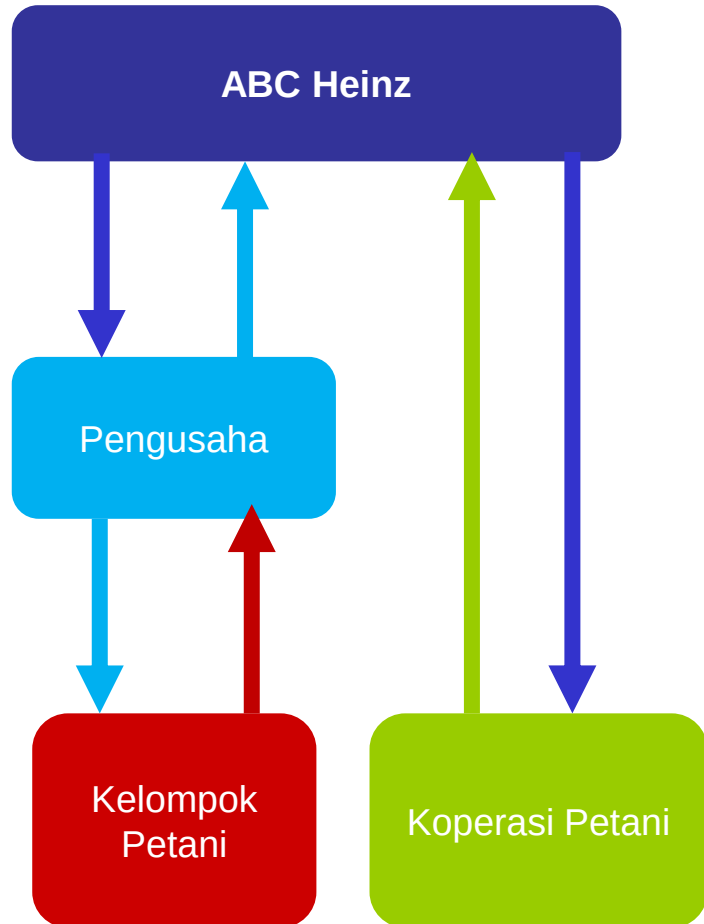
- **Volatilitas harga** menjadi perhatian utama dan area aktivitas Asosiasi cabai
- Fokus kepada **cabai merah besar**: terutama untuk Malang, bukan Sampang
- Adanya Sistem informasi pasar non-subsidi untuk anggota
- Tujuan dari asosiasi adalah untuk mempengaruhi pilihan saluran informasi dan mengatur jangkauan pasar

Pengalaman Perusahaan Pengolahan Terkemuka



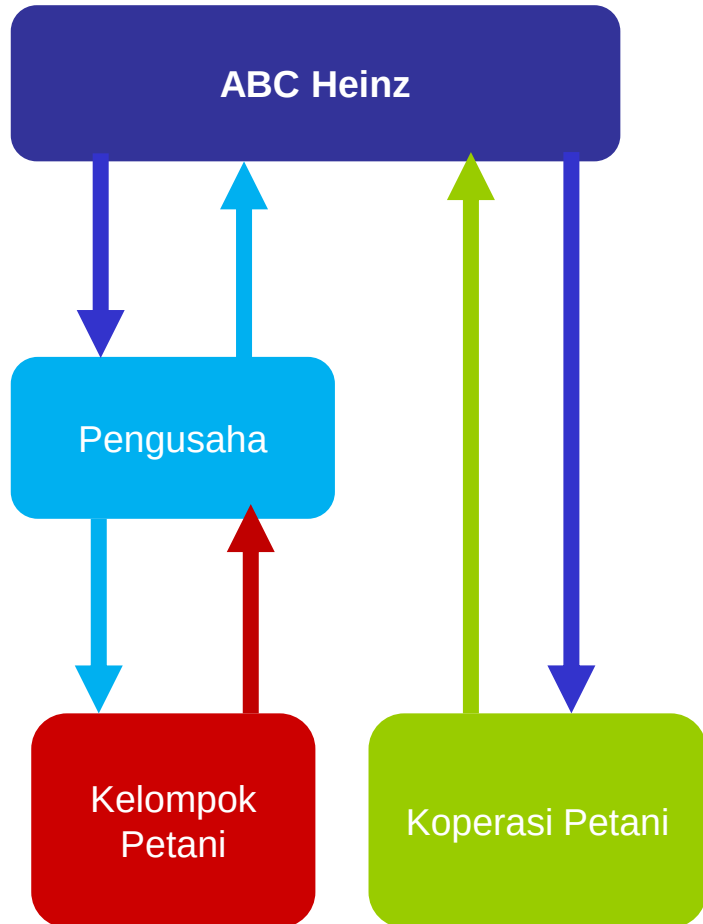
- Perusahaan sambal skala besar dan pengolah mie (ABC Heinz, Indo-Food) memiliki sistem kontrak dengan pedagang dan petani cabai merah besar
- Untuk perusahaan dan petani, **pertanian kontrak merupakan strategi melindungi harga (price-hedging)** (menurunkan paparan terhadap volatilitas harga, menstabilkan biaya pengadaan)
- Untuk perusahaan, juga merupakan strategi untuk mendapat akses terhadap varietas yang lebih disukai

Pertanian Kontrak, ABC Heinz (1)



- Kontrak dengan 1-2 koperasi (atau pengusaha yang terkait dengan petani) pada beberapa kabupaten di Jawa Timur
- ABC Heinz pernah memiliki kontrak dengan sebuah kelompok petani di Batu; tetapi gagal pada tahun 2010 akibat side-selling
- Tingginya hambatan untuk berpartisipasi (seperti koperasi harus didaftarkan sebagai perusahaan dan memiliki rekening bank)

Pertanian Kontrak, ABC Heinz (2)



- Baik petani maupun perusahaan pengolahan menyukai formula harga tetap
- Design kontrak yang tidak tepat (**formula penentuan harga**) mengakibatkan skema performa pertanian kontrak yang kurang baik di masa lalu
- ABC Heinz telah merevisi formula harganya dan berinvestasi untuk mengkonsolidasi dan memperluas skema pertanian kontrak

Rantai Cabai Malang



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Area Cabai

- Area yang lebih luas untuk cabai besar
- Variasi antar-tahunan yang signifikan pada area

	Cabai besar (ha)			
	2011	2012	Share 2011 %	Share 2012 %
Malang	2,179	1,834	100	100
Poncokosumo	570	676	26	37
Pujon	497	200	23	11
Karangploso	241	260	11	14
Wajak	118	98	5	5
Other	753	596	35	33

	Cabai kecil (ha)			
	2011	2012	Share 2011 %	Share 2012 %
Malang	1,459	1,509	100	100
Poncokosumo	174	182	12	12
Pujon	425	342	29	23
Karangploso	101	114	7	8
Wajak	130	248	9	16
Other	629	623	43	41

Hasil Panen Cabai

- Lebih rendah dari hasil rata-rata nasional dan provinsi
- Variasi antar tahunan yang signifikan pada hasil panen

	Cabai besar (t/ha)	
	2011	2012
Malang	3.2	3.7
Poncokosumo	6	6
Pujon	3.6	1
Karangploso	1.1	3.4
Wajak	2.3	2.6
Tumpang	1.5	2.9

	Cabai kecil (t/ha)	
	2011	2012
Malang	3	2.5
Poncokosumo	5.9	6
Pujon	4	0.9
Karangploso	1.1	2.8
Wajak	2.7	2.7
Tumpang	1.8	2.9

Biaya Produksi ('000 IDR /ha)

- Apakah cabe keriting membutuhkan lebih banyak sarana produksi eksternal daripada cabai besar?

	Keriting Malang	Keriting Malang	Besar Malang
Bibit	1,300	2,080	1,300
Pupuk	11,717	13,280	6,260
Pestisida	14,719	29,280	7,503
Tenaga kerja sewaan	17,667	14,000	6,675
Lain-lain	3,750	2780	3,580
Biaya total	49,153	61,348	25,318

Profitabilitas/Keuntungan Pertanian

- Apakah cabai keriting lebih menguntungkan daripada cabai besar?

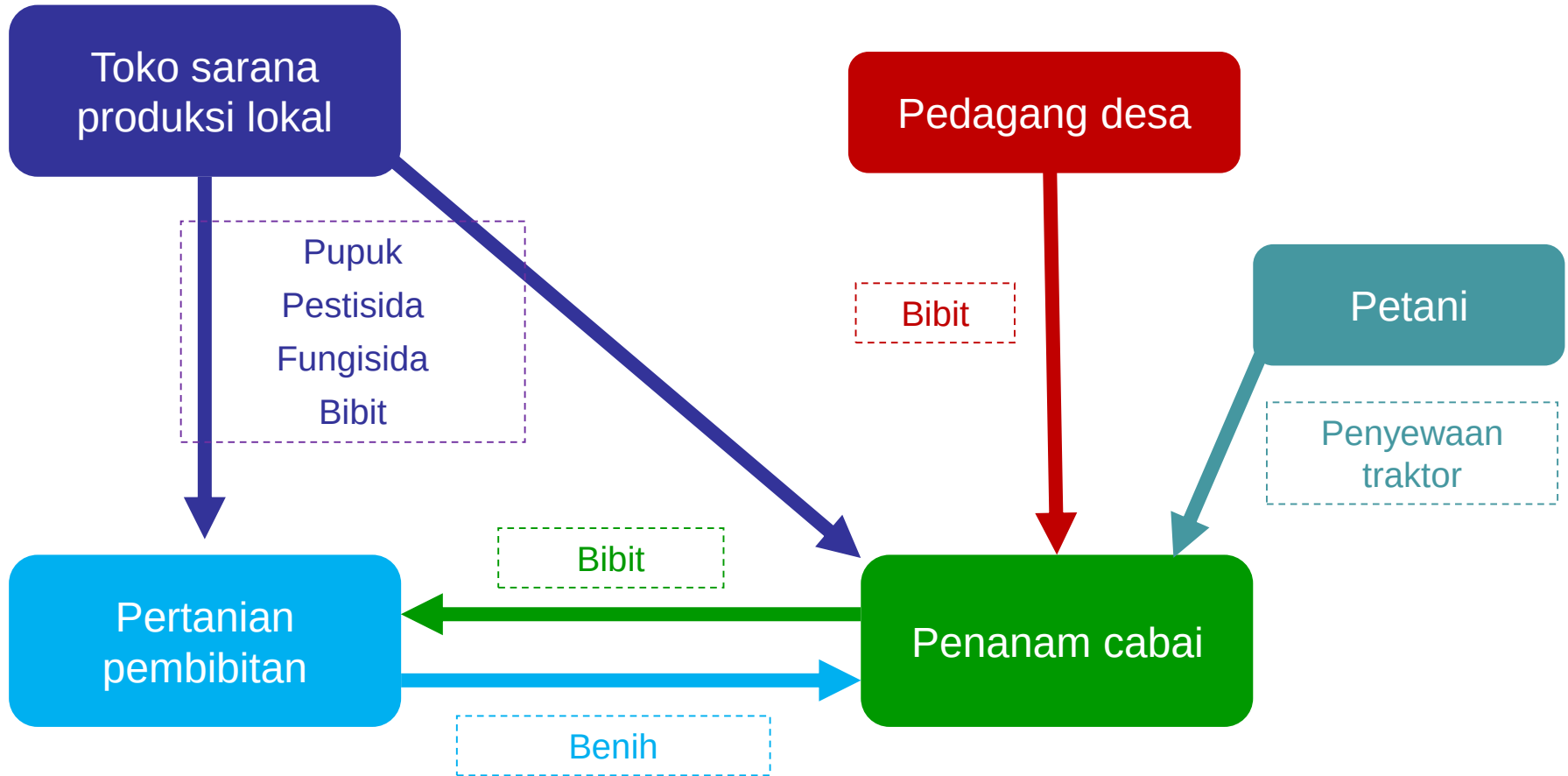
	Keriting	Keriting	Besar
Biaya	49,153	61,348	25,318
Pendapatan ('000 IDR/ha)	140,000	180,000	60,000
hasil panen (tons/ha)	20	12	10
harga (IDR/kg)	7,000	15,000	6,000
Margin kotor ('000 IDR/ha)	90,847	118,652	34,682
Laba bagi tenaga kerja keluarga (IDR/orang-hari)	2,096,000	n.a.	518,000

Penggunaan Tenaga Kerja

- Dampak penggunaan tenaga kerja yang signifikan

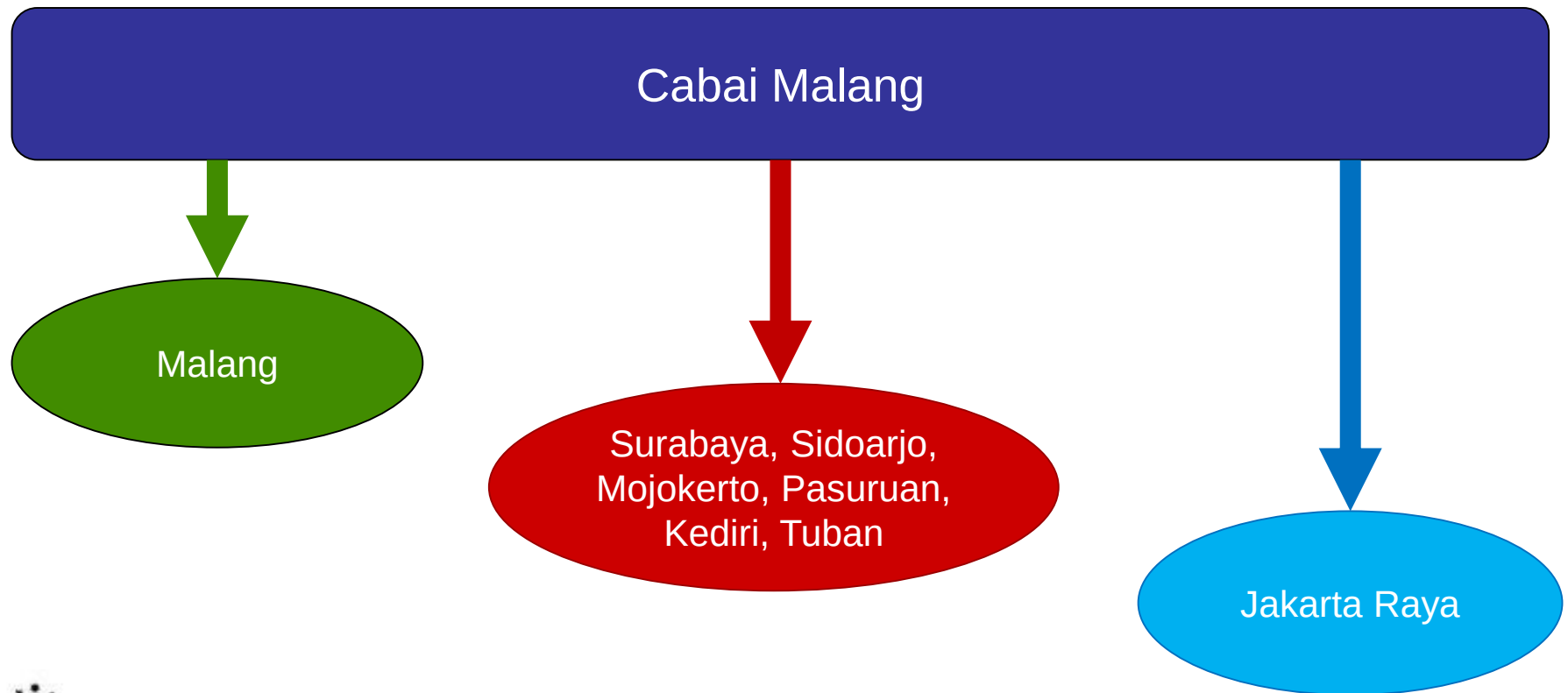
	Keriting	Keriting	Besar	Rata-rata
Tenaga kerja pertanian (orang-hari/ ha)	307	408	277	331
Tenaga kerja pertanian sewaan/ tenaga kerja pertanian total (%)	86	100	76	88
Tenaga kerja wanita sewaan / tenaga kerja sewaan total (%)	58	67	21	49
Tenaga kerja wanita /tenaga kerja total (%)	50	67	16	44

Rantai Sarana Produksi Lokal

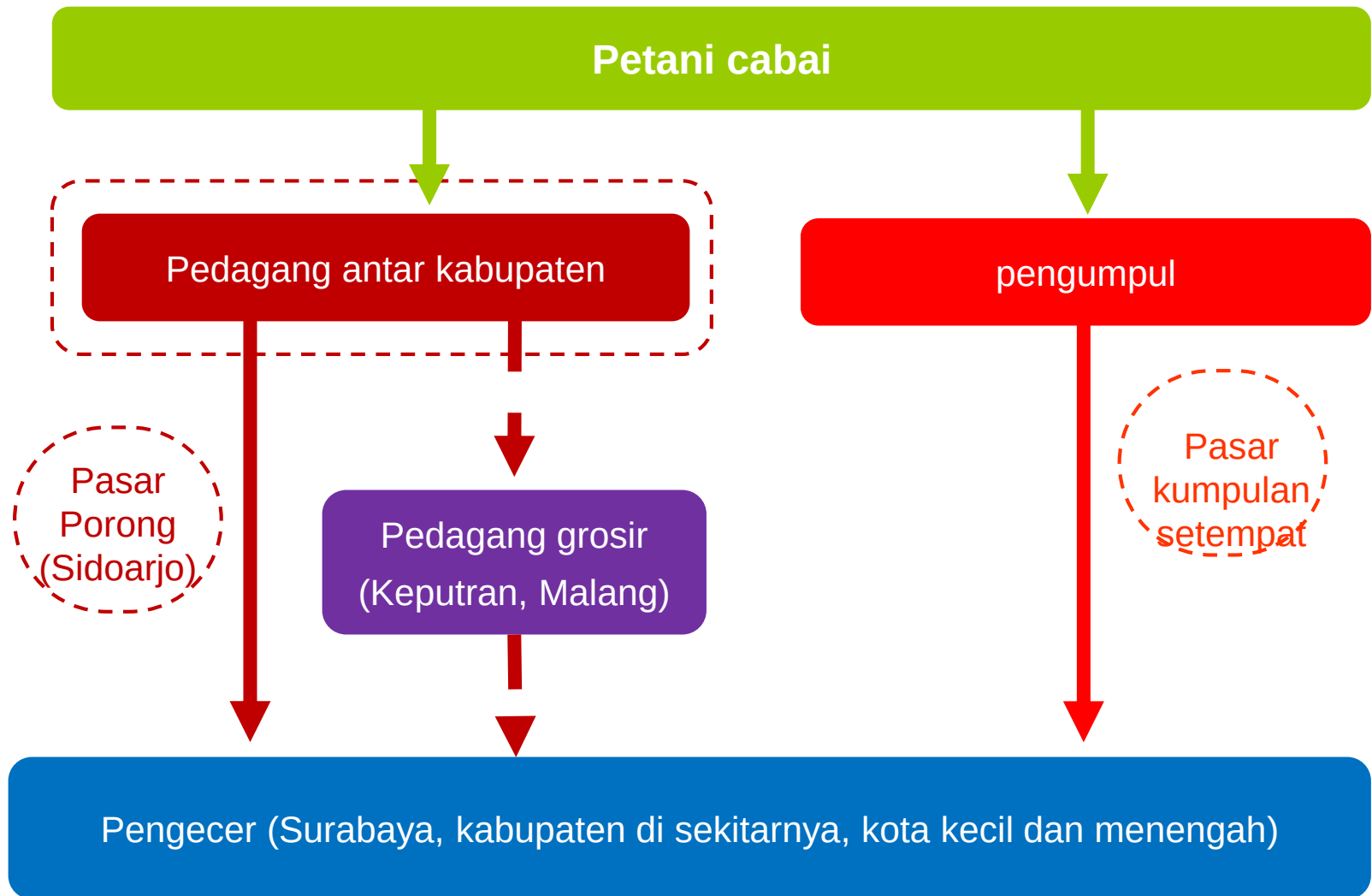


Alur Produk

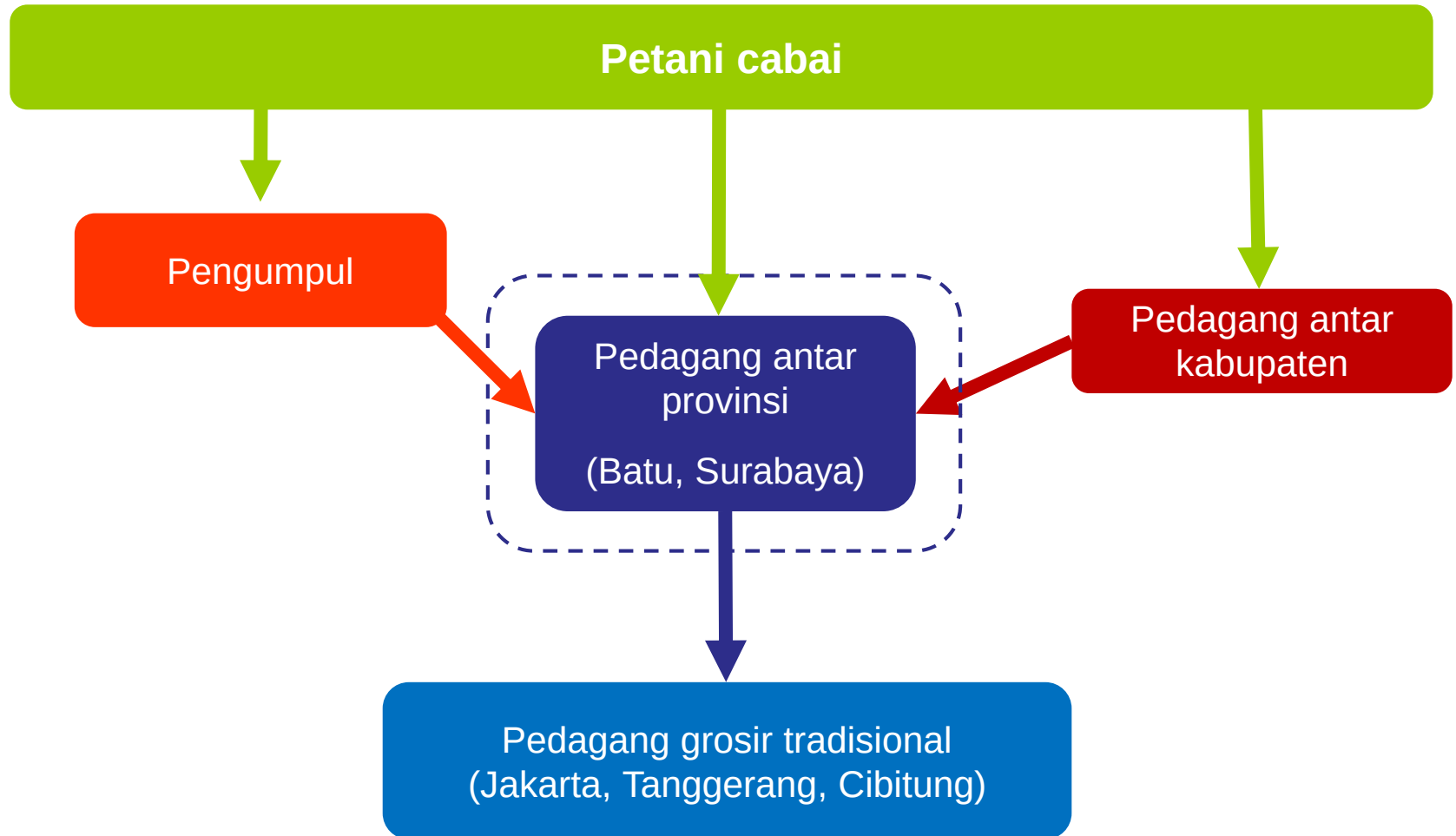
- Sebagian besar cabai disalurkan ke pasar-pasar di luar kabupaten
- Jakarta merupakan pasar strategis untuk cabai keriting



Rantai Antar Provinsi



Rantai Antar Provinsi



Profil Pedagang

	Antar kabupaten	Antar provinsi
Volume	0.5 – 1.5 ton /hari	4 – 8 ton/hari
Portfolio produk	diversifikasi (sayuran)	Khusus/spesifik (cabai, terutama keriting)
Area pemasok	kecamatan kecamatan tetangga	Malang, kabupaten lain
Pasar target	kabupaten, provinsi	Jakarta Raya
Jumlah pembeli	10-15 pembeli reguler (terutama pengecer skala besar)	Satu atau sedikit sekali
Kepercayaan dengan pembeli	Sedang	Sangat tinggi

Koordinasi dan Kontrak



- Perjanjian verbal merupakan hal yang lazim
- Transaksi berdasarkan kepercayaan dan jaringan
- Tidak ada contoh tindakan kolektif yang signifikan pada tingkatan petani (tetapi sebagian pengecer bekerja sama satu sama lain)
- Tidak ditemukan contoh pertanian kontrak di rantai cabai malang

Supermarket



- Segmen eceran modern tidak memiliki ekspresi di rantai cabai malang
- Di Jawa, jumlah supermarket berperan kurang dari 1% pada perdagangan eceran cabe

Industri Pengolahan



- Sektor pengolahan merupakan sektor besar tetapi tidak ada satupun pedagang yang diwawancarai memasok industri pengolahan secara langsung (ABC, Indo-Food)
- Sebagian cabai malang mungkin disalurkan ke perusahaan pengolahan secara tidak langsung (seperti via Pare)

Marjin (contoh untuk cabai kecil)

- Marjin bersih yang didapatkan oleh pedagang inter kabupaten sangat volatil (labil)

	Petani	Pedagang antar kabupaten Malang	Pengecer besar Surabaya	Pengecer kecil Sidoarjo
Harga jual	45,000 (64% of retail price)	58,000	60,000	70,000
Biaya pemasaran		45,452	58,755	63,011
Harga beli		45,000	58,000	60,000
Tenaga kerja		32	16	0
Pengepakan		150	110	37
Pengangkutan		164	38	500
Kerugian produk		0	580	2,250
lain-lain		106	11	224
Marjin pemasaran bersih		12,548 (21.1%)	1,245 (2.1%)	6,989 (10%)

Marjin (contoh untuk cabai keriting)

	Petani	Pedagang antar kabupaten Malang	Pengecer besar Surabaya	Pengecer kecil Sidoarjo
Harga jual	17,000 (68% dari harga eceran)	21,000	22,000	25,000
Biaya pemasaran		17,452	21,755	23,586
biaya beli		17,000	21,000	22,000
tenaga kerja		32	16	0
pengepakan		150	110	37
pengangkutan		164	38	500
Kerugian produk		0	580	825
lain-lain		106	11	224
Marjin pemasaran bersih (IDR/kg)		3,548 (8.3%)	615 (9.9%)	1,414 (9.4%)

Masalah Kunci



1. Kerugian yang diakibatkan oleh hama dan penyakit
2. Harga yang sangat labil bagi cabai besar

Rantai Cabai Sampang



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Kultivasi cabai Kecil di Sampang



- Tersebar di seluruh banyak kecamatan
- Kedundung dan Tambelang memiliki area produksi terbesar
- Ukuran pertanian : 0.5 – 2 ha (rata-rata ~ 1 ha)

Musiman

- Sampang mengalami masa panen yang awal

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Sampang												

Masa
panen

Masa panen
puncak

Biaya Produksi ('000 IDR /ha)

- Investasi yang sangat kecil pada cabai kecil

	A	B	C	D	E	Rata-rata	%
Bibit	150	250	500	1,167	800	573	8
Pupuk	852	852	708	70	1,110	718	10
Pestisida	131	117	58	43	595	189	3
Tenaga kerja sewaan	1,700	2,700	7,627	7,373	8,800	5,640	75
Lain-lain	600	600	0	280	700	436	6
Biaya total	3,433	4,519	8,893	8,933	12,005	7,557	100

Penggunaan Tenaga Kerja

- Wanita terhitung hampir 2/3 dari tenaga kerja sewaan
- Rata-rata upah harian adalah 80-100 lebih tinggi dibandingkan Malang

	A	B	C	D	E	Rata-rata
Tenaga kerja pertanian (orang - hari/ ha)	74	119	137	212	263	161
Tenaga kerja pertanian sewaan tenaga kerja pertanian total (%)	54	55	78	54	82	65
Tenaga kerja wanita sewaan / tenaga kerja (%) a sewaan total	75	85	35	77	84	71
Tenaga kerja wanita/tenaga kerja total (%)	55	72	39	49	48	53

Keuntungan pertanian ('000 IDR /ha)

- Petani memperoleh pendapatan yang sangat kecil dari cabai; terkadang mereka merugi atau tidak mendapat uang

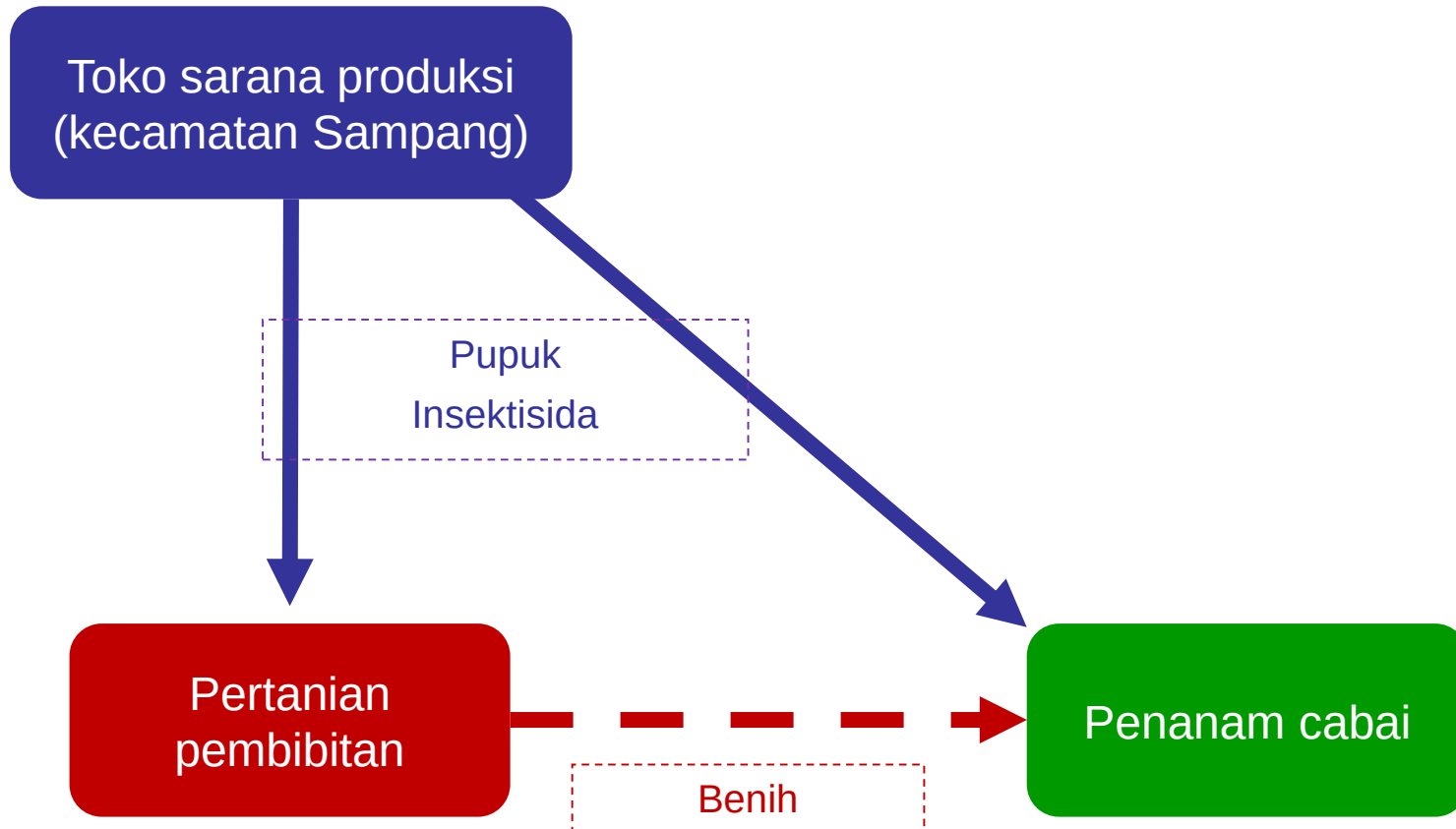
	A	B	C	D	E
Biaya	3,433	4,519	8,893	8,933	12,005
Pendapatan ('000 IDR/ha)	3,200	4,000	9,000	15,000	20,000
hasil panen (ton/ha)	0.4	0.5	1.2	1	0.8
Harga (IDR/kg)	8,000	8,000	7,500	15,000	22,500
Margin kotor ('000 IDR/ha)	(233)	(519)	107	6,067	7,995
Laba pada tenaga kerja keluarga (IDR/manusia-hari)	(3,478)	(9,611)	3,578	62,123	166,563

Hama dan Penyakit



- Penyakit : virus Gemini, Anthracnose
- Penyakit : penggerek buah

Rantai Sarana Produksi Lokal

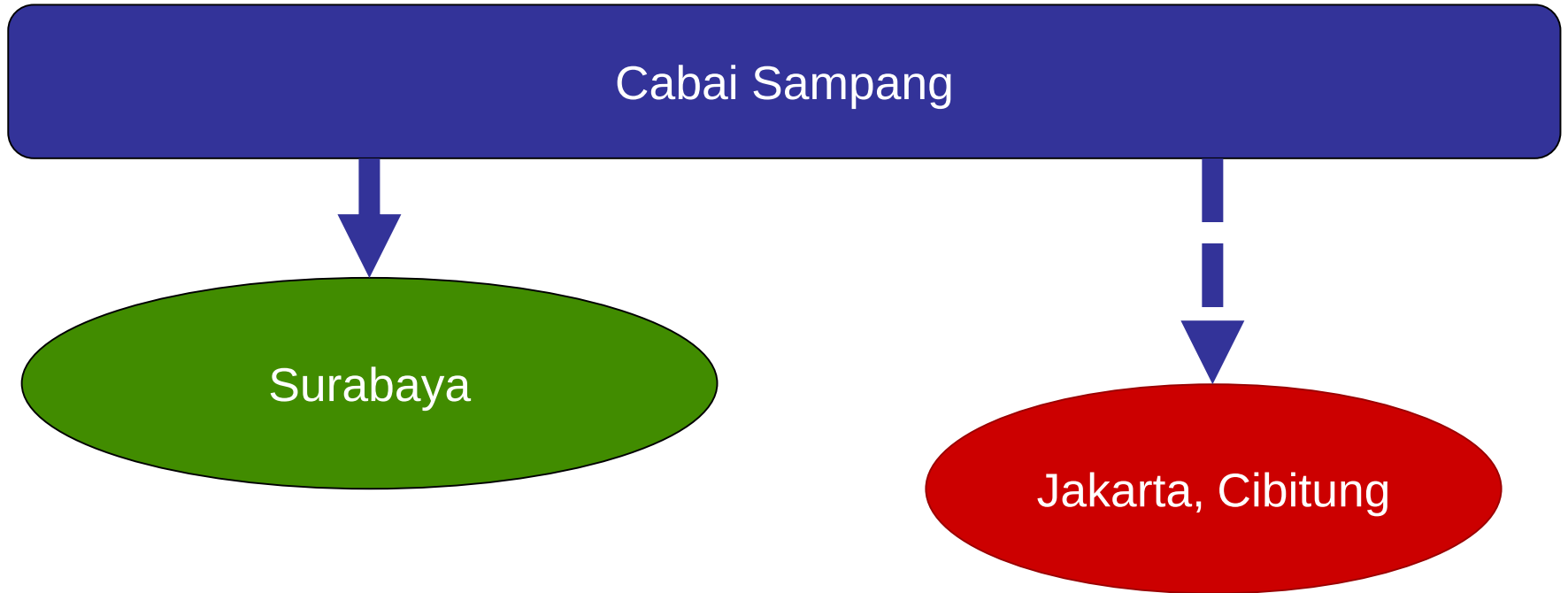


Profil Pembibitan

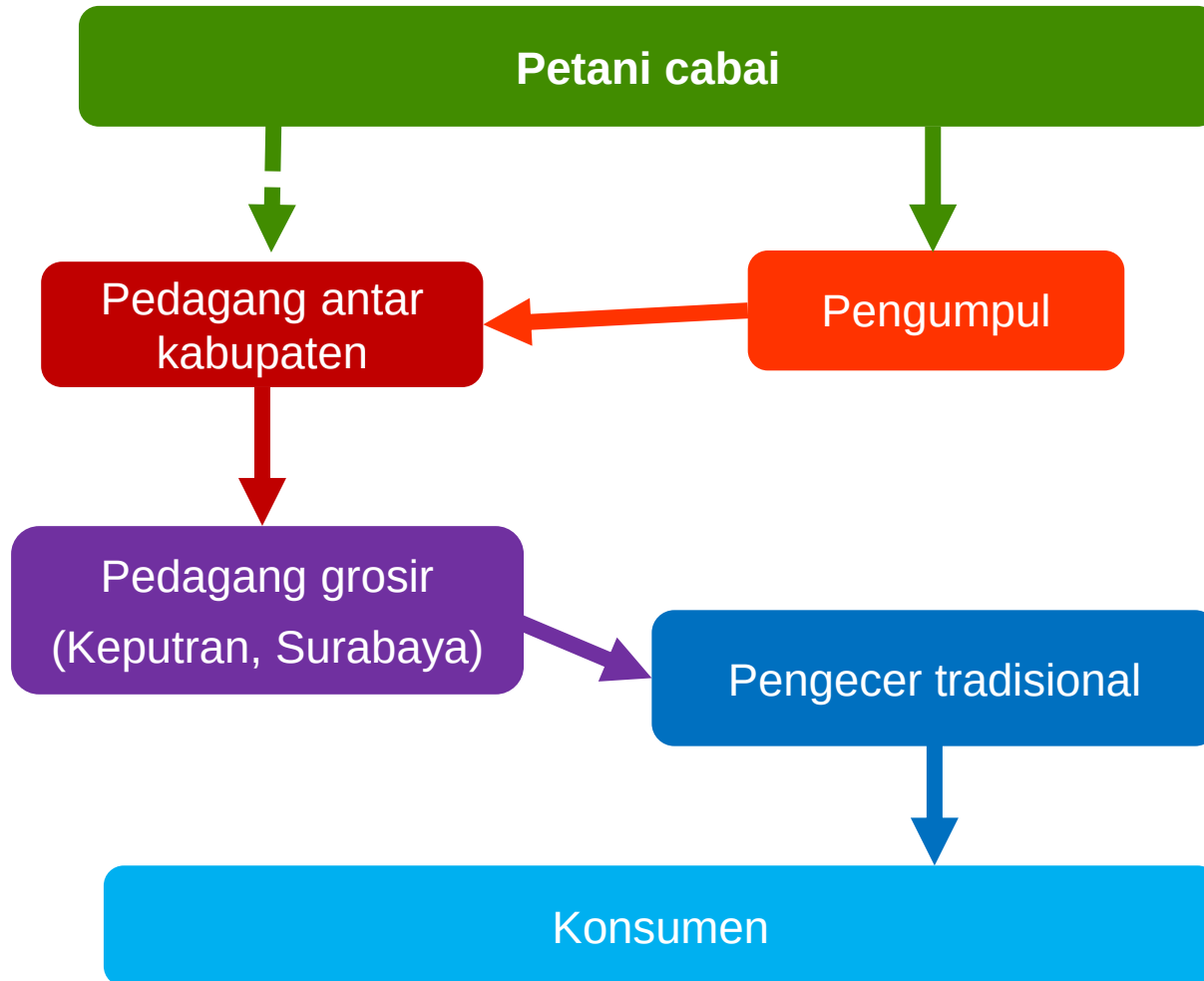
- Pembibitan Sampang dan Kediri; dua ujung spektrum

	Sampang	Pare, Kediri
Portfolio produk	Cabai	Berbagai macam sayuran
Teknologi dan praktek	OPV, perlindungan atap (daun pisang), penggunaan bahan kimia yang sangat rendah	Bibit bermerk, rumah kaca, polybag, tanah yang dibeli, penggunaan bahan kimia yang tinggi
Tenaga kerja	Tenaga kerja milik sendiri	Tenaga kerja sewaan purna waktu, lepasan
Sumber informasi teknis dan saran		Perusahaan bibit, perusahaan bahan kimia, pembibitan lain, Dinas...
Produksi	3 bulan 20 – 50,000 benih/bulan	9-12 bulan 200-700,000 benih/bulan
Klien	Petani	Petani, pedagang, pembibitan
Cakupan pasar	Desa, desa tetangga	kabupaten, kabupaten lain

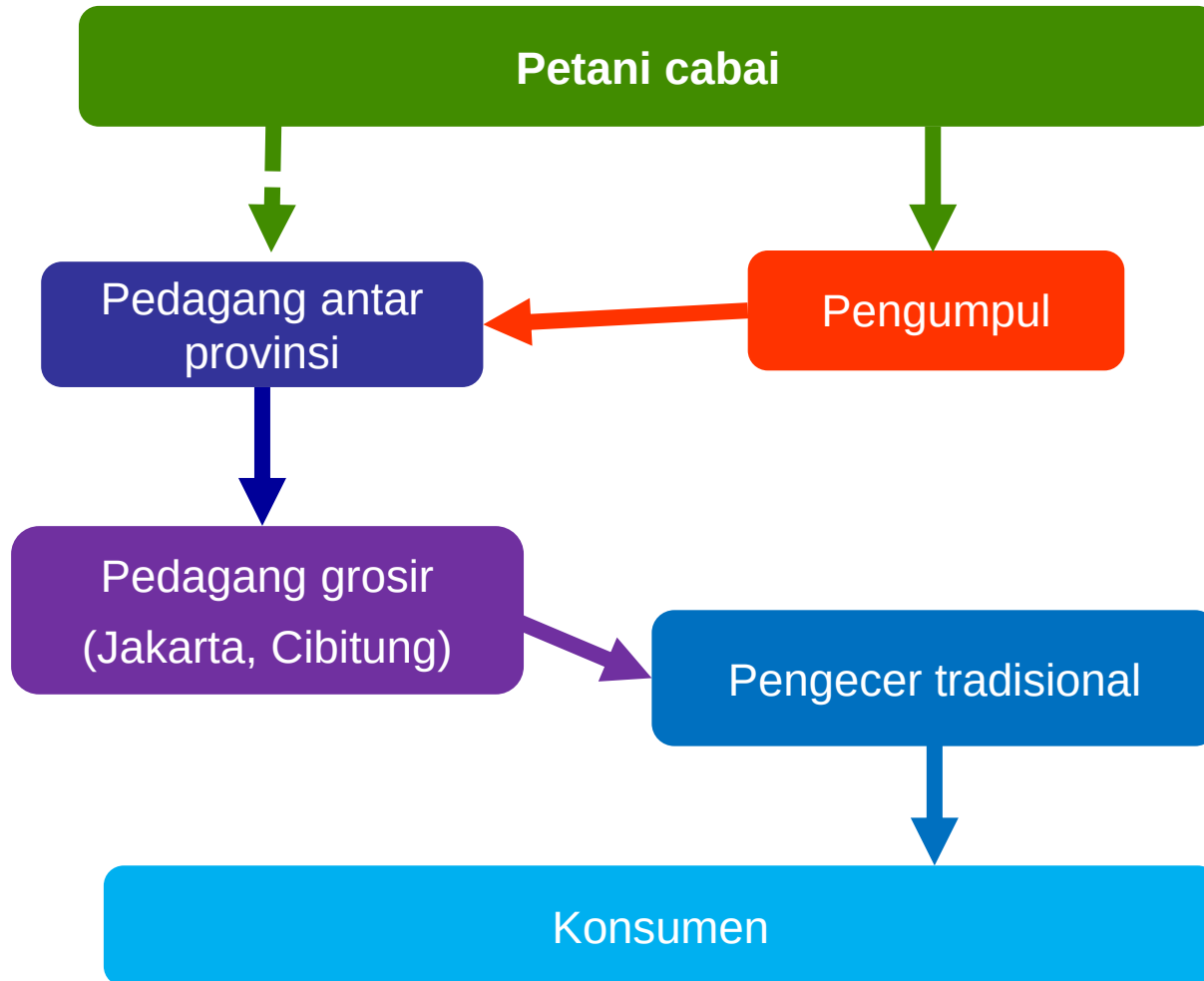
Alur Produk



Rantai Antar Kabupaten



Rantai Antar Provinsi



Alur Pengetahuan dan Kredit



- Tidak adanya alur informasi teknis dan pengetahuan vertikal dan horizontal yang signifikan
- Petani tidak menerima kredit dari pedagang atau pengecer sarana produksi
- Pedagang terutama mengandalkan kepada modalnya sendiri; sebagian meminjam uang dari pegadaian dan bank

Standar Pedagang Grosir dan Manajemen Kualitas

- Standar produk sederhana dan sistem manajemen kualitas

	Tingkat an	Persyaratan pedagang grosir	Preferensi pedagang grosir	Manajemen kualitas Sampang
Cabai kecil	No grades	Min. 5 cm tidak berbintik tidak busuk tidak ada batang tanpa buah	Kulit bersih dan matang	Pedagang kumpulan memilih: buah tanpa tanda busuk, batang tanpa buah dan cabai patah dibuang (kerugian : 0.5-4%)

Marjin (contoh)

- Banyak perantara, marjin rendah(pada hari tersebut)

15 July	Petani	Pengumpul Sampang	Pedagang kumpulan Sampang	Pedagang grosir Keputran	Pengecer besar Surabaya	Pengecer kecil Surabaya
Harga jual	9,500 (64% of retail price)	10,000	11,000	12,000	13,000	17,000
Biaya pemasaran		9,540	10,535	12,550	12,531	14,
harga beli		9,500	10,000	11,000	12,000	14,720
Tenaga kerja		0	110	100	350	0
pengepakan		0	20	20	37	37
Transportasi		40	505	5	37	500
Kerugian produk		0	0	360	75	1,083
Lain		0	0	65	32	100
Marjin pemasaran bersih (IDR/kg)		460 (4.6%)	365 (3.3%)	450 (3.8%)	469 (3.6%)	2,280 (13.4%)

Presentasi Intervensi Kunci – Cabai



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Intervensi Kunci: rantai kunci cabai besar Malang



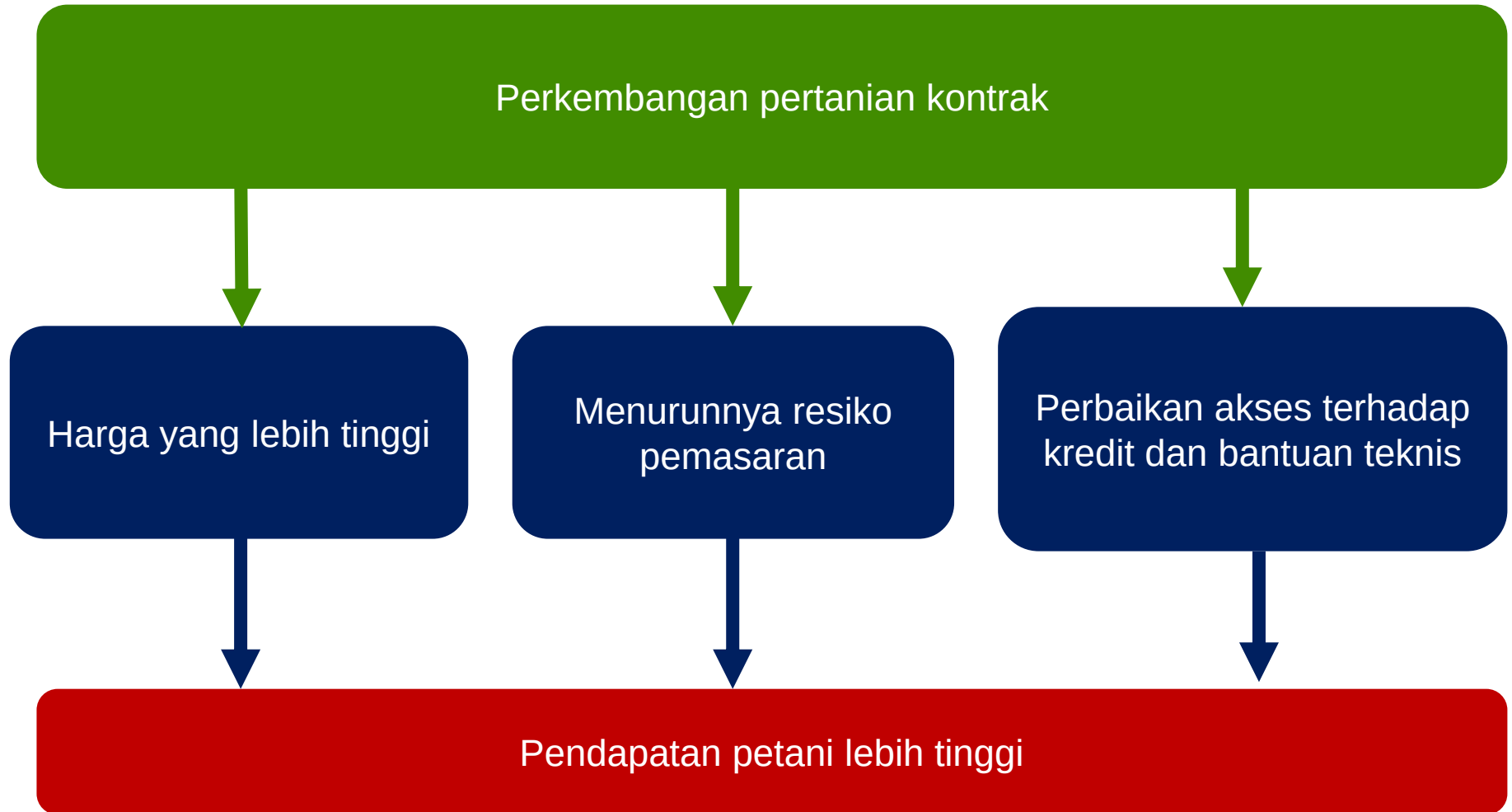
1. Perkembangan produksi kontrak lokal untuk industri pengolahan

1. Pertanian Kontrak



- Mendukung ekspansi skema pertanian kontrak ABC Heinz ke Malang
- Menguji varietas cabai besar yang lebih disukai ABC Heinz pada pertanian dengan perusahaan bibit dan 2-3 pedagang cabai terbesar di Malang
- Jika menguntungkan secara finansial, bekerja dengan pedagang tersebut dan ABC Heinz untuk mengembangkan hubungan secara kontrak
- Mengeluarkan intervensi ke Batu
- **Kurun waktu : 2 tahun**

Dampak Potensial

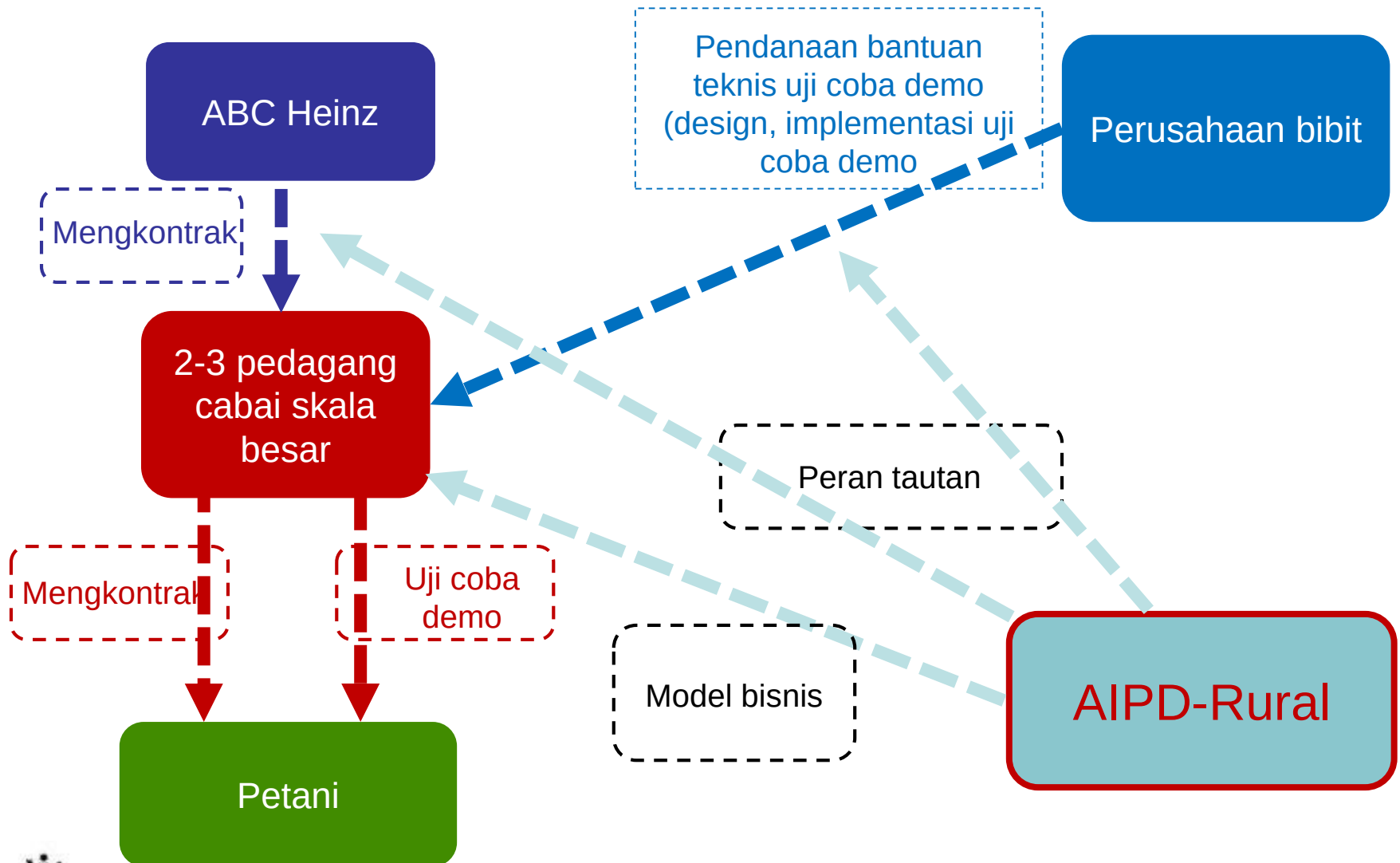


Resiko/Kelemahan



- Jangkauan terbatas (skala luas dan replikasi)?
- Secara tidak langsung, ketenagakerjaan yang memihak kepada rakyat miskin mempunyai dampak tetapi tidak ada dampak langsung

Penyedia Solusi Potensial



Intervensi Kunci: rantai nilai cabai besar Jawa Timur



2. Perkembangan sistem penyimpanan berpendingin
3. Peningkatan kinerja sistem informasi pasar cabai yang sudah ada

2. Sistem Penyimpanan Dingin



- Mengevaluasi pasar teknis dan kelayakan finansial penyimpanan dingin untuk cabai
- Jika layak, investasi sektor swasta dana pendamping pada fasilitas penyimpanan dingin oleh pedagang besar di Kediri
- **Kurun waktu: 2 tahun**

Dampak Potensial

Penyimpanan cabai selama periode harga pasar yang rendah oleh pedagang pada lokasi pasar strategis



Meningkatkan harga pada harga terendah;
penurunan harga pasar ketika harga paling tinggi



Penurunan resiko pemasaran, stabilisasi keuntungan pertanian

Resiko/Kelemahan



- Apakah investasi pada penyimpanan berpendingin menguntungkan?
- Sistem penyimpanan berpendingin harus berkembang pada skala luas untuk mencapai dampak harga yang sistemis (*crowding-in*)
- Tetapi sejumlah besar petani cabai besar di Malang dan kabupaten lainnya dapat memperoleh keuntungan (dampak maksimal)

Penyedia Solusi Potensial



3. Layanan sikap pasar cabai



- Bekerja dengan asosiasi cabai EJ untuk meningkatkan design MIS terkini mereka
- Mengembangkan kapasitas teknis asosiasi untuk melakukan analisa sikap pasar jangka pendek
- Mengembangkan saluran penyebaran informasi yang berbiaya rendah untuk jangkauan/sosialisasi
- **Kurun waktu: 2 tahun**

Dampak potensial

Layanan sikap pasar

Kemampuan untuk mengantisipasi dinamika pasar masa depan

Keputusan penanaman yang lebih baik oleh petani

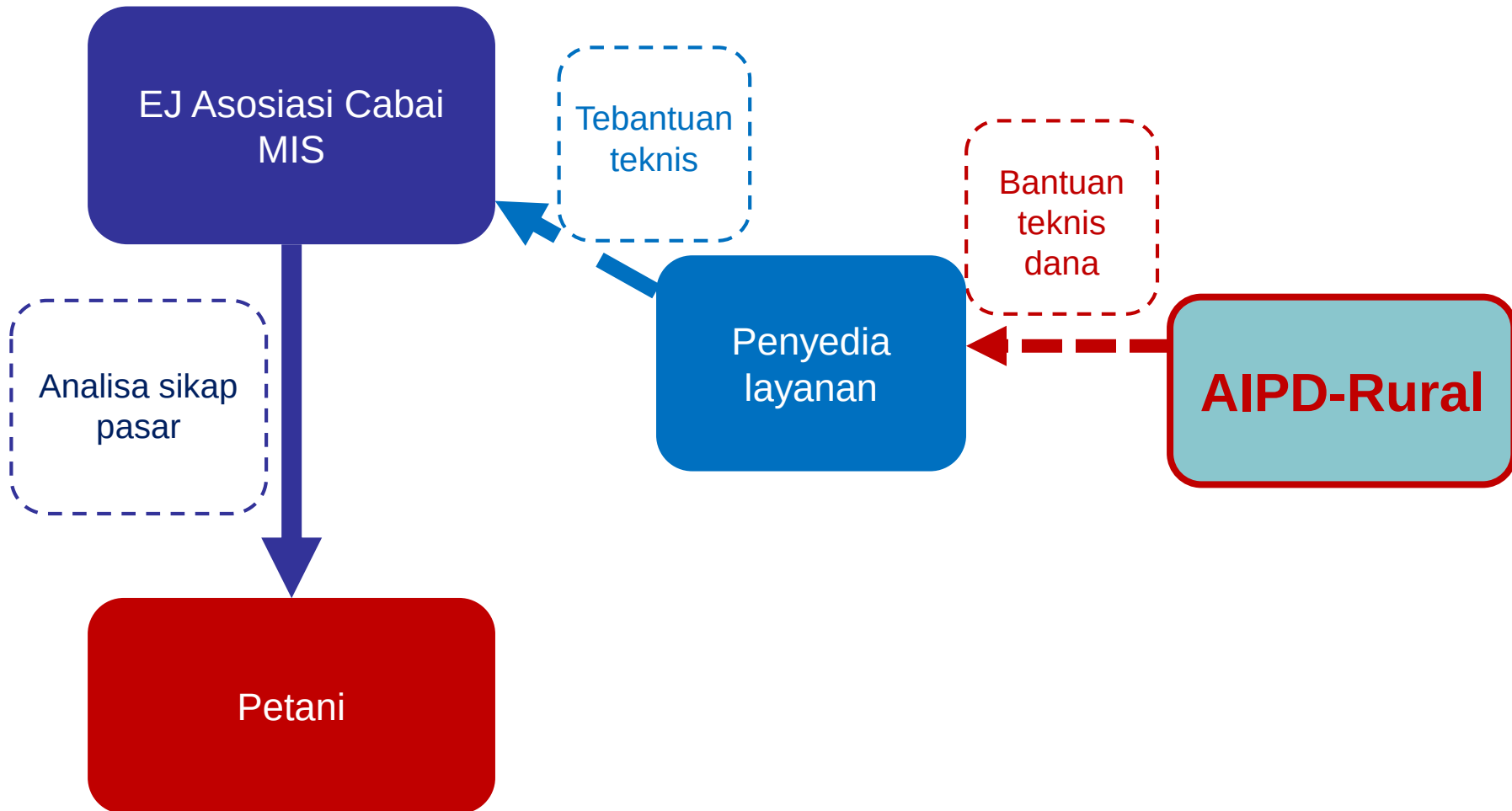
Keuntungan pertanian lebih tinggi

Resiko/Kelemahan



- Apakah asosiasi cabai Jawa Timur melihat MIS sebagai barang umum atau sebagai layanan yang dekat bagi anggotanya?
- Siapakah penyedia layanan yang benar?

Penyedia Solusi Potensial



Intervensi Kunci: rantai nilai cabai kecil Sampang



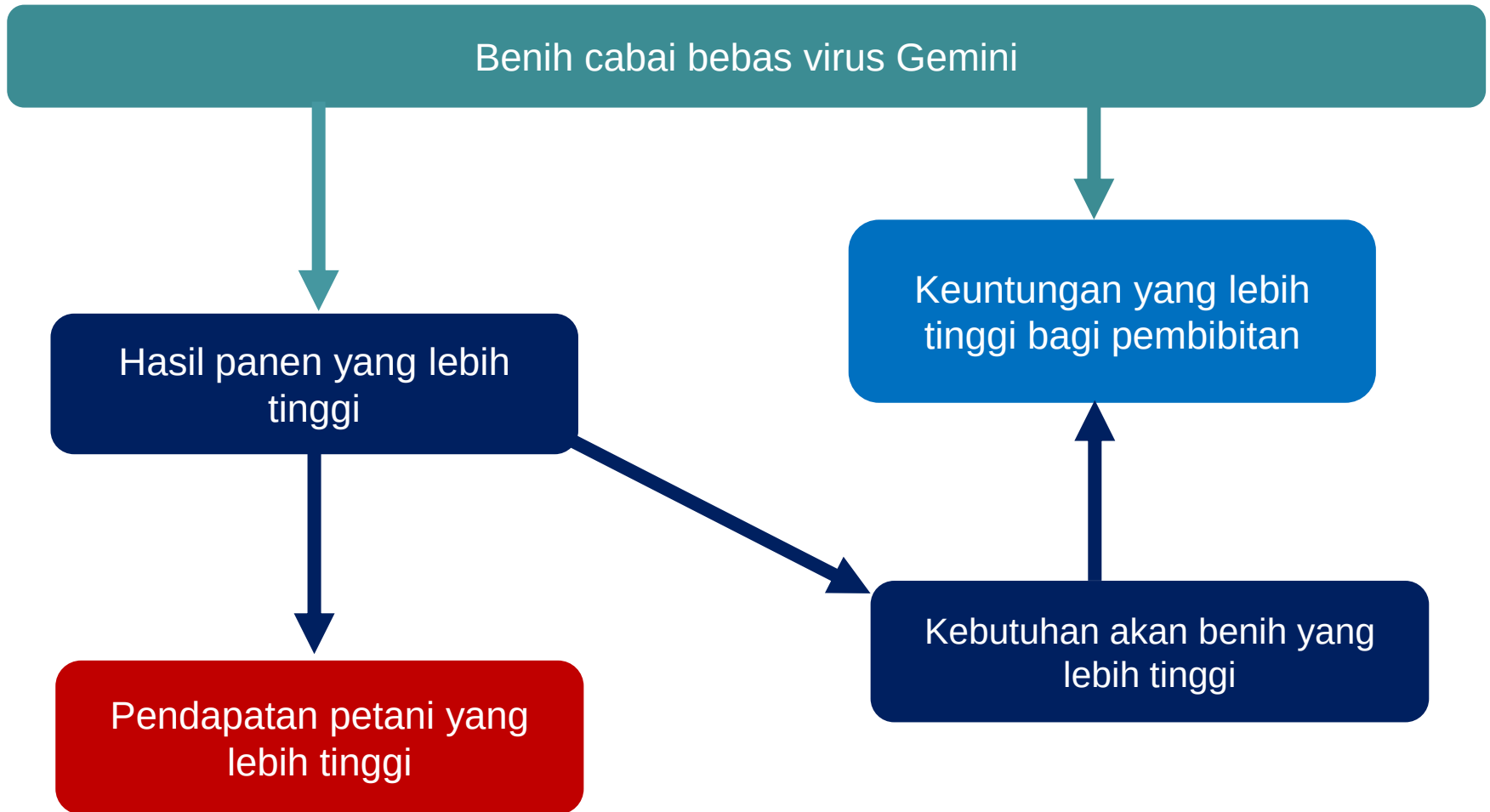
4. Meningkatkan bisnis pembibitan lokal untuk meningkatkan kualitas bibit dan mengatasi masalah virus Gemini

4. Meningkatkan kualitas benih



- Transfer pengetahuan yang relevan dengan pembibitan yang lebih besar
BPTP? Pembibitan di Kediri?
- Promosi permintaan lokal terhadap benih berkualitas lebih tinggi dan bebas virus Gemini
- **Kurun waktu : 3/4 tahun**

Dampak Potensial

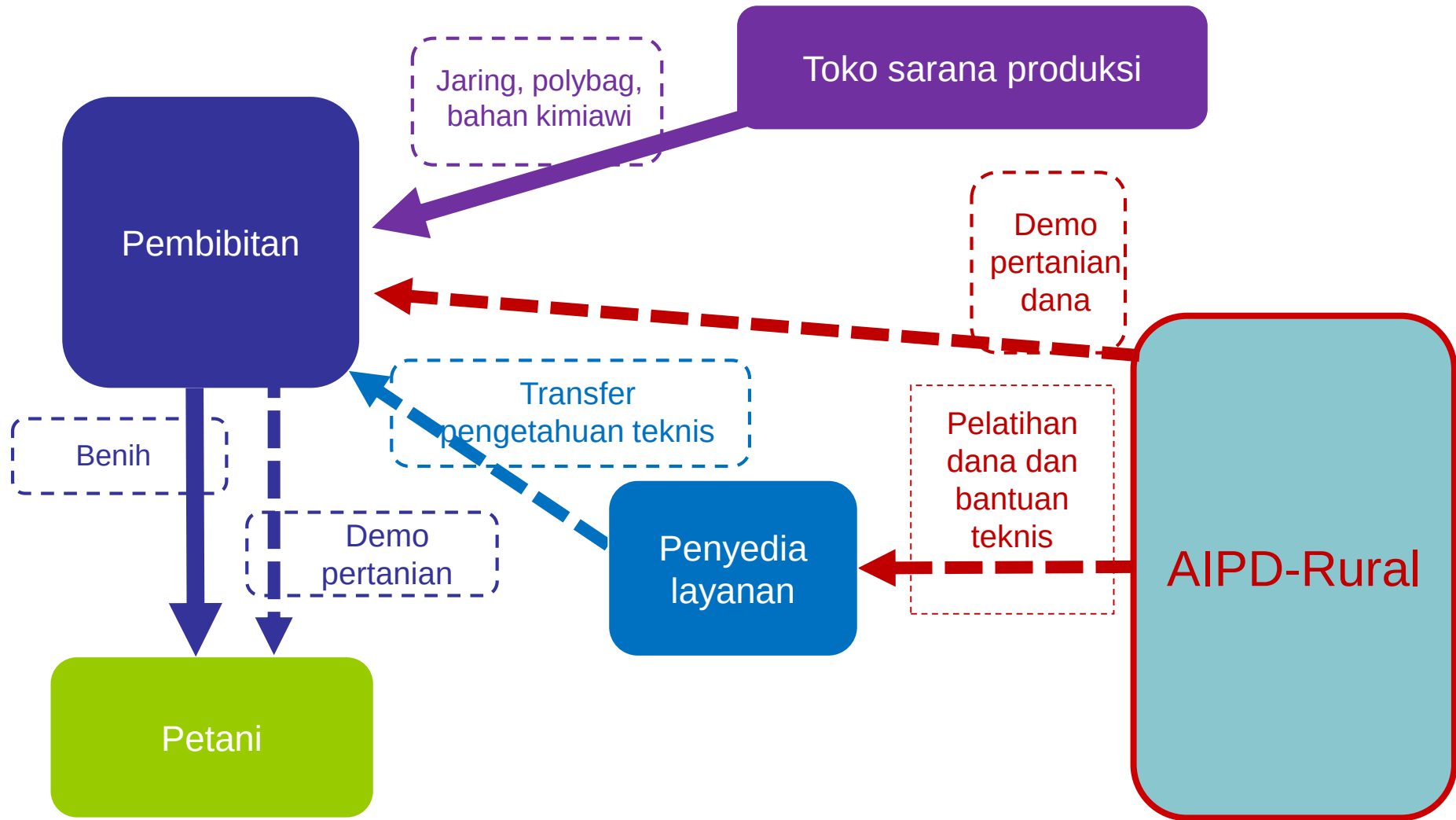


Resiko/Kelemahan



- Tidak adanya penyedia layanan yang mampu atau tertarik untuk menyajikan layanan bantuan teknis terhadap pembibitan kecil di Sampang.
- Apakah pembibitan mau berinvestasi pada produksi benih berkualitas?
- Apakah petani mau membayar benih berkualitas?

Penyedia Solusi Potensial



Kesenjangan Penelitian



- Variasi hasil panen antar tahunan dan intra kabupaten di Malang
- Inovasi yang sederhana dan menguntungkan pada produksi cabai di Sampang
- Kesempatan pengembangan ekspor dan kendala
- Memimpin perusahaan di pasar premium (organik, aman, supermarket)
 - Model bisnis
 - Pertanian kontrak
 - Tindakan kolektif
 - Skalabilitas

Kesimpulan Intervensi Kunci: rantai nilai cabai



Cabai besar malang

1. Perkembangan produksi kontrak lokal untuk industri pengolahan

Cabai besar Jawa Timur

2. Perkembangan sistem penyimpanan dingin
3. Perbaikan kinerja sistem informasi pasar cabai yang sudah ada

Cabai kecil Sampang

4. Meningkatkan bisnis pembibitan lokal untuk meningkatkan kualitas benih dan mengatasi masalah virus Gemini