

Karakteristik Sayuran yang Dibutuhkan oleh Favehotel Kuta Square, Bali

Dio Dewansa, I Nyoman Gede Ustriyana*, Ida Ayu Listia Dewi
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana
Jalan PB Sudirman Denpasar 80232
*Email: gede_ustriyana@unud.ac.id

ABSTRACT

Characteristics of Vegetables That Needed by Favehotel Kuta Square, Bali. Hotels and suppliers has a very close relationship or need each other. The purpose of this research is to know the characteristics of vegetables and characteristics of supplier that needed by Favehotel Kuta Square, and to know the constraints of suppliers to fulfill the needs of Favehotel Kuta Square. The results show that Kuta Square Favehotel needs about sixteen kinds of vegetables each day: tomatoes, potatoes, carrots, cabbage, button mushrooms, japanese cucumbers, red peppers, green peppers, beans, lettuce, spinach, kale, broccoli, flower cabbage, cassava leaves, and purple eggplant. Favehotel Kuta Square selects more than one supplier to be trusted in meeting all the daily vegetable needs. Favehotel is also order vegetables daily. Quality that requested is also a medium quality to the best quality of the market. Another obstacle faced by Favehotel Kuta Square supplier is the limited supply of vegetables in Badung and surrounding area because farmers do not do vegetable planting gradually so that harvest can be done gradually, and able to supply vegetables every day. Finding vegetables directly to farmers, buying vegetables needed in traditional and modern markets, and finding the necessary vegetables from outside the island of Bali is a way of suppliers to fulfill all vegetable needs.

Keywords: *supplier, the relationship between supplier and hotel, vegetable's characteristic*

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan salah satu sektor penting yang menunjang perekonomian suatu negara. Sektor pertanian merupakan sektor yang mempunyai peranan strategis dalam struktur pembangunan perekonomian nasional. Sektor ini merupakan sektor yang tidak mendapatkan perhatian secara serius dari pemerintah dalam pembangunan bangsa. Sektor hortikultura merupakan sektor penting dalam pertanian, seperti yang kita ketahui tanaman hortikultura merupakan salah satu sumber vitamin dan protein nabati yang mampu meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Salah satu komoditas hortikultura adalah sayur-sayuran. Sayur-mayur merupakan tanaman hortikultura yang sangat bermanfaat dan sangat dibutuhkan bagi tubuh. Menurut Rahardi (*dalam Pranata,*

2002), bahwa aneka sayur mayur itu dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu sayur mayur komersial dan non komersial.

Sayur mayur menjadi salah satu objek yang sering diperjual belikan karena sangat dibutuhkan oleh seluruh masyarakat, baik itu masyarakat menengah ke bawah atau pun menengah ke atas. Perkembangan keadaan yang ada perlu mendapatkan perhatian langsung ataupun tidak langsung akan sangat mempengaruhi perdagangan komoditas pertanian. Perkembangan yang dimaksud adalah perdagangan terbuka dalam era globalisasi yang dapat diartikan bahwa komoditas hortikultura Indonesia memiliki peluang pada pasar dunia namun juga mampu menjadi ancaman dunia hortikultura Indonesia karena akan banyak hortikultura dari pihak luar negeri berusaha untuk memasuki pasar Indonesia, sehingga persaingan akan semakin ketat (Deliana, 1998).

Sayur mayur merupakan kebutuhan untuk semua kalangan membuat kebutuhan akan sayuran menjadi sangat tinggi. Minimnya pengetahuan petani dalam melakukan pemasaran produk pertaniannya membuat saluran pemasaran produk sayurannya tidak bisa jauh berkembang tentunya disinilah peran agen atau supplier sangat dibutuhkan untuk membantu dalam menyalurkan produk pertanian yang dihasilkan oleh para petani tersebut ke tangan konsumen.

Hotel disini menjadi salah satu konsumen sayuran yang memiliki kebutuhan sayuran yang cukup tinggi, mengingat Bali merupakan pusat pariwisata. Jasa agen ataupun jasa supplier sangat dibutuhkan oleh hotel untuk memenuhi segala kebutuhan wisatawan mereka. Tingginya kebutuhan tersebut membuat pihak hotel untuk memiliki agen lebih dari satu agar kebutuhannya terpenuhi. Tingginya kebutuhan hotel akan sayuran dapat dilihat dari ramainya wisatawan yang berkunjung, dan banyaknya acara yang dilakukan hotel.

Salah satu hotel di Bali khususnya di daerah Kuta yang memiliki kebutuhan akan sayuran yang cukup tinggi adalah Favehotel Kuta Square. Pemasok sangat membatu aktivitas hotel. Pemasok akan mencari dan memilih sayuran sesuai dengan jenis, kualitas, dan kuantitas yang diinginkan hotel. Setiap pemasok atau *supplier* pada umumnya hampir sama, namun karakteristik yang dimiliki oleh masing-masing pemasok adalah berbeda (Hansen & Mowen, 2001). Sehubungan dengan hal tersebut maka diperlukan suatu penelitian yang mengungkap tentang jenis, kuantitas, dan kualitas sayuran yang diminta oleh Favehotel Kuta Square sehingga akan diketahui manajemen pengelolaan sayuran pada Favehotel Kuta Square tersebut.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui karakteristik pemasok, karakteristik sayuran yang dibutuhkan oleh Favehotel Kutasquare, Bali dan mengetahui kendala-kendala yang dihadapi oleh pemasok sayuran tersebut dalam melakukan kegiatan pengadaan sayuran setiap harinya.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini dilakukan di Favehotel Kuta Square yang bertempat di Jalan Khayangan Suci No.8, Kuta Square, Kuta, Bali. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan hasil wawancara dengan manajemen hotel tersebut yang

menyatakan bahwa hotel tersebut menyediakan layanan restaurant, dan hotel tersebut menggunakan jasa pemasok untuk memenuhi kebutuhan sayuran mereka sehari-hari dan memiliki tamu dari segala kalangan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2017 sampai Mei 2018.

Populasi adalah wilayah generalisasi terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu, ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sukardi, 2003). Informasi yang diperlukan pada penelitian ini tidak diketahui oleh seluruh orang yang bekerja pada hotel yang bersangkutan. Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*), oleh sebab itu informasi hanya dapat diperoleh melalui wawancara dan tanya jawab dengan manajemen atau pihak yang terkait mengenai restaurant dan pengadaan bahan baku (*purchasing*) pada hotel tersebut dan pemasok sayuran di hotel tersebut. Kekuatan sampel *purposive* terletak pada kasus studi yang mendalam sehingga penulis bisa memilih informan yang mendekati isu sentral dalam penelitiannya (Tresiana, 2013). Manajer dan pihak yang terkait mengenai pengadaan bahan baku (*purchasing*) akan menjadi responden yang tepat untuk penelitian ini. Informasi yang diperlukan dalam penelitian ini hanya diketahui oleh beberapa orang tertentu yang merupakan pakar dari hal-hal pengadaan bahan baku (*purchasing*) sehingga informasi yang didapatkan lebih akurat.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan metode kepustakaan. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung ke responden yaitu manajer atau pihak yang terkait dari Favehotel Kuta Square dan pemasok sayuran hotel tersebut dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan yang berhubungan dengan penelitian. Observasi digunakan untuk merekam berbagai kejadian yang terjadi di Favehotel Kuta Square.

Menganalisis jenis, kuantitas, dan kualitas produk sayuran yang diminta oleh Favehotel Kuta Square, Bali dilakukan dengan analisis deskriptif dan kualitatif. Data di penelitian ini diperoleh melalui survey, dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pihak yang terkait. Penulis mewawancarai pihak yang terkait seperti manajer dan karyawan bagian *purchasing* dan pemasok sayuran di hotel tersebut. Penggalan informasi akan terus dilakukan sampai informasi yang didapatkan sudah tidak terdapat lagi informasi baru atau informasi yang didapatkan di semua pihak adalah sama.

Informasi yang didapatkan merupakan informasi hasil wawancara dan survey kepada pihak yang terkait dimana informasi yang terkumpul didapatkan data untuk diolah dan ditabulasikan menurut jenis, kuantitas, dan kualitas produk yang diinginkan. Data tersebut dikelompokkan, ditabulasi kemudian diinterpretasikan dengan keadaan yang sebenarnya dan data yang setelah diolah kita dapat mengetahui jenis, jumlah, kualitas sayuran yang diinginkan Favehotel Kuta Square dan juga mengetahui pemasok segala kebutuhan sayuran di Favehotel Kuta Square.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Ada beberapa alasan mengapa Favehotel menggunakan jasa pemasok untuk memenuhi segala kebutuhan sayuran yang diperlukan setiap harinya dibandingkan harus memilih dan membeli sendiri langsung sayuran yang dibutuhkan. Efisiensi waktu dan tenaga menjadi salah satu alasannya. Diperlukan waktu yang lama bila Favehotel memilih dan membeli sendiri sayuran yang diperlukan. Banyaknya jenis sayuran dan kualitas dari masing-masing jenis sayuran yang dibutuhkan akan mempersulit karyawan untuk mencari sayuran yang sesuai dengan kebutuhan serta jumlah yang diperlukan juga cukup banyak sehingga menyusahakan karyawan dalam memilih kualitas sayuran yang serupa dan sulit dalam membawa seluruh belanjanya tersebut sehingga banyak waktu dan tenaga yang terbuang.

Pemasok sayuran Favehotel Kuta Square memiliki kriteria yang mencerminkan strategi rantai pasokan maupun karakteristik dari item yang akan dipasok. Salah satu karakteristik pemasok dapat dilihat dari harga sayuran yang ditawarkan. Kriteria harga sayuran merupakan kriteria yang umum dan cukup penting untuk dipertimbangkan oleh Favehotel Kuta Square. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan sebuah perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan sayuran tersebut. Penetapan harga yang terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi kualitas sayuran yang diinginkan.

Kualitas sayuran yang ada pada pemasok dan pasar memiliki perbedaan. Pasar dan pemasok mungkin sama-sama mengambil produk sayuran yang akan mereka jual langsung pada petani. Pemasok memasok produk sayurannya dengan kuantitas yang besar dan kriteria kualitas sayuran yang telah ditetapkan sehingga mampu memenuhi kebutuhan pelanggannya karena sebagian besar pelanggan dari pemasok adalah hotel, restoran, dan bahkan pasar modern. Walaupun pemasok membeli dalam jumlah yang banyak, kualitas sayuran yang dibeli pemasok sebelumnya diperiksa dan diversifikasi menjadi beberapa jenis kualitas sesuai dengan kebutuhan masing-masing pelanggan. Sedangkan penjual pada pasar tradisional membeli dalam jumlah yang banyak namun tidak begitu memperhatikan atau bahkan menggolongkan kualitas sayuran yang dibelinya dari petani. Penjual pada pasar tradisional ini hanya mementingkan harga pokok yang murah sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Pemasok yang bermitra dengan Favehotel Kuta Square adalah pemasok yang memiliki harga sayuran yang bersaing dan sesuai dengan kualitas sayuran yang ditawarkan. Pemasok sayuran ini bisa menetapkan harga sayuran yang lebih murah dari pesaing, sehingga mengalihkan perhatian Favehotel Kuta Square dari produk pesaing. Penetapan harga sayuran yang lebih murah bisa dicapai karena pemasok mampu mengontrol komponen-komponen yang berhubungan dengan harga sayuran sehingga bisa menghasilkan harga sayuran yang bisa bersaing. Salah satunya dengan mengontrol biaya-biaya budidaya sayuran. Jika pemasok bisa mengontrol biaya-biaya tersebut, maka pemasok akan bisa memberikan harga penawaran yang baik.

Kemampuan pemasok dalam memberikan harga yang sesuai dengan kualitas sayuran yang ditawarkan merupakan salah satu alasan Favehotel Kuta Square bermitra dengan pemasok sayuran tersebut. Harga sayuran yang lebih mahal tidak menjadi masalah apabila pemasok bisa menyesuaikan harga tersebut dengan kualitas sayuran yang ditawarkan. Favehotel Kuta Square lebih tertarik dengan pemasok yang bisa memberikan kemudahan bertransaksi. Pemasok bisa memberikan sistem pembayaran yang mudah, baik itu jangka waktu pembayaran yang lebih panjang maupun transaksi yang tidak rumit sehingga disukai oleh Favehotel Kuta Square dan tetap bisa bermitra hingga sekarang.

Kualitas produk yang diberikan merupakan salah satu kriteria yang paling penting bagi Favehotel Kuta Square dalam menjalin mitra dengan pemasok. Kualitas adalah sesuatu yang bisa mempertahankan loyalitas konsumen atau pelanggan pada Favehotel Kuta Square. Pemasok akan selalu mengedepankan kualitas sayuran sehingga memenuhi kepuasan dan kriteria yang diberikan oleh Favehotel Kuta Square. Pemasok memiliki gudang persediaan dimana berfungsi sebagai tempat menaruh seluruh persediaan sayuran yang dimiliki. Pemasok juga melakukan pengendalian mutu yang ketat dalam menjaga kualitas sayurannya, karena pemasok tidak ingin mengecewakan pelanggannya. Kebersihan sayuran yang dijual pemasok juga tetap dijaga hingga tetap baik dan bersih hingga sampai ke tangan konsumen atau pelanggan.

Pelayanan yang baik dan cepat menjadi daya tarik pelanggan dalam memilih penjual. Pemasok mampu memberikan pelayanan yang mampu memudahkan pelanggannya sehingga pelanggannya merasa puas dan terbantu. Selain produk yang ditawarkan pemasok dan penjual pada pasar tradisional berbeda, jasa yang diberikan kepada konsumen juga berbeda. Ketersediaan sayuran yang dibutuhkan hotel setiap harinya merupakan hal yang penting, karena apabila sayuran yang dibutuhkan tidak dapat dipenuhi atau tidak ada maka kegiatan operasional hotel akan terganggu sehingga penjualan atau keuntungan hotel akan menurun. Ketersediaan sayuran yang konsisten sesuai dengan kebutuhan hotel sangatlah penting.

Reputasi pemasok merupakan kemampuan pemasok membangun citra yang baik sehingga dipercaya oleh pelanggannya. Pemasok sayuran ini memiliki reputasi yang baik sehingga dapat bekerja sama dengan Favehotel Kuta Square. Favehotel Kuta Square tidak akan memilih pemasok sayuran yang memiliki reputasi yang jelek. Reputasi salah satunya dapat diukur dengan melihat kondisi keuangannya, dan pemasok ini memiliki kondisi keuangan yang sangat baik. Favehotel Kuta Square bermitra dengan pemasok ini dikarenakan memiliki pelayanan konsumen yang bagus, salah satunya kemudahan pemasok untuk dihubungi. Pemasok yang sulit untuk dihubungi akan berdampak pada kelancaran kegiatan perusahaan. Informasi sangat penting bagi kelancaran kegiatan perusahaan untuk memberikan perkembangan dan situasi pasar.

Ada enam belas jenis sayuran yang dibutuhkan Favehotel Kuta Square setiap harinya untuk memenuhi kebutuhan akan sayuran. Seluruh sayuran tersebut digunakan dalam menyediakan makanan untuk sarapan para tamu dan juga sebagai salah satu bahan makanan yang dijual pada restaurant hotel tersebut, dimana dalam memenuhi

kebutuhan sayuran ini manajemen hotel tidak membeli langsung sayuran ke pasar ataupun swalayan melainkan melakukan perjanjian atau kontrak dengan pemasok sebagai pihak ketiga yang akan menyediakan segala kebutuhan sayuran yang dibutuhkan.

Karakteristik sayuran yang dibutuhkan oleh Favehotel Kuta Square dapat dilihat melalui kualitas dan kuantitas sayurannya. Kualitas sayuran tersebut meliputi bentuk, rasa, dan ukuran sayuran itu sendiri. Favehotel Kuta Square memiliki kriteria yang berbeda-beda pada setiap jenis sayuran yang diinginkannya, contohnya sayuran daun yang diinginkan Favehotel Kuta Square adalah selada, bayam, kangkung, kubis dan daun singkong, haruslah memiliki daun yang segar, tidak berwarna buram atau belum menguning.

Tabel 1. Jumlah dan Jenis Sayuran yang Dibutuhkan Favehotel Kuta Square pada Tahun 2015-2017 (Kg)

Jenis Sayuran	2015	2016	2017
Tomat	834	913	1021
Kentang	774	867	974
Wortel	549	567	662
Kubis	193	239	259
Jamur Kancing	198	236	256
Timun jepang	201	239	259
Paprika merah	138	156	175
Paprika hijau	138	156	171
Kacang panjang	119	145	160
Selada	206	221	252
Bayam	106	114	131
Kangkung	80	92	112
Brokoli	72	78	93
Kembang kol	61	76	86
Daun singkong	58	74	80
Terong ungu	48	54	69
Jumlah	3775	4227	4760

Berdasarkan data pada tabel 1 dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan kebutuhan akan sayuran setiap tahunnya pada Favehotel Kuta Square. Terjadi peningkatan sebanyak 11,98% pada tahun 2016 dan peningkatan sebesar 12,61% pada tahun 2017. Banyak faktor yang mempengaruhi peningkatan kebutuhan akan sayuran ini. Terjadi peningkatan wisatawan yang datang berkunjung ke Bali, sehingga mempengaruhi peningkatan pada tamu atau wisatawan yang menginap di Favehotel Kuta Square merupakan salah satu faktor terjadinya peningkatan kebutuhan sayuran. Selain itu penambahan menu makanan pada restaurant yang terdapat pada Favehotel Kuta Square juga membuat Favehotel Kuta Square membutuhkan lebih banyak sayuran.

Favehotel Kuta Square sendiri memiliki kriteria terhadap sayuran yang dibutuhkan. Favehotel tidak membutuhkan sayuran dengan *grade* atau kualitas terbaik di kelasnya, namun favehotel tetap mengutamakan kesegaran dari sayuran. Sayuran yang segar dengan kualitas produk yang sedang masih bisa masuk dalam kriteria sayuran yang diinginkan Favehotel Kuta Square. Kualitas, kuantitas sayuran yang dibutuhkan juga sangatlah penting bagi Favehotel Kuta Square. Kuantitas sayuran yang dibutuhkan Favehotel Kuta Square ini sangat bergantung dengan jumlah tamu yang datang dan menginap di hotel mereka. Pariwisata Bali mengalami peningkatan, tamu yang menginap di Favehotel Kuta Square juga umumnya akan meningkat.

Tabel 2. Rata-rata Kebutuhan Sayuran Setiap Bulan pada Favehotel Kuta Square pada Tahun 2015-2017 (Kg)

Jenis Sayuran	2015	2016	2017
Tomat	69,50	76,08	85,08
Kentang	64,50	72,25	81,17
Wortel	45,75	47,25	55,17
Kubis	16,08	19,92	21,58
Jamur Kancing	16,50	19,67	21,33
Timun jepang	16,75	19,92	21,58
Paprika merah	11,50	13	14,58
Paprika hijau	11,50	13	14,25
Kacang panjang	9,9	12,08	13,33
Selada	17,17	18,42	21
Bayam	8,8	9,5	10,92
Kangkung	6,6	7,7	9,3
Brokoli	6	6,5	7,7
Kembang kol	5,1	6,3	7,2
Daun singkong	4,8	6,2	6,7
Terong ungu	4	4,5	5,7

Favehotel Kuta Square memiliki kebutuhan sayuran yang cukup tinggi apabila dilihat dari tabel 2 di atas. Kentang menjadi sayuran utama yang paling banyak dibutuhkan oleh Favehotel Kuta Square. Rubatzky dan Yamaguchi (1998) menyatakan bahwa kentang adalah tanaman yang bermanfaat karena ditanam di berbagai wilayah dan menghasilkan pangan per unit lahan dengan kuantitas dan kualitas yang tinggi dalam waktu yang relatif pendek. Kebutuhan sayuran yang cukup banyak membuat Favehotel Kuta Square memilih lebih dari satu pemasok untuk dipercaya dalam memenuhi seluruh kebutuhan sayuran setiap harinya. Pemesanan sayuran yang dilakukan Favehotel juga dilakukan setiap hari. Mengingat produk pertanian khususnya sayuran ini merupakan produk yang mudah rusak dan cepat layu, Favehotel Kuta Square memilih untuk melakukan pemesanan secara harian untuk menjaga sayuran yang dipesannya tetap segar dan tidak mudah layu dan rusak sehingga setiap hari akan

tersedia sayuran segar yang hari itu dimasak untuk disajikan kepada wisatawan. Favehotel Kuta Square merupakan hotel berbintang tiga dan menyerahkan semua tugas dalam mencari kebutuhan sayuran kepada pemasok, sehingga tidak ada lagi karyawan hotel yang bertugas terjun ke pasar atau swalayan untuk membeli keperluan sayuran.

Hasil studi yang dilakukan Coreia & Rola-Rubzen (2011), menunjukkan bahwa sektor pertanian umumnya dan khususnya sektor hortikultura sayuran dihadapkan dengan banyak tantangan dan kendala dalam produksi dan pemasaran. Produksi sayuran masih ditandai oleh rendahnya tingkat output pertanian, produktivitas yang rendah, fluktuasi dalam produksi dan kualitas produk yang buruk. Petani dihadapkan dengan tingginya biaya pemasaran karena letak pasar yang tidak terkonsentrasi, kurangnya akses ke pasar utama, dan rendahnya harga produk pertanian. Apalagi kualitas produk lokal dianggap kalah dengan sayuran impor, sehingga harga untuk sayuran yang diproduksi secara lokal pun rendah. Hal ini diperburuk dengan kurangnya grading dan sistem standarisasi, sehingga petani tidak dapat mengambil keuntungan dari setiap diferensiasi harga.

Kendala lain yang dialami pemasok Favehotel Kuta Square adalah terbatasnya pasokan sayuran yang ada di Badung maupun area sekitarnya dikarenakan petani tidak melakukan penanaman sayuran secara bertahap sehingga panen dapat dilakukan secara bertahap, dan mampu memasok sayuran setiap harinya. Keterbatasan ini menyebabkan pemasok harus lebih luas melihat dan mencari sayuran yang dibutuhkan oleh Favehotel Kuta Square, tidak hanya pada satu tempat saja. Ada beberapa cara yang dilakukan pemasok dalam memenuhi kebutuhan sayuran Favehotel Kuta Square. Mencari sayuran langsung ke petani, membeli sayuran yang diperlukan di pasar tradisional maupun modern, dan mencari sayuran yang diperlukan dari luar pulau Bali merupakan cara-cara pemasok dalam memenuhi seluruh kebutuhan sayuran.

Produksi sayuran yang tidak kontinyu, salah satu sifat khas produksi pertanian termasuk sayuran adalah musiman (*seasonal*). Kondisi produksi musiman ini berarti tidak mampu memasok kebutuhan pariwisata dan masyarakat di Bali secara kontinyu, sehingga menyusahakan pemasok dalam mencari sayuran yang dibutuhkan apabila tidak sesuai musimnya. Diperlukan teknologi untuk menyasati musim, misalnya sistem rumah kaca atau *green house*, sehingga mampu berproduksi dan memasok kebutuhan pariwisata dan masyarakat secara kontinyu dan hargapun akan dapat dipertahankan. Pengusahaan lahan relatif sempit, pertambahan penduduk secara absolut yang disertai dengan budaya sistem pewarisan di satu pihak, sedang di pihak lain terus terjadi alih fungsi lahan pertanian, maka menimbulkan implikasi terhadap penurunan luas pengusahaan lahan pertanian oleh petani menyebabkan semakin menurunnya produksi sayuran.

Kualitas SDM petani yang relatif rendah, dan tidak memiliki wawasan untuk menjadi petani yang maju dan mampu bersaing sehingga menyulitkan dalam mengadopsi teknologi baru. Penguasaan teknologi yang masih rendah, pesatnya perkembangan teknologi budidaya dan pasca panen belum dapat diikuti oleh para petani. Hal ini disebabkan rendahnya kualitas SDM dan mahalanya teknologi yang ada.

Peran sektor pertanian di samping sebagai sumber penghasil devisa yang besar, juga merupakan sumber kehidupan bagi sebagian besar penduduk Indonesia, dan bila dilihat dari jumlah orang yang bekerja, maka sektor pertanian paling banyak menyerap tenaga kerja yang pada umumnya adalah tenaga kerja tidak terdidik, tidak memiliki keterampilan dan pemerataan pendapatan yang merata. Atas kondisi ini sehingga kekuatan penawaran yang dimiliki oleh para petani kita sangat lemah, sehingga nilai jual produk dari produk juga sangat berpengaruh terhadap kondisi ini (Mohammad, 2007). Para petani masih menerapkan teknologi budidaya dan pasca panen tradisional, sehingga tidak mampu bersaing dengan para petani luar Bali. Pasca panen yang dilakukan secara tradisional dan tidak dilakukan dengan prosedur yang baik, membuat kualitas sayuran yang dihasilkan juga kurang baik. Kualitas yang kurang baik inilah yang menjadi salah satu alasan pemasok lebih memilih untuk mencari pasokan sayuran dari luar Bali.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan beberapa hal yaitu karakteristik pemasok yang dibutuhkan Favehotel dapat dilihat dari kualitas sayuran yang ditawarkan, harga sayuran yang ditawarkan dan pelayanan yang diberikan oleh pemasok tersebut. Favehotel Kuta Square membutuhkan kurang lebih enam belas jenis sayuran setiap harinya, yaitu: tomat, kentang, wortel, kubis, jamur kancing, timun jepang, paprika merah, paprika hijau, kacang panjang, selada, bayam, kangkung, brokoli, kembang kol, daun singkong, dan terong ungu. Ada beberapa perbedaan kualitas sayuran pada pemasok dan pasar tradisional. Diantaranya adalah adanya diversifikasi kualitas sayuran yang dilakukan oleh pemasok tetapi tidak dilakukan oleh penjual pada pasar tradisional, pemasok memiliki gudang penyimpanan sehingga produk tetap terjaga kebersihan dan kualitasnya sedangkan penjual pada pasar tradisional tidak memiliki gudang penyimpanan yang layak. Keterlambatan pembayaran, terbatasnya pemasokan sayuran yang dibutuhkan merupakan kendala-kendala yang dihadapi oleh pemasok

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada pihak yang berwenang pada Favehotel Kuta Square, Bali atas ijin dan kerjasamanya dalam penelitian ini sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Coreia, Viente de Paulo & Rola-Rubzen, Maria Fay & James, D.A. 2011. Challenges and Constraints in Production and Marketing Horticulture Product in Timor Leste. International Society for Horticulture Science. Curtin University.
- Deliana, Yosini. 1998. *Preferensi Konsumen Buah Lokal dan Buah Impor di DKI Jakarta*. Fakultas Pertanian. Majalah Ilmiah UNPAD No.1 Vol 16.

- Gillis, Malcom, Dwight H Perkins, Michael Roemer and Donald R Snodgrass. 1992. *Economics of Development*. Third Edition. W W Norton & Company. New York. Miller.
- Hansen & Mowen. (2001). *Manajemen Biaya*. (Diterjemahkan oleh: Benyamin Molan). Buku II. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Mohammad, Abdul. 2007. *Analisis Peranan Subsektor Pertanian dan Sektor Unggulan Terhadap Pembangunan Kawasan Ekonomi Provinsi Jawa Barat*. Simposium Nasional RAPI VI 2007. ISSN 1412-9612
- Pertiwi, Putu Ratih. 2017. Optimalisasi Pola Pemanfaatan Produk Pertanian Lokal dalam Memenuhi Kebutuhan Hotel Berbintang di Kota Denpasar. *Jurnal Analisis Pariwisata*. Vol.17. No.1; Denpasar.
- Rahardi, dan kawan kawan, 1993. *Agribisnis Tanaman Sayur*. Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta.
- Rubatzky, V.E., dan Ma Yamaguchi, 1998, *Sayuran Dunia : Prinsip, Produksi dan Gizi* Jilid II, ITB, Bandung.
- Sukardi.2003. *Metodologi Penelitian Pendidikan; Kompetensi dan Praktiknya*. Bumi Aksara; Jakarta.
- Tresiana, Novita 2013. Lembaga Penelitian Universitas Lampung. Metode Penelitian Kualitatif.