

Analisis Peran Supplier Tier 1 Rantai Pasok Lemon: Studi Kasus Mutiara Lemon, Sukabumi

¹Isma Aulia, ²Herzaro Januariana Ruchiyano, ³Nabiel Tanzilur Rahman, ⁴Zelda Gaida Fitriani, ⁵Reva Athaya, ⁶Amadea Selma Agnia Elfath.
¹Manajemen Agribisnis, IPB University, Bogor

E-mail: ¹ismaal19@apps.ipb.ac.id, ²herzarojruchiyano@apps.ipb.ac.id,
³nabieltanzilur@apps.ipb.ac.id, ⁴gaidazelda@apps.ipb.ac.id, ⁵revaathaya@apps.ipb.ac.id,
⁶amadeaselma@apps.ipb.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran Kebun Mutiara Lemon sebagai *supplier tier 1* dalam rantai pasok agribisnis lemon di Kota Sukabumi. Mutiara Lemon merupakan perusahaan hortikultura yang memproduksi lemon dan beberapa komoditas lain seperti cabai dan tomat, dengan lahan produksi yang tersebar di Baros dan Takokak. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi kegiatan di lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Mutiara Lemon berperan penting dalam menjaga stabilitas pasokan lemon ke industri, seperti Mixue dan Superindo, dengan sistem sortasi dan distribusi yang terstruktur. Meskipun menghadapi tantangan seperti faktor cuaca dan keterbatasan modal, perusahaan tetap mampu mempertahankan kualitas dan kontinuitas pasokan. Secara keseluruhan, Mutiara Lemon berkontribusi besar terhadap penguatan rantai pasok agribisnis lemon yang efisien dan berkelanjutan di wilayah Sukabumi.

Kata kunci : *Supplier tier satu agribisnis, Rantai pasok lemon Sukabumi, Distribusi dan sortasi produk, Kualitas dan kontinuitas pasokan, Tantangan produksi hortikultura, Supply chain berkelanjutan*

ABSTRACT

This study aims to analyze the role of Mutiara Lemon Garden as a tier 1 supplier in the lemon agribusiness supply chain in Sukabumi City. Mutiara Lemon is a horticultural company that produces lemons and several other commodities such as chilies and tomatoes, with production areas spread across Baros and Takokak. The research method used is descriptive qualitative with data collection techniques through interviews, direct observation, and documentation of field activities. The results show that Mutiara Lemon plays a significant role in maintaining the stability of lemon supplies to industries, such as Mixue and Superindo, with a structured sorting and distribution system. Despite facing challenges such as weather factors and limited capital, the company is still able to maintain quality and continuity of supply. Overall, Mutiara Lemon contributes significantly to strengthening the efficient and sustainable lemon agribusiness supply chain in the Sukabumi region.

Keyword : *Tier-1 agribusiness supplier, Lemon supply chain management, Product sorting and distribution, Quality and supply continuity, Horticultural production challenges, Sustainable supply chain*

1. PENDAHULUAN

Rantai pasokan yang merupakan suatu sistem yang melibatkan proses produksi, pengiriman, penyimpanan, distribusi dan proses penjualan produk untuk memenuhi permintaan. Saluran distribusi yang merupakan hal yang penting dalam rantai pasokan, yang menyangkut dengan pemindahan barang dari suatu tempat ke tempat lain secara efektif dan efisien (Di & Linelean, 2016). Sektor agribisnis di Indonesia memiliki peran strategis dalam mendukung proses ketahanan pangan nasional dan pertumbuhan ekonomi di setiap daerah. Salah satu komoditas yang mulai mendapatkan perhatian adalah lemon, melihat sangat meningkatnya kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat dan kebutuhan industri makanan, minuman, serta kosmetik yang menggunakan bahan dasar dari lemon. Permintaan terhadap buah lemon yang memiliki kualitas tinggi dan berkelanjutan mendorong pentingnya pengelolaan rantai pasok (*Supply Chain*) yang efisien dan terstruktur dari hulu hingga hilir.

Jeruk Lemon (*Citrus Limon L*) adalah buah yang kaya akan vitamin C dan beragaman antioksidan termasuk total fenol dan flavonoid (Jurnal et al., 2021). Lemon California adalah salah satu jenis lemon yang kini banyak dibudidayakan di Indonesia, karena kemampuannya untuk berbuah sepanjang tahun dan memiliki tingkat produktivitas yang tinggi, sehingga harga yang dihasilkan cenderung stabil. Selain itu, lemon ini memiliki kulit yang lebih kuning, daging buah yang berair, serta rasa yang agak masam (Ellya et al., 2025). Di Indonesia, produksi lemon cukup signifikan, mencapai 490.033 kuintal pada tahun 2023. Berdasarkan informasi dari (Badan Pusat Statistik, 2024), Jawa Barat menduduki peringkat kesatu sebagai penghasil lemon terbesar di Indonesia pada tahun 2023, dengan total

mencapai 143.598 kuintal lemon California telah dibudidayakan di sejumlah wilayah, termasuk di Kota Sukabumi. Salah satu perusahaan yang terlibat dalam budidaya lemon California adalah Mutiara Lemon yang berlokasi di Jalan Baros No. 2051, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi, Jawa Barat. Mutiara Lemon merupakan perusahaan yang berfokus pada pembuatan dan penjualan buah lemon serta beberapa jenis produk hortikultura lainnya seperti tomat, cabai, dan sawi.

Dalam jaringan pasokan agribisnis lemon, Mutiara lemon berperan sebagai pemasok utama yang menyuplai produk langsung kepada berbagai entitas hilir seperti supermarket, restoran, dan industri minuman. Sebagai pemasok utama, tanggung jawab Mutiara Lemon tidak hanya memproduksi buah lemon, tetapi juga sebagai pengawas kualitas produk, proses pemilihan, kemasan, serta pengiriman kepada mitra bisnis besar seperti Superindo, Mixue, dan pasar induk Kramat Jati.

Sebagai penghubung antara petani mitra dan konsumen akhir, Mutiara Lemon memiliki peran penting dalam menjaga kelangsungan pasokan melalui pengelolaan sistem panen, penyimpanan, dan distribusi yang terencana. Posisi ini sangat krusial karena memengaruhi stabilitas rantai pasok dan kualitas produk yang diterima konsumen. Namun, di balik peran penting tersebut, Mutiara Lemon menghadapi berbagai tantangan dalam menjaga hubungan kemitraan dengan petani, menjaga kualitas produk, serta memastikan kontinuitas pasokan lemon di tengah fluktuasi permintaan pasar dan perubahan kondisi lingkungan.

Melalui sistem kemitraan, perusahaan meminjamkan lahan kepada petani mitra, dan hasil panennya dijual kembali kepada perusahaan. Kondisi ini menuntut

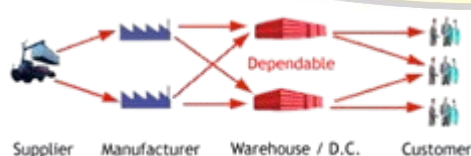
pengelolaan rantai pasok yang efektif agar pasokan stabil, kualitas produk terjamin, dan hubungan kemitraan berjalan seimbang. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis peran dan tantangan Kebun Mutiara Lemon sebagai supplier tier 1 dalam rantai pasok agribisnis lemon di Kota Sukabumi.

2. LANDASAN TEORI

Supply Chain

Supply Chain adalah jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut termasuk supplier, pabrik, distributor, toko atau ritel, serta perusahaan pendukung seperti jasa logistik. Ada 3 macam hal yang harus dikelola dalam supply chain, yaitu:

- Aliran barang dari hulu ke hilir contohnya bahan baku yang dikirim dari supplier ke pabrik, setelah produksi selesai dikirim ke distributor, pengecer, kemudian ke pemakai akhir
- Aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu
- Aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir atau sebaliknya (Maritim, 2011).



Gambar 1. Diagram Supply Chain

Supplier Tier 1

Jaringan bisnis terdiri dari beberapa lapisan pemasok. Pemasok utama (tingkat 1) mengirimkan langsung ke perusahaan fokus, sementara memiliki pemasok

mereka sendiri, yang terhubung secara tidak langsung dengan perusahaan fokus. Skala hubungan bervariasi, dan lebih kuat untuk pemasok utama, tetapi semua elemen rantai menanggung sebagian risiko relatif terhadap yang lain. Pemasok tingkat 1 dianggap memiliki risiko tertinggi dalam rantai, karena berhubungan langsung dengan perusahaan fokus dan, secara bersamaan, bergantung pada pemasok tingkat 2 (Rodrigues & Oliveira, 2025).

Pola Kemitraan

Konsep kemitraan mengacu pada konsep kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan, dengan memperhatikan prinsip saling menguntungkan dan memperkuat. Pola kemitraan adalah bentuk-bentuk kerjasama antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar. Pola kemitraan sebagai suatu inovasi mengandung pengertian bahwa telah terjadi proses pembaharuan (*inovasi=sesuatu yang baru*) terhadap pola kemitraan dalam banyak hal. Proses kerjasama antar petani, antara petani dengan pedagang pengumpul, dan antara petani dengan kios saprodi telah terjadi sejak lama. Proses kerjasama tersebut yang kemudian disebut sebagai proses bermitra (Purnaningsih, 2007).

Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan jalur penting yang digunakan produsen untuk menyalurkan produk kepada konsumen, baik secara langsung maupun melalui perantara seperti grosir, agen, dan pengecer (Ahda et al., 2025).

3. METODOLOGI

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan Deskriptif Kualitatif, yaitu

penelitian paling utama terletak dari fleksibilitas dari gaya peneliti untuk mendeskripsikan alur penelitian dengan masalah penelitian yang sangat terbuka (Penelitian et al., 2018). Dengan metode studi kasus, karena berfokus pada peran Mutiara Lemon sebagai *supplier tier 1* dalam rantai pasok agribisnis lemon.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Mutiara Lemon, Jalan Baros No. 2051, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi, Jawa Barat, pada bulan Oktober 2025.

Jenis dan Sumber Data

- (a) Data Primer, Data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya (Iii & Penelitian, 2020). Data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pemilik Mutiara Lemon, yaitu bapak Ridwan. Informasi ini mencakup segala hal mengenai proses penyediaan, jumlah pengiriman, sistem pengelompokan, serta tantangan yang dihadapi dalam rantai pasok.
- (b) Data Sekunder, data informasi yang dikumpulkan dari dokumen perusahaan, seperti laporan mengenai produksi dan penjualan, informasi tentang harga, catatan pengiriman, serta literatur dan publikasi sumber-sumber terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS) dan jurnal ilmiah mengenai agribisnis lemon.

Teknik Pengumpulan Data

- (a) Wawancara mendalam, dilakukan dengan pemilik bisnis dan petani untuk mendapatkan data tentang

jaringan distribusi, interaksi antarpelaku, serta fungsi dari pemasok tingkat pertama.

- (b) Observasi langsung, dilaksanakan di Gudang Mutiara Lemon untuk melihat secara jelas tahap-tahap dalam melakukan penyortiran, pengemasan, serta pengiriman Lemon ke pasar dan mitra tujuan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Mutiara Lemon

Kebun Mutiara Lemon merupakan usaha agribisnis hortikultura yang berfokus pada produksi dan pemasaran lemon (*Citrus limon L.*) di Jawa Barat. Usaha ini didirikan oleh Bapak Ridwan pada tahun 2021 dan berlokasi di Baros, Kota Sukabumi sebagai pusat manajemen dan penyortiran hasil panen. Kegiatan budidaya dilakukan di dua lokasi, yaitu lahan pribadi seluas ± 6 hektare di Kecamatan Takokak, Kabupaten Cianjur, serta lahan kemitraan seluas ± 4 hektare di wilayah Sukabumi, sehingga total lahan produksi mencapai sekitar 10 hektare.

Operasional usaha melibatkan lebih dari 12 petani mitra dan 8 pekerja tetap. Komoditas utama yang dibudidayakan adalah Lemon California karena produktivitas tinggi dan kemampuan berbuah sepanjang tahun. Selain itu, komoditas seperti tomat, cabai, dan sawi juga dikembangkan sebagai upaya diversifikasi. Dalam saluran pemasarannya, Kebun Mutiara Lemon memasok produk ke pasar tradisional seperti Pasar Induk Kramat Jati, Cibitung, dan Cikopo dengan volume rata-rata 0,5 ton per hari. Untuk sektor ritel modern, usaha ini bekerja sama dengan Superindo melalui vendor sejak 2021, serta memasok langsung ke Mixue pusat Cikarang dan Surabaya sejak tahun 2025.

Harga produk bervariasi berdasarkan tujuan penjualan, mulai dari Rp18.000/kg untuk pasar tradisional hingga Rp25.000/kg untuk industri hilir. Seluruh produk melalui proses sortasi di gudang Baros sebelum distribusi berdasarkan standar kualitas masing-masing mitra. Secara keseluruhan, Kebun Mutiara Lemon berperan penting dalam rantai pasok agribisnis lemon di Jawa Barat melalui integrasi dari produksi, kemitraan petani, hingga distribusi ke industri dan ritel modern.

Peran Mutiara Lemon: Supplier Tier 1

Dalam sistem rantai pasok agribisnis, Supplier Tier 1 merupakan pihak pemasok utama yang berhubungan langsung dengan perusahaan pengolah, distributor besar, atau pembeli akhir di sektor hilir. Kebun Mutiara Lemon berperan penting dalam rantai pasok agribisnis lemon di Kota Sukabumi sebagai *supplier tier 1* yang menghubungkan petani mitra di sektor hulu dengan konsumen di sektor hilir. Melalui sistem kemitraan yang diterapkan, Mutiara Lemon memberikan kesempatan kepada petani untuk mengelola lahan kebun milik perusahaan. Hasil panen lemon dari petani kemudian dibeli kembali oleh Mutiara Lemon dengan harga yang telah disepakati. Sistem ini tidak hanya memberikan kepastian pasar dan pendapatan yang stabil bagi petani, tetapi juga membantu mereka dalam menjaga kualitas hasil panen melalui pendampingan dan penerapan standar budidaya yang baik.

Kebun Mutiara Lemon memasok lemon ke dua saluran utama, yaitu saluran langsung ke industri dan saluran melalui perantara atau vendor. Pada saluran langsung, Mutiara Lemon bekerja sama dengan Mixue pusat yang terletak di Cikarang dan Surabaya. Hubungan kerjasama ini bersifat langsung tanpa perantara, dimana Mutiara Lemon memiliki tanggung jawab penuh atas

standar kualitas, kesinambungan pasokan, serta pengemasan sesuai dengan ketentuan industri minuman. Volume pengiriman ke Mixue mencapai 4 ton per bulan dengan harga Rp25.000/kg, dan produk yang dikirim adalah grade B sesuai dengan spesifikasi yang diperlukan oleh perusahaan tersebut.

Di sisi lain, untuk saluran ritel modern, Mutiara Lemon menganut sistem sentralisasi, dimana ritel ini lebih sebagai perantara antara produsen dengan konsumen (Of et al., 2010). Mutiara Lemon telah menjadi pemasok Superindo Jakarta sejak tahun 2021 melalui vendor yaitu Pak Eko. Dalam sistem ini, vendor berfungsi sebagai perantara dalam proses pengadaan Superindo, sementara Mutiara Lemon tetap menjadi sumber utama produk. Harga yang ditawarkan untuk pasokan ke Superindo berkisar Rp20.000/kg, dengan standar grade B tetapi dengan pengemasan dan pelabelan sesuai dengan permintaan vendor. Selain bekerja sama dengan perusahaan - perusahaan besar, Mutiara Lemon juga memastikan pasokan yang konsisten ke pasar tradisional seperti Kramat Jati, Cibitung, dan Cikopo. Pengiriman ke Pasar diatur hampir setiap hari dengan jumlah sekitar 0,5 ton/pengiriman, mencakup beragam kualitas buah. Ini bertujuan untuk menjaga stabilitas keuangan serta memperluas pangsa pasar. Sebagai Supplier Tier 1, Mutiara Lemon memiliki fungsi koordinatif dan pengendalian mutu di sepanjang rantai pasok. Kegiatan sortasi dan grading dilakukan di Gudang utama di Baros untuk memastikan kualitas produk sesuai dengan permintaan masing-masing pembeli. Proses ini menjadi kunci utama dalam menjaga hubungan jangka Panjang dengan mitra industri dan memperkuat reputasi usaha. Selain itu, Mutiara Lemon juga melakukan pengelolaan pasokan yang efisien agar mampu menyesuaikan volume produksi dengan fluktuasi permintaan pasar.

Dengan demikian, peran Kebun Mutiara Lemon sebagai supplier tier 1 tidak hanya berfokus pada penyediaan produk, tetapi juga mencakup pengelolaan kualitas, pengaturan distribusi, serta pemeliharaan hubungan bisnis dengan pihak hilir. Posisi strategis ini menjadikan Mutiara Lemon sebagai bagian penting dalam keberlanjutan rantai pasok agribisnis lemon di Jawa Barat.

Proses grading dan distribusi produk merupakan langkah krusial dalam rantai pasokan yang menetapkan mutu produk, harga jual, dan strategi pemasaran. Sortasi dan grading memiliki peranan penting terhadap kualitas dan kuantitas buah yang dapat dipasarkan, sehingga pengetahuan tentang hal tersebut mutlak diperlukan (Nadhirah et al., n.d.). Di Kebun Mutiara Lemon, kegiatan pengecekan dilakukan segera setelah panen dan berlangsung di pusat penyimpanan utama yang terletak di Jalan Baros, Kota Sukabumi. Sistem pengecekan ini bertujuan untuk mengelompokkan buah berdasarkan dimensi, bentuk, dan kualitas permukaan agar sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh setiap mitra pembeli.

Kebun Mutiara Lemon mengelompokkan produknya menjadi dua grade utama, yaitu grade A dan grade B:

- (a) Grade A terdiri atas buah berukuran besar (4-7 butir per kilogram), memiliki bentuk seragam, warna kulit kuning cerah, serta bebas dari cacat. Lemon dengan kualitas ini biasanya dijual ke pasar premium dan tujuan ekspor, seperti ke Bali, dengan harga jual yang lebih tinggi.
- (b) Grade B memiliki ukuran lebih kecil (6-7 butir per kilogram) dan sedikit variasi bentuk atau warna namun tetap layak konsumsi dan

memenuhi standar pasar modern. Grade ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan Mixue dan Superindo, dimana standar kualitas lebih menekankan pada rasa dan kesegaran daripada tampilan.

Dengan penerapan sistem grading dan distribusi yang terencana, Kebun Mutiara Lemon mampu mempertahankan kualitas produk dan kontinuitas pasokan ke berbagai mitra. Hal ini memperkuat posisi Mutiara Lemon sebagai supplier tier 1 yang tidak hanya bertanggung jawab terhadap produksi, tetapi juga terhadap pemenuhan standar kualitas di sepanjang rantai pasok agribisnis lemon.

Tantangan dalam Rantai Pasok dan Cara Penanganannya

Sebagai penyedia utama dalam jaringan distribusi agribisnis lemon, Kebun Mutiara Lemon menghadapi beragam hambatan yang dapat memengaruhi kestabilan hasil mutu produk dan keberlangsungan pasokan. Permasalahan utama yang dihadapi berkaitan dengan elemen cuaca, kualitas bahan produksi (seperti pupuk dan benih), fluktuasi harga, serta ketergantungan terhadap tenaga kerja dan permintaan pasar. Salah satu tantangan paling serius adalah perubahan iklim yang berdampak negatif pada hasil tanaman. Intensitas curah hujan yang tinggi selama musim hujan meningkatkan resiko infestasi hama dan penyakit, sementara kekeringan di musim kemarau bisa menghambat pertumbuhan buah. Hal ini berakibat pada ketidakpastian dalam panen dan penurunan hasil pada waktu tertentu. Untuk menanggulangi isu ini, pihak Mutiara Lemon mengadaptasi strategi pemupukan dengan meningkatkan penggunaan pupuk organik yaitu usaha yang dilakukan untuk memperbaiki kesuburan tanah adalah dengan melakukan pemupukan menggunakan

pupuk organik. Kandungan unsur hara dalam pupuk kandang tidak terlalu tinggi, tetapi jenis pupuk ini mempunyai lain yaitu dapat memperbaiki sifat – sifat fisik tanah seperti permeabilitas tanah, porositas tanah, struktur tanah, daya menahan air dan kation – kation tanah (Roidah, 2013) dan pupuk cair yang mengandung mikro nutrisi untuk menjaga kesuburan tanah dan memperkuat ketahanan tanaman terhadap perubahan iklim. Tantangan berikutnya adalah menetapkan harga jual. Sebagai penyedia secara langsung dan tidak langsung. Mutiara Lemon sering kali perlu menyesuaikan harga dengan keinginan pasar dan tawar menawar dari pembeli. Dalam beberapa situasi, harga ditentukan langsung oleh pembeli seperti Mixue dan Superindo, sehingga keuntungan di tingkat produsen menjadi cukup terbatas. Untuk menjaga kelangsungan usaha, strategi yang diambil adalah mendiversifikasi pasar dengan menjual ke berbagai saluran distribusi secara bersamaan agar risiko bergantung pada satu pembeli bisa dikurangi.

Selain itu, kurangnya modal kerja juga menjadi kendala tersendiri terutama ketika permintaan menurun seperti pada masa pandemic COVID-19. Karena sumber dana Mutiara Lemon masih berasal dari uang pribadi pemilik, perkembangan usaha dan peningkatan kapasitas produksi menjadi terbatas. Sebagai langkah strategis, usaha ini mulai menjajaki kemungkinan kerja sama dengan petani baru untuk memperbesar lahan tanam hingga 12 hektare, serta mempertimbangkan akses ke pembiayaan resmi seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) terbukti banyak berperan mengembangkan UMKM dan ikut andil mengurangi kemiskinan dan pengangguran. Jenis usaha yang dibiayai KUR meliputi perdagangan, pertanian, komunikasi, restoran, dan lain-lain (Kota et al., n.d.). Dari sisi operasional, tantangan lainnya adalah menjaga kualitas dan kesamaan pasokan meskipun permintaan harian dan bulanan bervariasi. Perbedaan dalam standar kualitas dari

berbagai pembeli memerlukan sistem pemilahan dan pengemasan yang akurat. Untuk mencapai hal ini, Mutiara Lemon meningkatkan proses pemilihan di Gudang utama dan sistem pencatatan hasil panen yang lebih teratur.

Secara keseluruhan, strategi penanganan yang diterapkan Mutiara Lemon menunjukkan pendekatan adaptif terhadap kondisi eksternal dan internal. Upaya perbaikan dilakukan melalui penguatan sistem produksi, diversifikasi pasar, dan peningkatan efisiensi operasional, sehingga usaha ini tetap mampu menjaga posisi kompetitifnya dalam rantai pasok agribisnis lemon di Jawa Barat.

Harapan dan Rencana Pengembangan

Sebagai salah satu penggerak utama dalam rantai pasokan agribisnis lemon di Jawa Barat, Kebun Mutiara Lemon memiliki berbagai rencana strategis untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas pasar di masa depan. Tujuan utama yang ingin dicapai adalah meningkatkan produktivitas lahan, memastikan pasokan yang konsisten, dan menjalin lebih banyak kemitraan dengan sektor industri serta kelompok petani di daerah Sukabumi dan Cianjur. Dalam hal produksi, tantangan terbesar yang dihadapi saat ini adalah banyaknya tanaman lemon yang sudah tua, sehingga hasilnya menurun. Untuk mengatasi masalah ini, Mutiara Lemon berencana melakukan penanaman ulang dan memperluas lahan baru. Dengan meningkatnya ketersediaan bibit berkualitas, petani dapat mengembangkan usaha budidaya jeruk lemon secara lebih luas, yang pada akhirnya akan berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan (Akbar et al., 2025).

Proses penanaman kembali ini akan memakan waktu sekitar dua tahun sampai pohon mulai produktif lagi, sehingga hasil yang optimal baru dapat

terlihat di akhir tahun 2025 atau awal tahun 2026. Dalam rencana menengah, usaha ini menargetkan untuk menggandakan luas lahan dari 6 hektare menjadi 12 hektare, baik melalui perluasan lahan sendiri maupun kerja sama dengan petani mitra.

Dari sisi pemasaran, Mutiara Lemon berharap dapat memperluas kemitraan dengan industri makanan dan minuman lainnya, serta menjajaki kembali pasar ekspor yang sempat tertunda selama pandemi COVID-19. Salah satu peluang yang sedang dikaji adalah kerja sama dengan perusahaan Sunlight, yang sempat mengajukan permintaan pasokan namun belum dapat dipenuhi karena keterbatasan kapasitas produksi. Selain itu, upaya peningkatan brand awareness melalui pengemasan yang lebih profesional juga menjadi bagian dari strategi pengembangan pasar. Dalam aspek kelembagaan, usaha ini berencana membentuk struktur organisasi yang lebih formal, termasuk menunjuk staf administrasi dan keuangan untuk meningkatkan akurasi pencatatan serta transparansi dalam pengelolaan usaha. Langkah ini diharapkan dapat memperkuat sistem manajemen internal sekaligus meningkatkan kepercayaan mitra bisnis.

Secara keseluruhan, harapan jangka panjang Mutiara Lemon adalah menjadi sentra pemasok utama lemon di wilayah Jawa Barat dengan rantai pasok yang efisien, berkelanjutan, dan berdaya saing tinggi. Melalui peningkatan kapasitas produksi, penguatan kemitraan, dan perbaikan sistem manajemen, Mutiara Lemon berpotensi menjadi model pengembangan agribisnis berbasis petani yang mampu mendukung ketahanan pangan dan pertumbuhan ekonomi daerah.

5. KESIMPULAN

Kebun Mutiara Lemon memiliki peran strategis sebagai *supplier tier 1* dalam rantai pasok agribisnis lemon, yang menjembatani hubungan antara petani mitra di sektor hulu dengan industri dan konsumen di sektor hilir. Melalui sistem kemitraan, Mutiara Lemon membantu petani memperoleh akses lahan, kepastian pasar, dan pendampingan teknis dalam menjaga kualitas panen. Sementara bagi konsumen, peran ini memastikan tersedianya produk lemon yang segar dan berkualitas secara berkelanjutan. Meskipun menghadapi tantangan seperti perubahan cuaca, fluktuasi harga, dan keterbatasan modal, Mutiara Lemon mampu beradaptasi melalui peningkatan efisiensi produksi, diversifikasi pasar, dan penguatan kerja sama dengan mitra. Dengan strategi tersebut, Mutiara Lemon tidak hanya menjaga stabilitas pasokan dan kualitas produk, tetapi juga memperkuat rantai pasok agribisnis lemon yang efisien dan berdaya saing di Jawa Barat.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak Kebun Mutiara Lemon, khususnya kepada pemilik dan tim operasional yang telah bersedia meluangkan waktu serta memberikan informasi melalui proses wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini. Dukungan dan keterbukaan informasi tersebut sangat membantu penulis dalam memperoleh data yang relevan sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahda, A., Afriani, F. A., Shofa, S., & Nst, N. (2025). *Saluran Distribusi*. 01(05), 1151–1154.
- Akbar, H., Arwita, W., Siregar, R. J., & Sitanggang, W. P. (2025). *DAN SAMBUNG PUCUK DI UPT PENGEMBANGAN BENIH*

- HORTIKULTURA KOTA MEDAN PROPAGATION OF LEMON PLANTS USING CUTTING AND GRAFTING*. 23(2), 193–198.
- Di, S., & Linelean, D. (2016). *DI KECAMATAN MODOINDING*. 4(1), 1562–1569.
- Ellya, W. P., Satriani, R., & Badan Pusat Statistik. (2024). *Produksi Tanaman Buah-buahan dan Sayuran Tahunan Menurut Provinsi dan Jenis Tanaman, 2023*. <https://share.google/AwbcvstxzpAyQuKy>
- Saputro, W. A. (2025). *Analisis Rantai Nilai Dan Strategi Pemasaran Lemon california di PT Semester Agro Indonesia*. 9(1), 244–260.
- Iii, B. A. B., & Penelitian, J. (2020). *METODOLOGI PENELITIAN*.
- Jurnal, Q., Sains, K., Harahap, I. S., & Amna, U. (2021). *Skrining Fitokimia Ekstrak Daun Jeruk Lemon (Citrus limon L .) dari Kota Langsa , Aceh Quimica : Jurnal Kimia Sains dan Terapan*. 3(April), 19–23.
- Kota, D. I., Studi, M., Bank, K., & Nasution, S. H. (n.d.). *PERANAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) BAGI PENGEMBANGAN UMKM DI KOTA MEDAN (STUDI KASUS BANK BRI)* Dewi Anggraini Syahrir Hakim Nasution. 105–116.
- Maritim, G. (2011). 20 “*GEMA MARITIM*” Vol 13 No. 1 Pebruari 2011. 13(1), 20–28.
- Nadhirah, A., Marseva, A. D., Napitupulu, T. S., & Avif, F. (n.d.). *Pelatihan Good Handling Practices (GHP) Lemon Produksi Teaching Factory*. 80–86.
- Of, A., Channels, D., & Bandung, I. N. (2010). *purposive random sampling*.
- Penelitian, M., Kualitatif, D., Perspektif, D., & Konseling, B. D. A. N. (2018). No Title. 2(2), 83–91.
- <https://doi.org/10.22460/q.v1i1p1-10.497>
- Purnaningsih, N. (2007). *Strategi Kemitraan Agribisnis Berkelanjutan 1*. 01(03), 393–416.
- Rodrigues, C., & Oliveira, U. R. De. (2025). *Supplier Risk in Supply Chain Risk Management : An Updated Conceptual Framework*. 1–25.
- Roidah, I. S. (2013). *MANFAAT PENGGUNAAN PUPUK ORGANIK UNTUK KESUBURAN TANAH*. 1(1).
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Produksi Tanaman Buah-buahan dan Sayuran Tahunan Menurut Provinsi dan Jenis Tanaman, 2023*. <https://share.google/AwbcvstxzpAyQuKy>