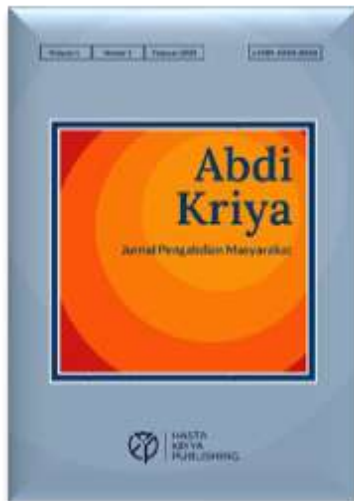




PENGEMBANGAN RENCANA BISNIS BERBASIS RANTAI NILAI (VALUE CHAIN) PADA KORPORASI PETANI LEBAKGEDONG MANDIRI DENGAN KOMODITAS MANGGIS DI DESA BANJARSARI

Ossa Sutaarga¹, Rudini²

Universitas Muhammadiyah Tangerang, Banten, Indonesia¹

Magister Terapan Studi Pemerintahan IPDN Jakarta²

ossa.sutaarga@gmail.com¹, rudinifahmie24@gmail.com²

Riwayat Artikel

Diterima

Desember 2025

Revisi

Januari 2026

Terbit

Februari 2026

Keywords:

value chain; business plan; farmer corporation; mangosteen; community empowerment

ABSTRACT

This community service activity aimed to develop a value chain-based business plan for the Lebakgedong Mandiri Farmer Corporation focusing on mangosteen commodities in Banjarsari Village. The partner faced several challenges, including inconsistent product quality, weak postharvest handling, limited market coordination, and a low bargaining position within the supply chain. A participatory-educative approach was applied through value chain mapping, training sessions, and mentoring in business plan preparation. The stages included diagnostic analysis, identification of bottlenecks in quality, postharvest management, and marketing, formulation of upgrading strategies, and collaborative development of an operational business plan. The results showed that the activity successfully produced a structured business plan covering value propositions, operational strategies, organizational governance, and an implementation roadmap. The developed business plan is expected to strengthen the corporation's aggregation function, improve supply chain efficiency, and enhance farmers' bargaining power and income sustainability.

Korespondensi:

Veronica.setiawan@mercubuana.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan rencana bisnis berbasis rantai nilai (value chain) pada Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri dengan komoditas manggis di Desa Banjarsari. Mitra menghadapi berbagai permasalahan, antara lain ketidakseragaman mutu produk, lemahnya penanganan pascapanen, keterbatasan koordinasi pemasaran, serta rendahnya posisi tawar petani dalam rantai pasok. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif-edukatif melalui pemetaan rantai nilai, pelatihan, dan pendampingan penyusunan rencana bisnis. Tahapan kegiatan meliputi analisis diagnostik, identifikasi bottleneck pada aspek mutu, pascapanen, dan pemasaran, perumusan strategi upgrading, serta penyusunan rencana bisnis yang operasional. Hasil kegiatan menunjukkan tersusunnya dokumen rencana bisnis yang mencakup proposisi nilai, strategi operasional, tata kelola organisasi, dan roadmap implementasi. Rencana bisnis ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi rantai nilai, memperkuat fungsi agregasi korporasi, serta meningkatkan posisi tawar dan keberlanjutan pendapatan petani manggis.

©2025 Abdi Kriya: Jurnal Pengabdian Masyarakat

How to cite (in APA Style): Sutaarga, O, & Rudini (2026). Pengembangan Rencana Bisnis Berbasis Rantai Nilai (Value Chain) pada Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri dengan Komoditas Manggis di Desa Banjarsari. Abdi Kriya: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(1), 87–94.

PENDAHULUAN

Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri di Desa Banjarsari memiliki peluang besar untuk mengembangkan komoditas manggis sebagai sumber pertumbuhan ekonomi lokal, mengingat manggis merupakan komoditas buah tropis bernilai ekonomi tinggi dan berorientasi ekspor (Rahmatullah et al., 2025). 2022; Fauziana & Marimin, 2023).

Di tingkat pasar global, kompetisi antarnegara pengekspor manggis semakin ketat. Analisis daya saing menunjukkan bahwa posisi ekspor manggis Indonesia relatif kompetitif, tetapi masih tertinggal dibandingkan beberapa negara pesaing dan dipengaruhi oleh faktor struktural seperti luas panen, produktivitas, serta dinamika ekspor negara lain (Ningrum et al., 2024). Kondisi tersebut menegaskan bahwa penguatan daya saing tidak cukup hanya melalui peningkatan produksi, melainkan juga memerlukan penguatan rantai nilai (*value chain upgrading*) yang mencakup koordinasi kualitas, standarisasi produk, sistem logistik, dan akses pasar yang lebih menguntungkan bagi petani (Ghaissan et al., 2024).

Dalam konteks kelembagaan, penguatan posisi tawar petani melalui pembentukan dan pengembangan korporasi petani atau kelembagaan ekonomi menjadi strategi penting dalam pembangunan pertanian (Jannah et al., 2022). Berbagai studi menegaskan bahwa keberhasilan korporasi petani sangat dipengaruhi oleh aspek legalitas, pendampingan intensif, serta penguatan kemitraan usaha agar korporasi mampu beroperasi secara profesional sebagai entitas bisnis milik petani, bukan sekadar organisasi formal (Haryanto et al., 2022). Temuan ini sejalan dengan kajian penguatan kelembagaan ekonomi petani yang menunjukkan bahwa aspek manajerial dan tata kelola usaha sering menjadi titik lemah sehingga memerlukan

intervensi peningkatan kapasitas secara berkelanjutan (Manyise & Dentoni, 2021).

Selain aspek kelembagaan, penyusunan rencana bisnis (*business plan*) untuk komoditas pertanian berorientasi pasar membutuhkan pemetaan rantai nilai yang komprehensif, mencakup identifikasi aktor kunci, aliran produk dan informasi, struktur biaya, risiko kehilangan mutu, serta titik-titik potensial penciptaan nilai tambah (Wardani et al., 2021). Studi rantai pasok manggis untuk tujuan ekspor menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang lebih pendek cenderung lebih efisien, namun bagian nilai yang diterima petani (*farmer's share*) masih relatif rendah, sehingga diperlukan intervensi pada mekanisme harga dan koordinasi rantai pasok (Hanafi et al., 2022). Di sisi lain, strategi bisnis komoditas hortikultura yang berorientasi ekspor menuntut reformulasi model bisnis, perbaikan proposisi nilai, serta kerja sama yang lebih erat dengan mitra logistik dan pemasok untuk menjaga keberlanjutan pasokan dan efisiensi biaya (Ghaissan et al., 2024).

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk menjawab kebutuhan mitra, yaitu Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri, melalui pengembangan rencana bisnis berbasis rantai nilai (*value chain*). Pendekatan yang digunakan meliputi: (1) pemetaan rantai nilai manggis di Desa Banjarsari; (2) identifikasi bottleneck pada aspek mutu, pascapanen, dan pemasaran; (3) perumusan strategi *upgrading* yang mencakup produk, proses, fungsi, dan jejaring; serta (4) penyusunan rencana bisnis korporasi yang bersifat operasional, meliputi model bisnis, rencana pemasaran, rencana operasi dan pascapanen, struktur organisasi, serta rencana implementasi (Rahmatullah et al., 2025).

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah menyusun rencana bisnis Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri berbasis rantai nilai

(value chain) untuk komoditas manggis di Desa Banjarsari agar korporasi lebih siap melakukan standardisasi mutu, memperkuat kemitraan pasar, dan meningkatkan posisi tawar petani dalam rantai pasok (Jannah et al., 2022).

METODOLOGI PENGABDIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan menggunakan pendekatan partisipatif-edukatif melalui pelatihan dan pendampingan, dengan lokasi kegiatan di Desa Banjarsari dan mitra utama Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri. Pendekatan partisipatif dipilih karena penguatan rantai nilai dan kewirausahaan petani terbukti lebih efektif ketika proses pembelajaran dilakukan secara kolaboratif dan melibatkan aktor utama dalam rantai nilai (Manyise & Dentoni, 2021).

Sasaran kegiatan meliputi pengurus korporasi, petani anggota (kelompok produksi), serta perwakilan aktor terkait seperti pengumpul, mitra logistik, dan mitra pasar lokal yang relevan dalam pemetaan dan penguatan rantai nilai manggis. Keterlibatan multipihak ini penting untuk memastikan bahwa rencana bisnis yang disusun mencerminkan kondisi riil rantai pasok dan kebutuhan pasar (Wardani et al., 2021).

Tahapan kegiatan disusun secara sistematis agar dapat direplikasi dan menghasilkan dokumen rencana bisnis yang operasional. Kegiatan diawali dengan diagnostik awal dan pemetaan rantai nilai (value chain mapping) melalui diskusi kelompok terarah (FGD) bersama mitra untuk mengidentifikasi aktor dan alur utama dari hulu hingga hilir. Pada tahap ini dipetakan secara rinci aliran produk, aliran informasi, serta aliran keuangan antarpelaku, sekaligus ditentukan titik-titik kritis mutu dan pascapanen yang berpotensi menurunkan nilai produk. Pemetaan ini menjadi dasar untuk memahami di mana kehilangan nilai terjadi dan pada titik mana intervensi

paling efektif dilakukan (Hanafi et al., 2022; Fauziana & Marimin, 2023).

Selanjutnya, hasil pemetaan dianalisis menggunakan pendekatan akar masalah untuk menelusuri kendala paling mendasar pada aspek mutu, kelembagaan, akses pasar, dan logistik. Temuan akar masalah kemudian digunakan untuk merumuskan peluang peningkatan nilai secara terarah melalui empat jalur penguatan yang saling melengkapi, yaitu product upgrading, process upgrading, functional upgrading, dan relational upgrading. Perumusan strategi ini mengacu pada kerangka pengembangan rantai nilai, sehingga rekomendasi yang dihasilkan tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga mempertimbangkan perbaikan proses, perluasan fungsi usaha, serta penguatan relasi pasar agar peningkatan daya saing dapat berkelanjutan (Rahmatullah et al., 2025).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendekatan pengabdian ini menempatkan rantai nilai (value chain) sebagai kerangka utama untuk menyusun rencana bisnis yang operasional bagi Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri dengan komoditas manggis di Desa Banjarsari. Kerangka rantai nilai dipilih karena memungkinkan tim dan mitra melihat usaha tidak sekadar sebagai aktivitas produksi, melainkan sebagai rangkaian aktivitas yang saling terkait dari hulu hingga hilir—mulai dari input, budidaya, panen, pascapanen, pengumpulan, distribusi, hingga pembeli akhir—yang masing-masing memiliki peluang menciptakan atau justru “menghilangkan” nilai.



Gambar 1. Koordinasi dengan Dinas Terkait

Dengan demikian, rencana bisnis yang disusun tidak berhenti pada target penjualan, tetapi juga merumuskan titik-titik tambah nilai yang realistis, terukur, dan dapat dijalankan oleh korporasi sebagai agregator (Kaplinsky & Morris, 2001).

1. Pemetaan rantai nilai sebagai dasar identifikasi masalah prioritas

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan FGD pemetaan rantai nilai yang melibatkan petani anggota, pengurus korporasi sebagai agregator, pengepul/pedagang, serta calon mitra pasar. Pemetaan ini menghasilkan gambaran aliran produk, informasi, dan keuangan, serta memperjelas titik kritis mutu pada tahap panen dan pascapanen.



Gambar 2. FGD dengan Korporasi

Temuan FGD menunjukkan bahwa permasalahan utama mitra tidak hanya terkait harga, tetapi juga ketidakseragaman mutu, ketidakkonsistenan volume pasokan, serta keterbatasan standar pascapanen. Kondisi ini memperkuat argumen bahwa peningkatan daya saing manggis tidak cukup ditempuh melalui negosiasi harga, melainkan melalui penguatan kualitas dan efisiensi pascapanen sebagai sumber nilai yang nyata (Rahmatullah et al., 2025).

Temuan tersebut sejalan dengan studi rantai pasok manggis ekspor di Kabupaten Bogor yang menunjukkan bahwa saluran pemasaran lebih pendek dapat meningkatkan

efisiensi, tetapi farmer's share masih rendah apabila koordinasi, standar mutu, dan mekanisme harga tidak dibangun secara lebih adil (Hanafi et al., 2022). Dalam konteks ini, korporasi petani diposisikan sebagai institusi kunci untuk memperpendek rantai sekaligus meningkatkan nilai layanan melalui fungsi agregasi, standardisasi mutu, dan konsistensi pasokan.

2. Bottleneck rantai nilai dan konsekuensi bisnis pada tingkat korporasi

Berdasarkan pendekatan akar masalah, bottleneck utama dikelompokkan ke dalam empat area: (1) mutu dan pascapanen, (2) koordinasi pasokan, (3) akses pasar dan kemitraan, serta (4) kelembagaan dan manajemen. Literatur menegaskan bahwa kehilangan pascapanen manggis dapat signifikan dan dipengaruhi oleh keterbatasan infrastruktur, kapasitas pelaku, serta tuntutan standar pasar (Fauziana & Marimin, 2023). Dalam praktiknya, bottleneck mutu dan pascapanen memicu efek berantai: grade menjadi tidak stabil, klaim kualitas sulit dipertahankan, dan posisi tawar melemah karena mitra pasar memiliki dasar kuat untuk melakukan koreksi harga.

Namun, peningkatan daya saing manggis di tingkat petani masih menghadapi persoalan mutu yang belum konsisten, lemahnya penanganan pascapanen, serta kemitraan rantai nilai yang belum kuat—tiga aspek yang sering diidentifikasi sebagai simpul kritis dalam kajian rantai nilai manggis di Indonesia (Hanafi et al., 2022). Selain itu, bottleneck koordinasi pasokan berkaitan langsung dengan risiko bisnis korporasi: tanpa jadwal panen dan mekanisme pengumpulan yang jelas, korporasi sulit menjamin volume, sementara mitra pasar cenderung mensyaratkan kontinuitas suplai. Temuan bahwa lemahnya koordinasi berdampak pada rendahnya farmer's share (Hanafi et al., 2022) menjadi dasar mengapa rencana bisnis harus memasukkan skema

koordinasi pasokan, pembagian peran, dan aturan layanan korporasi, bukan hanya target produksi.

3. Strategi upgrading sebagai “jantung” rencana bisnis berbasis rantai nilai

Pembahasan hasil menunjukkan bahwa rencana bisnis yang disusun menjadi lebih kuat ketika diarahkan pada strategi upgrading yang spesifik. Mengacu pada kerangka pengembangan rantai nilai, strategi upgrading dalam pengabdian ini diformulasikan mencakup:

- a. Process upgrading melalui penerapan SOP pascapanen (panen selektif, sortasi, grading, pengemasan, penyimpanan sementara, dan pengiriman) agar kualitas lebih konsisten;
- b. Product upgrading melalui diferensiasi grade dan standar kemasan untuk memenuhi preferensi pasar dan menekan komplain mutu;
- c. Functional upgrading dengan memperkuat peran korporasi sebagai agregator yang menyediakan layanan nilai tambah (sortasi-grading, kontrol mutu, penjadwalan pasokan, dan negosiasi);
- d. Relational upgrading melalui penguatan kemitraan pemasaran dan logistik sehingga hubungan pasar lebih stabil dan tidak bergantung pada transaksi insidental (Ghaissan et al., 2024; Rahmatullah et al., 2025).

Strategi tersebut memperjelas bahwa nilai tidak hanya ditambahkan pada produk, tetapi juga pada proses dan fungsi kelembagaan korporasi. Dengan kata lain, korporasi tidak sekadar “mengumpulkan” manggis, melainkan menjalankan fungsi layanan yang meningkatkan posisi tawar dalam negosiasi pasar (Jannah et al., 2022). Arah ini juga sejalan dengan penguatan korporasi petani yang menekankan pentingnya standar operasional, pembagian peran, dan tata kelola untuk menopang

keberlanjutan (Kementerian Pertanian RI, 2019).

4. Pelatihan dan mentoring klinik: dari pemahaman ke dokumen yang operasional

Dari sisi pembelajaran, pelatihan penyusunan rencana bisnis diarahkan agar mitra mampu menerjemahkan hasil pemetaan rantai nilai menjadi dokumen yang operasional, mencakup target pasar dan proposisi nilai, strategi operasi (SOP panen, sortasi, grading, pengemasan), strategi pemasaran dan kemitraan, serta penguatan struktur organisasi dan tata kelola (Jannah et al., 2022). Namun, pembahasan menunjukkan bahwa pelatihan saja belum cukup; bagian paling menentukan adalah mentoring klinik karena di sinilah rencana bisnis diuji terhadap kondisi riil mitra—ketersediaan tenaga kerja, fasilitas pascapanen, kemampuan pengurus, pola panen anggota, hingga kapasitas kemitraan.



Gambar 3. Foto bersama

Penyusunan dokumen rencana bisnis dilakukan secara kolaboratif dan difinalisasi bersama, sehingga dokumen mencakup ringkasan eksekutif, analisis pasar, rencana operasi, rencana organisasi, dan rencana implementasi yang feasible, sesuai kapasitas mitra (Haryanto et al., 2022). Dalam konteks pengabdian, proses ini penting untuk mencegah rencana bisnis menjadi “dokumen formalitas”; sebaliknya, dokumen menjadi pedoman kerja yang dapat direplikasi pada periode panen berikutnya.

5. Evaluasi formatif dan keberlanjutan: korporasi sebagai institusi, bukan proyek

Evaluasi formatif menilai partisipasi mitra, pemahaman materi, serta kelengkapan dokumen rencana bisnis. Namun pembahasan menekankan bahwa indikator keberhasilan yang lebih substantif adalah terbentuknya mekanisme kerja yang berulang: SOP pascapanen dijalankan, jadwal pasokan disepakati, grade didefinisikan, serta peran organisasi jelas. Hal ini krusial karena banyak korporasi petani mengalami tantangan keberlanjutan bukan pada aspek teknis semata, melainkan pada konsistensi tata kelola, kepemimpinan, dan relasi pasar (Manyise & Dentoni, 2021).

Karena itu, rencana tindak lanjut difokuskan pada penguatan legalitas, pengembangan kemitraan usaha (termasuk kemungkinan kontrak pasokan), dan implementasi SOP mutu agar korporasi berjalan stabil di luar periode pendampingan (Manyise & Dentoni, 2021). Dengan posisi korporasi sebagai agregator, tindak lanjut juga diarahkan pada perbaikan sistem insentif internal (misalnya diferensiasi harga berdasarkan grade) agar petani terdorong menerapkan praktik panen dan pascapanen sesuai standar.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menghasilkan dokumen rencana bisnis Korporasi Petani Lebakgedong Mandiri berbasis rantai nilai (value chain) untuk komoditas manggis di Desa Banjarsari. Melalui pemetaan rantai nilai, identifikasi bottleneck, pelatihan, dan pendampingan, korporasi memiliki rancangan operasional yang menitikberatkan pada standarisasi mutu dan pascapanen, penguatan fungsi agregasi dan negosiasi pasar, serta pembangunan kemitraan pemasaran dan logistik.

Rencana bisnis yang disusun menempatkan korporasi sebagai pusat pengendali mutu dan agregator yang berpotensi meningkatkan efisiensi rantai pasok dan posisi tawar petani. Temuan ini sejalan dengan hasil studi rantai pasok manggis ekspor yang menekankan pentingnya efisiensi saluran pemasaran dan perbaikan bagian nilai yang diterima petani (Hanafi et al., 2022). Keberlanjutan program disarankan melalui pendampingan lanjutan untuk penguatan tata kelola usaha, peningkatan kapasitas manajerial, dan perbaikan sarana pascapanen secara bertahap (Haryanto et al., 2022).

DAFTAR PUSTAKA

- Fauziana, D. R., & Marimin. (2023). What factors impact the adoption of postharvest loss-reduction technologies in the mangosteen supply chain? *Journal of Agriculture and Food Research*, 11, 100515.
<https://doi.org/10.1016/j.jafr.2023.100515>
- Ghaissan, S., Tinaprilla, N., & Winandi, R. (2024). Mangosteen export business strategy at CV A&H Fruits Group. *Business Review and Case Studies*, 5(1), 113–128.
<https://doi.org/10.17358/brcs.5.1.113>
- Hanafi, M., Pravitasari, A. E., & Sahara. (2022). Performa rantai pasok dan strategi pengembangan manggis tujuan ekspor di Kabupaten Bogor. *Jurnal Agro Ekonomi*, 40(2), 121–144.
<https://doi.org/10.21082/jae.v40n2.2022.121-144>
- Haryanto, Y., Rusmono, M., Aminudin, Pury Purboingtyas, T., & Gunawan. (2022). Analisis penguatan kelembagaan ekonomi petani pada komunitas petani padi di lokasi food estate. *Jurnal Penyuluhan*, 18(2), 323–335.
<https://doi.org/10.25015/18202241400>
- Jannah, E. M., Permana, D., Warman, R., & Daniel, M. (2022). Analisis peran korporasi petani dalam pembangunan kawasan

pertanian. *Jurnal Pertanian Agros*, 24(3), 1500–1511.

Manyise, T., & Dentoni, D. (2021). Value chain partnerships and farmer entrepreneurship as balancing ecosystem services: Implications for agri-food systems resilience. *Ecosystem Services*, 50, 101279.
<https://doi.org/10.1016/j.ecoser.2021.101279>

Ningrum, H., Kusnaman, D., & Situmorang, S. (2024). Competitiveness analysis and factors affecting Indonesia's mangosteen export. *Journal of Agri Socio Economics and Business*, 6(1), 95–112.

Rahmatullah, A. A., Ghausan, M., Lestari, S. B., & Ernah. (2025). Kajian potensi peningkatan rantai nilai komoditas manggis (*Garcinia mangostana* L.) untuk daya saing di pasar internasional. *RADIKULA: Jurnal Ilmu Pertanian*, 4(1), 20–26.

Wardani, I., Dewi, T. R., & Widiastuti, L. (2021). Perencanaan strategi pengembangan agribisnis tanaman perkebunan unggulan. *AGRIC*, 33(1), 1–12.

