

**ANALISIS RANTAI NILAI PADA KOMODITAS VANILI DI
KABUPATEN SIGI, SULAWESI TENGAH**



Oleh:

Amrina Rosyada, S.T.P, M.Agr.Sc.

NIP. 199506112024062003

**FAKULTAS KEHUTANAN DAN LINGKUNGAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR**

2025

DAFTAR ISI

<i>I. Pendahuluan</i>	<i>4</i>
<i>II. Tujuan.....</i>	<i>4</i>
<i>III. Tahapan Metodologi</i>	<i>4</i>
<i>IV. Pembahasan</i>	<i>6</i>
<i>DAFTAR PUSTAKA</i>	<i>11</i>

Judul : Analisis Rantai Nilai Pada Komoditas Vanili di Kabupaten Sigi,
Sulawesi Tengah
Nama : Amrina Rosyada, S.T.P, M.Agr.Sc
NIP : 199506112024062003
Jabatan : Asisten Ahli

Bogor, 30 Juni 2025

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Amrina Rosyada', with a stylized flourish at the end.

Amrina Rosyada, S.T.P., M.Agr.Sc.

NIP. 199506112024062003

I. Pendahuluan

Kabupaten Sigi di Sulawesi Tengah dikenal sebagai salah satu daerah penghasil vanili “atsiri” yang berkualitas. Tanaman vanili yang ada di Kabupaten Sigi mulai dikembangkan sebagai tanaman organik dan tanaman yang melindungi tanaman lainnya dalam mendukung pelestarian lingkungan dan penghijauan.

Sulawesi Tengah, termasuk Kabupaten Sigi, memiliki iklim dan tanah yang cocok untuk pertumbuhan tanaman penghasil minyak atsiri, seperti vanili, sereh wangi, dan palmarosa. Minyak atsiri merupakan senyawa aromatik yang diperoleh dari bahan tanaman tersebut dan sangat bermanfaat dalam berbagai industri mulai dari kosmetik, makanan, minuman, hingga farmasi.

Oleh karena itu, permintaan pasar yang tinggi untuk minyak atsiri ini memberikan peluang yang baik bagi petani dan produsen di Kabupaten Sigi untuk memasok kebutuhan tersebut. Pengembangan industri pengolahan produk atsiri menjadi salah satu prioritas peluang investasi lestari di Kabupaten Sigi.

II. Tujuan

Maka dari itu, demi menciptakan strategi intervensi yang tepat, pemahaman terhadap kondisi pasar komoditas vanila—termasuk *market size*, kondisi *supply and demand*, pertumbuhan pasar, dan lain-lain—menjadi hal yang penting untuk diperhatikan. Tujuan dari makalah ini ialah untuk menghasilkan sebuah rencana pengelolaan komoditas yang lebih utuh, analisis produk ini juga dilengkapi dengan rencana operasional, persiapan kelembagaan, rencana finansial, serta analisis terhadap beberapa isu strategis yang mungkin timbul di sepanjang kegiatan produksi. Selanjutnya, pengembangan Kawasan Industri akan dilakukan dalam beberapa tahap.

III. Tahapan Metodologi

1. MVP (*Minimum Viable Product*)

Sebelum pelaku industri mulai mengeluarkan biaya yang lebih besar dan menjual produk secara massal, perlu dipastikan bahwa produk memiliki fitur dan spesifikasi yang cukup untuk menarik *early adopter customer*. Fase MVP juga sekaligus memvalidasi ide

yang telah dituangkan saat *product development* kepada para calon konsumen asli. Produk yang dihasilkan dalam fase ini diharapkan mampu membantu industri untuk mengumpulkan *customer knowledge* dan *actual feedback* sebagai bahan evaluasi tim. Industri juga diharapkan mampu memahami karakteristik dari target pasar dan calon konsumen secara lebih tepat dan mendalam.

2. *Product-market Fit*

Pada fase ini, industri mengukur kesesuaian produk dengan pasarnya, termasuk fitur-fitur produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Dalam fase *product-market fit*, konsumen sudah dapat melakukan pembelian dan menggunakan produk. Ketika produk dan pasar telah cocok (*product-market fit*), maka industri sudah memiliki sasaran konsumen yang tepat dengan produk yang ditawarkan. Selanjutnya, ketika konsumen sudah merasakan manfaat dari penggunaan produk tersebut, konsumen bahkan bisa bertindak menjadi saluran promosi produk.

3. *Scale up*

Pada fase ini, industri telah tumbuh sekitar 20% atau menunjukkan performa yang lebih baik dari fase sebelumnya—selama kurang lebih 2 tahun. Skala produksi akan ditingkatkan secara signifikan pada fase ini. *Scale up* dapat terjadi ketika bisnis memiliki model bisnis yang dapat diskalakan dan diekspansikan ke pasar lain. Selain itu, sebuah organisasi atau industri harus lebih terorganisir, terstruktur, dan memiliki protokol internal dan prosedur yang lebih matang. Untuk dapat *scale up*, industri haruslah didukung oleh karyawan dengan profil yang lebih terspesialisasi dan peran yang lebih jelas. Dalam fase ini, sebuah industri telah memiliki lebih banyak pengalaman serta mengetahui kekuatan dan kelemahan mereka dengan lebih baik.

4. Regeneratif

Dalam tahap regeneratif, industri mampu tetap tumbuh secara ekonomi dengan tidak melawan batas-batas alam. Batas-batas ini meliputi kondisi alam dan masyarakat

yang sehat secara sistemik, mampu memperbaiki diri sendiri, dan tetap mempertahankan vitalitas yang dibutuhkan dari segi sosial dan ekonomi.

IV. Pembahasan

Berikut pemetaan mengenai keragaan pengembangan komoditas vanili di Sulawesi khususnya Kabupaten Sigi yang disusun secara sistematis berdasarkan konsep agribisnis yang berkelanjutan. Adapun pemaparan mengenai analisis produk dan pemetaan pemangku kepentingan berikut ini didapatkan dari hasil penelitian, observasi lapangan, serta wawancara yang dilakukan dengan pihak-pihak yang terlibat.

Dalam agribisnis vanili, ada beberapa stakeholders yang terlibat dalam rantai nilai, mulai dari hulu ke hilir. Berikut adalah **pemetaan stakeholders** dan peran mereka dalam bisnis vanili:

Kategori	Stakeholder	Kepentingan	Komitmen yang diharapkan
Ecosystem Enabler	Lembaga Pengelola Konservasi Desa (LPKD) Desa Bobo	Meningkatkan produktivitas lahan desa	Melakukan pengelolaan dan konservasi lahan
	Pemerintah Desa Bobo, Palolo	-Meningkatkan kesejahteraan petani dan komunitas lokal -Mendorong pertumbuhan dan pengembangan bisnis	Menciptakan lingkungan yang kondusif untuk pengembangan komoditas vanili dengan memberikan dukungan keuangan, infrastruktur, akses ke pasar, pelatihan, dan perlindungan hukum

		vanila sebagai sumber pendapatan petani dan desa	bagi petani dan pabrik pengolahan vanili.
	Investor	Diversifikasi portofolio terutama di usaha lestari	Memberikan investasi untuk mengembangkan KIER
Hulu	Pemasok benih, bibit, dan bahan pendukung	-Meningkatkan penjualan benih, bibit, dan bahan pendukung untuk pertanian vanili -membangun hubungan jangka panjang dengan petani	-menyediakan benih, bibit, dan bahan pendukung yang berkualitas kepada petani
	Petani Vanili	-Mendapatkan pendapatan yang layak dan keberlanjutan dari penjualan biji vanili	-Mengembangkan usaha pertanian vanili yang berkelanjutan berdasarkan prinsip dari KER
	Pengepul	-Mendapatkan kepastian akses supply vanili	-Mengambil peran sebagai tenaga lokal dalam KIER
Tengah	BumDes Harapan Baru	-Memiliki bisnis di tingkat desa yang menguntungkan	-Menyediakan modal dan sarana produksi bagi masyarakat desa agar tercipta basis produksi kolektif di desa

	Koperasi Simpotowe Desa Bobo	-meningkatkan produksi, mewujudkan pendapatan, yang adil dan kemakmuran yang merata serta meningkatkan ekonomi petani vanili	-menciptakan akses ke pasar dan melakukan distribusi, pemasaran, dan penjualan pada produk vanili
Hilir	Pabrik pengolahan	<p>-Mendapatkan pasokan biji vanili berkualitas untuk diproses menjadi produk vanili.</p> <p>-Menciptakan produk vanili dengan kualitas yang konsisten dan sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan.</p> <p>-Memperoleh keuntungan dari penjualan produk vanili yang kompetitif di pasar.</p>	Memproses vanili menjadi produk vanili seperti biji kering, ekstrak vanili, minyak vanili, atau produk turunan lainnya. Pabrik pengolahan bertanggung jawab untuk menjaga kualitas biji vanili, mengelola proses pengolahan, dan memastikan kepatuhan terhadap standar mutu yang ditetapkan.

Visi dari budidaya tanaman vanili dan pengolahan produk turunan vanili adalah menjadikan komoditas vanili dari KIER dapat dikenal sebagai produk unggulan dan bernilai tinggi yang tersertifikasi sebagai *sustainable production certification*. Produk vanili Desa Bobo ini akan dikenal karena pengelolaan yang berkelanjutan baik secara ekonomis (ketersediaan rantai pasok yang stabil), lingkungan (pemanfaatan seluruh bagian tanaman vanili menjadi produk turunan

yang bernilai tinggi sehingga menggunakan prinsip produksi *zero-waste*), dan sosial (pengelolaan bisnis di desa dengan keterampilan lokal).

Untuk mencapai visi investasi dari bisnis komoditas vanili yang berkelanjutan, berikut ini adalah strategi yang dapat diterapkan:

1. SDM

Memberikan pelatihan dan pendidikan kepada petani vanila tentang praktik pertanian yang berkelanjutan, pengelolaan usaha, manajemen risiko, dan penggunaan teknologi yang inovatif.

2. Produk

mendorong riset dan inovasi dalam pengembangan varietas vanili yang unggul, metode budidaya yang efisien, dan teknologi pengolahan yang lebih baik yang sesuai dengan prinsip ekonomi, lingkungan dan sosial, serta mendorong petani untuk memperoleh sertifikasi berkelanjutan. Hal ini dapat meningkatkan produktivitas, diversifikasi produk, dan efisiensi produksi vanili secara berkelanjutan.

3. Operasional

Menerapkan praktik manajemen pertanian yang berkelanjutan, seperti penggunaan pupuk organik, pengelolaan air yang efisien, pengendalian hama dan penyakit secara alami. mengurangi penggunaan bahan kimia berlebih yang berpotensi merusak lingkungan dan kesehatan manusia serta meningkatkan kesuburan tanah secara alami.

4. Supply

Menyesuaikan tingkat produksi dan distribusi dengan tingkat produktivitas masyarakat dan kapasitas lahan, kemudian melakukan pemantauan, identifikasi, dan evaluasi terhadap praktik pertanian dan memastikan bahwa supply dari komoditas vanili tetap berada pada jalur yang berkelanjutan dan sesuai dengan visi yang ditetapkan.

5. Pasar

Membangun kemitraan dengan petani lokal, pemerintah daerah, institusi riset, lembaga keuangan, dan entitas industri untuk membuka akses pasar, modal teknologi untuk keberlanjutan produksi dan memperkuat rantai pasok serta meningkatkan daya saing produk vanili.



Gambar 1. Rantai Nilai dari Produk Vanili

Penawaran / Supply Side:

- Minimnya ketersediaan pasokan global terhadap bahan mentah pembuatan vanilla extract
- Dibutuhkan biaya R&D cukup tinggi untuk memproduksi vanilla extract berskala besar
- Risiko pengiriman dan kebijakan tarif/non terkait ekspor yang berbeda di berbagai negara untuk produk farmasi dan F&B

Permintaan / Demand Side:

- Vanili digunakan secara luas dalam industri makanan, minuman, kosmetik, dan farmasi karena aroma dan rasa uniknya.
- Permintaan vanili telah meningkat secara global, didorong oleh perubahan gaya hidup, meningkatnya kesadaran akan bahan alami, dan tren penggunaan bahan tambahan alami dalam produk konsumen.
- Permintaan yang kuat dari pasar utama seperti Amerika Serikat, Eropa, dan Asia menjadi faktor penentu dalam permintaan vanili.

DAFTAR PUSTAKA

- Raja, S., & Verico, K. (2020). Global Value Chains(GVC) Pada Komoditi Primer Dan Manufaktur: Studi ASEAN 6. *Journal of Trade Development and Studies*, 44-59.
- OECD. (2021, 12 15). *Global Value Chain: Indonesia*. Retrieved from OECD: <https://www.oecd.org/sti/ind/GVCs%20-%20INDONESIA.pdf>
- ADB. (2019). *Global Value Chains*. Retrieved from In Asian Development Bank and the Islamic Development Bank: <https://doi.org/10.5089/9781484392928.001>
- Zhanga, C., Wua, J., Longa, C., & Chenga, M. (2017). Review of Existing Peer-to-Peer Energy Trading Projects . *Energy Procedia*, 2563 – 2568.
- Aung, M., & Chang, Y. (2014). Traceability in a food supply chain: Safety and quality perspectives. *Food Control* (39), 172-184.