

**Analisis Rantai Nilai Cabai Di Sentra Produksi Kabupaten Majalengka Jawa Barat*****Added Value chain Anlysis of Chili Value in Production Center District West Java Majalengka*****Nur Setiawati, Sutrisno and Y. Aris Purwanto**Pertanian, Institut Pertanian Bogor  
Jl. Meranti Kampus IPB Dramaga Bogor  
[nungsetiawati89@gmail.com](mailto:nungsetiawati89@gmail.com)**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk 1) mengidentifikasi rantai nilai cabai di Kabupaten Majalengka, 2) menganalisis rantai nilai yang dilakukan para pelaku dan distribusi nilai tambah diantara para pelaku tersebut di Kabupaten Majalengka dan 3) menghitung nilai tambah yang dihasilkan pengolahan cabai menjadi produk turunannya di Kabupaten Majalengka. Metode penelitian menggunakan analisis nilai tambah dan R/C rasio. Responden penelitian adalah 75 petani cabai dari kecamatan terpilih sentra pertanaman cabai di Kabupaten Majalengka, Jawa Barat yaitu 15 petani di Ligung, Banjaran, Cikijing, Talaga, dan Argapura. Adapun rincian dari pedagang pengumpul adalah 2 pengumpul kecil dari Kecamatan Argapura, 2 pengumpul besar Kecamatan Argapura, Kecamatan Banjaran, Kecamatan Ligung, 1 Koperasi dari Kecamatan Argapura dan Kecamatan Banjaran, 1 Bank dari Kecamatan Argapura, serta industri 1 dari Kecamatan Banjaran sedangkan pasar induk yang merupakan tujuan dari cabai berada di Kota Jakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pasca panen cabai di Kabupaten Majalengka umumnya dilakukan secara manual oleh petani. Para petani menjual cabai mereka untuk skala kecil kolektor, skala besar kolektor atau mereka menjual langsung ke pasar lokal dan pasar grosir. Petani cabai di Majalengka belum dalam kemitraan dengan industri skala besar tetapi mereka telah berkumpul dalam bentuk kelompok tani dan koperasi. Kecil kolektor biasanya datang langsung ke petani untuk membeli cabai secara tunai. Tujuan dari rantai pasokan cabai di Majalengka tidak hanya pasar tradisional lokal atau pasar grosir lokal, tetapi juga pasar grosir nasional seperti Kramatjati (Jakarta), Caringin (Bandung), dan supermarket. Para aktor dalam rantai pasokan adalah petani, skala kecil kolektor, skala besar kolektor, pedagang di pasar antar-pulau, pedagang di pasar grosir, pedagang pasar tradisional setempat, dan koperasi. Biaya total produksi cabai besar adalah Rp 75.000.000 per hektar, sementara, cayenne cabai adalah Rp 70.000.000 per hektar. Rasio R / C adalah 1,33 untuk besar dan cabai rawit 1,71 untuk cabai sebagai nilai tambah cabai.

**Kata kunci: pengolahan pascapanen; nilai tambah; rantai nilai****Abstract**

*This study aims to 1) analyzing the value chain actors and conducted value-added distribution among the actors in Majalengka and producer incom, 2) calculate the value-added generated chili processing into derivatives in Majalengka. The research method using value-added analysis. The*

*responden was 75 great chili farmers from chosen district as the central a great chili crop farming in Majalengka, West Java. The distribution of great chili farmers was divided by: 15 chili farmers in every district in Ligung, Banjaran, Cikijing, Talaga, and Argapura. The details of traders are 2 small collectors and 2 large collectors of the Argapura district, Banjaran district, Ligung district, 1 Cooperative of the district Argapura and the district Banjaran. 1 bank of the district Argapura, as well as one industry of the district Banjaran and the wholesale market of great chili is in the Jakarta city. The research results showed that the post-harvest chilies in Majalengka Regency are generally done manually by farmers. The farmers sell their chilies to small scale collectors, large scale collectors or they sell directly to local markets and wholesale markets. The chili farmers in Majalengka are not yet in partnership with large-scale industries but they have gathered in the form of farmer groups and cooperatives. Small collectors usually come directly to farmers to buy chilies in cash. The purpose of the chili supply chain in Majalengka is not only a local traditional market or a local wholesale market, but also national wholesale markets such as Kramatjati (Jakarta), Caringin (Bandung), and supermarkets. The actors in the supply chain are farmers, small-scale collectors, large-scale collectors, traders in inter-island markets, traders in wholesale markets, local traditional market traders, and cooperatives. The total cost of producing large chilies is IDR 75,000,000 per hectare, meanwhile, cayenne chili is IDR 70,000,000 per hectare. The R / C ratio is 1.33 for large and 1.71 for cayenne pepper as a value added chili.*

**Key words: post-harvest; value-added; value chain**

## **PENDAHULUAN**

Komoditas cabai termasuk di antara 10 komoditas hortikultura yang mendapatkan prioritas pengembangan pemerintah (Ditjen Hortikultura, 2019). Salah satu sentra cabai di Jawa barat adalah Majalengka, kondisi dimana produksi cabai mempengaruhi inflasi nasional merupakan masalah yang menjadi perhatian serius dari pemerintah. Masalah-masalah yang terkait dengan cabai bukan sekedar di tingkat petani tetapi meliputi semua stakeholder (Agus, 2011). Rantai nilai mencakup aktivitas yang terjadi karena hubungan dengan pemasok (*Supplier Linkages*) dan hubungan dengan konsumen (*Consumer Linkages*) yang merupakan alat analisis strategi yang digunakan untuk memahami secara lebih baik terhadap manajemen biaya, untuk mengidentifikasi dimana nilai pelanggan dapat ditingkatkan atau penurunan biaya, dan untuk memahami secara baik hubungan produk pertanian dengan pemasok/supplier, pelanggan, dan dalam pasar (Porter, 1985). Kegiatan ini merupakan kegiatan yang terpisah tapi sangat tergantung satu dengan yang lain. (Porter, 2001) serta menentukan pada titik-titik mana dalam rantai nilai yang dapat mengurangi biaya atau memberikan nilai tambah (*value chain*) (Agus, 2010). Selain itu permasalahan yang dihadapi dalam proses produksi cabai sampai ke pasar dalam jaringan rantai nilai adalah tingginya susut pascapanen yang diakibatkan oleh tidak sesuainya penanganan pascapanen (Devi,2017). Purwanto *et al.*, 2012 di sentra produksi cabai merah di Majalengka menunjukkan rantai pasok dalam distribusi cabai merah, yaitu pasar terstruktur yang melibatkan mitra koperasi dan pasar bebas.

Tujuan penelitian ini mengetahui untuk 1) mengidentifikasi rantai nilai cabai di Kabupaten Majalengka, 2) menganalisis rantai nilai yang dilakukan para pelaku dan distribusi nilai tambah diantara para pelaku tersebut di Kabupaten Majalengka

dan 3) menghitung nilai tambah yang dihasilkan pengolahan cabai menjadi produk turunannya di Kabupaten Majalengka, sedangkan manfaat yang diharapkan sebagai referensi para petani untuk dapat menjual dan memproduksi hasil komoditas cabai secara langsung.

## **METODOLOGI**

### **Pengumpulan Data**

Sebuah tinjauan literatur dilakukan untuk menganalisis rantai perdagangan dan rantai nilai cabai di Kabupaten Majalengka. Forum Kelompok Diskusi (FGD) dan survei juga dilakukan di dua kabupaten itu. Lima kecamatan di setiap kabupaten dipilih sebagai daerah sampel meliputi dataran tinggi dan daerah dataran rendah. Responden dipilih secara purposive sampling untuk menutupi rantai perdagangan seluruh cabai di bidang studi wilayah Majalengka. Data yang dikumpulkan dari lapangan dianalisis dan dibandingkan dengan ringkasan tinjauan literatur dan FGD. Pemilihan responden diperoleh dari dinas pertanian setempat jadi tidak diidentifikasi kriterianya sehingga dianggap sebagai responden yang mewakili produsen hingga stakeholder wilayah Kabupaten Majalengka. Jumlah minimum responden di setiap kabupaten adalah 36. Responden terdiri dari petani (dataran rendah dan dataran tinggi, cabai besar dan cabai rawit) (20), pemimpin pemimpin kelompok tani (4), kolektor (2), pedagang (1), prosesor cabai (besar cabai dan cabai rawit) (2), pengecer (2), Badan Penerapan Teknologi Pertanian (BPTP) (1), agen keuangan lokal (1), petugas penyuluhan pertanian (1), sebuah asosiasi cabai (1), dan konsumen (1).

### **Rantai Nilai Analisis dan Penilaian Pasar**

Data yang dikumpulkan dari lapangan dianalisis dan dibandingkan dengan ringkasan tinjauan literatur dan FGD. Metode yang digunakan survei terhadap kegiatan rantai nilai dan wawancara, mnegajukan pertanyaan kepada para pelaku rantai nilai yang membudidayakan cabai. Pengambilan data data primer diperoleh dari hasil survei dan wawancara dengan pelaku rantai nilai dan data sekunder dari data informasi yang ada di wilayah Majalengka serta catatan, buku, dokumen, dan pustaka lain yang berhubungan dengan rantai nilai cabai. Data kriteria kemitraan usaha dan peluang pasar dari data lapang adalah rantai pemasaran di Kabupaten Majalengka terdiri dari beberapa alternative, yaitu:

- 1) Petani----Konsumen
- 2) Petani----Pengumpul Besar----Pengecer----Konsumen
- 3) Petani----Pengumpul Kecil----Pengumpul Besar----Pengecer
- 4) Petani----Pengumpul Besar----Agen----Pengecer----Konsumen
- 5) Petani----Pengumpul Lokal----Eksportir

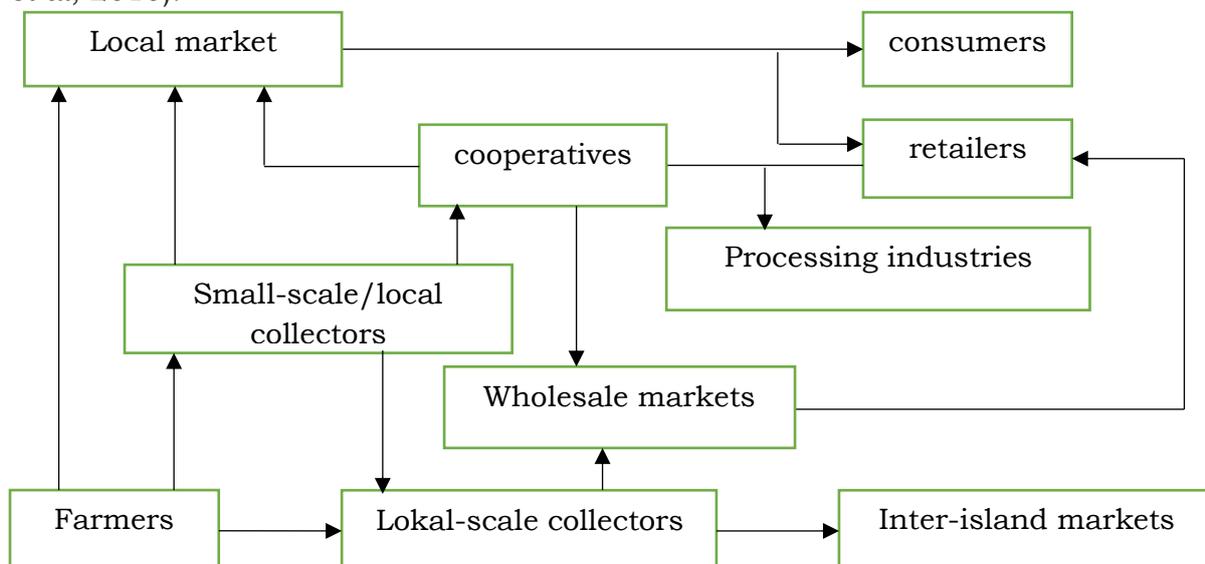
Analisis nilai tambah dilakukan dengan menggunakan R / C (Revenue / Cost) rasio, R / C ratio dihitung untuk satu siklus budidaya dan musim panen. Diskusi dan rekomendasi yang berasal dari hasil analisis.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi cabai Majalengka memiliki kontribusi 8% dari cabai besar dan cabai keriting dan 6% dari produksi cabai rawit di Jawa Barat. Sub-distrik Argapura, Maja, Cikijing, Cingambul, Sukahaji, Kertajati, Jatitujuh, Ligung, dan Lemah sugih adalah sentra produksi cabai di Majalengka. Budidaya cabai besar di Majalengka dilakukan di dataran rendah akan tetapi dengan produktivitasnya menurun.

Faktor utama penurunan produktivitas adalah penggunaan bergantian bidang cabai dengan beras, di mana cabai yang digunakan sebagai tanaman alternatif setelah penanaman padi (Ligung). Menurut Morgan *et al.* (2014) kendala utama dalam rantai pasok sayuran adalah perencanaan, sosialisasi dan pengiriman. Budidaya cabai, 58,25% dari petani di Kecamatan Ligung belum menerapkan bibit unggul, petani 53,60% belum menerapkan prinsip hama dan pengendalian penyakit, 45.75% dari mereka belum melakukan pemupukan berimbang, dan 32.39% dari petani belum melaksanakan panen yang baik dan metode pasca panen. Sejauh ini masih jarang ditemukan pembahasan tentang rantai pasok sayuran segar (Zaenal,2018).

Salah satu tipe masalah yang berkembang saat ini dibidang rantai pasok adalah penanganan produk-produk *perishable* (Kurniawan, 2014). Pada umumnya model yang dikembangkan lebih focus pada penanganan persediaan menggunakan teknik matematis diferensial seperti Abad (2010), Mehta & Shah (2013) dan Kalpakhan & Shanti (2016). Kabupaten Majalengka memiliki industri skala kecil dalam pengolahan cabai yang menghasilkan cabai kering, cabai bubuk, dan saus cabai. Pasar bubuk cabai masih terbatas dan hanya diproduksi berdasarkan pesanan dari pedagang di pasar grosir di Jakarta. Sedangkan, cabai kering memiliki pasar reguler, yaitu Tani Sejahtera Raya, Jakarta. Permasalahan eksternal mencakup masalah perubahan iklim, serta masalah fluktuasi harga jual (Saptana *et al.*, 2010).



Gambar 1 Rantai Pasok Cabe Merah Dan Cabe Rawit Wilayah Majalengka

Sasaran dari rantai pasokan cabai di Majalengka tidak hanya untuk pasar tradisional setempat, pasar grosir lokal (Pasar Maja), tetapi juga dipasarkan langsung ke pasar grosir di Jakarta (Kramat Jati), Bandung (Caringin), dan

supermarket. Para pelaku rantai suplai adalah petani, skala kecil kolektor, skala besar kolektor, pedagang antar pulau pasar, pasar grosir, pasar tradisional setempat, dan koperasi. Rantai pasokan di Kabupaten Majalengka umumnya ditunjukkan pada Gambar 1. Hampir semua petani cabai pasokan cabai mereka untuk skala kecil kolektor dan hanya 1-3% yang melakukan transaksi langsung dengan skala besar kolektor (wawancara hasil aktor dalam rantai pasokan dan petugas penyuluhan pertanian). Petani yang langsung bertransaksi dengan skala besar kolektor umumnya juga bertindak sebagai pengumpul (Mokh,2012). Jaringan distribusi mereka tidak hanya dengan para pedagang di pasar grosir lokal (Pasar Maja), tetapi juga dengan pedagang di pasar grosir (Jakarta, Tangerang, Bekasi, dan Bandung). Pengiriman masing-masing berisi sekitar 5 - 7 ton cabai.

Kenaikan harga jual di tingkat petani diperlukan untuk mendorong petani dalam memproduksi cabai (Lilis, 2016). Perbaikan yang bisa dilakukan adalah meminimalkan upah panen, kemasan, dan kerugian pada setiap langkah dari rantai cabai, mulai dari petani sampai pasar (Robertus, 2019). Model sistem distribusi produk pertanian secara umum telah dikembangkan oleh Darmawati (2014) berdasarkan hubungan/interaksi petani sebagai produsen dengan konsumen.

Petani cabai memasok cabai mereka kepada koperasi atau kelompok pemasok, selain skala kecil kolektor (Saptana, 2018). Sekitar 50% dari petani cabai di khususnya Argapura telah bekerja sama dengan kelompok-kelompok untuk memasarkan cabai mereka. Aktivitas para stakeholder cabai di wilayah Majalengka.

Tabel 1. Aktivitas Stakeholder Cabai Di Wilayah Majalengka

Aktifitas	Petani	Pengumpul kecil	Pengumpul besar	Pasar
Panen	✓			
puckling	✓			
Transportasi ke pengumpul sementara		✓		
Penyortiran		✓	✓	✓
pengemasan		✓	✓	
Trasnportasi ke pasar		✓	✓	
Trasnportasi ke konsumen				✓
Penjual	✓	✓	✓	✓
pembeli		✓	✓	✓

Tabel diatas menjelaskan nilai tambah yang dihasilkan para pelaku cabai sesuai aktifitasnya dari petani mematok harga Rp.10.000 dengan R/C 1,21 dan margin 1,721, pengumpul kecil membeli cabai Rp.14000 dengan R/C 1.15 dan margin 1.800, pengumpul besar membeli cabai Rp.19000 dengan R/C 1.21 dan margin 3.240, pasar lokal membeli cabai Rp. 18000 dengan R/C 1.16 dan margin 2.500, pasar induk membeli cabai Rp.27000 dengan R/C 1.29 dan margin 1.29 serta pasar antar pulau membeli cabai Rp.21000 dengan R/C 1.17 dan margin 3.120.

Petani cabai di Majalengka umumnya memiliki bidang cabai dengan berkisar luas antara 5.000 m<sup>2</sup> dan 1 hektar. Para petani memperoleh pengetahuan tentang sistem budidaya dari generasi sebelumnya dan petugas penyuluhan pertanian. Dalam budidaya cabai sebanyak 58,25% dari petani belum menerapkan bibit unggul, 53,60% belum menerapkan prinsip hama dan pengendalian penyakit,

43,75% belum melakukan pemupukan berimbang dan 32,39% belum melaksanakan panen dan metode pasca panen yang baik, sehingga perlu dilakukan identifikasi faktor internal dan eksternal dari kekuatan dan kelemahan dengan menggunakan pendekatan fungsional.

Tabel 2. Faktor Internal Pengembangan Keragaan Rantai Nilai Cabai

No	Parameter	Urutan
<b>Kekuatan</b>		
1	Keragaman cabai (keriting dan besar)	4
2	Asosisasi kelompok tani (Gapoktan) yang ada setiap kecamatan	3
3	Budidaya dengan metode baik (pemupukan organik)	3
4	Pedagang yang menjual cabai sisa ditolak	3
<b>Kelemahan</b>		
1	Tidak ada penjadwalan untuk penanaman sehingga produksi tidka merata sepanjang tahun	1
2	Penanganan pasca panen yang tidak tepat mengarah kerusakan (bongkar buat)	2
3	Kurangnya varian produk menciptakan nilai tambah (cabai bubuk, cabai kering)	1
4	Tidak ada lembaga yang bisa terintegrasi baik petani dan pedagang	1
5	Efisiensi teknologi (pengolahan)	2
6	Kinerja manajemen antara pengusaha dengan petani tidak baik	2
7	Cabai rusak masih dijual	2
8	Benih tidak berkualitas	2

Tabel 3. Faktor Eksternal Pengembangan Keragaan Rantai Nilai Cabai

No	Parameter	Urutan
<b>Kesempatan</b>		
1	Meningkatnya permintaan cabai	4
2	Meingkatkan konsumsi dan ekspor	3
3	Berlangganan kemitraan antara petani dan pedagang	4
4	Industri pengolahan (saos, cabai bubuk, cabai kering)	4
5	Berbagai pinjaman (KUR, Simpedes)	1
6	Mencari terobosan pada model baru dari sistem produksi	2
7	Pemetaan pola tanam	2
<b>Ancaman</b>		
1	Persaingan antara pedagang antar daerah	3
2	Pasar yang tidak stabil di tingkat petani dan pedagang	4
3	Pembentukan lembaga buffer stock yang mengatur dan mengawasi saluran pemasaran	4
4	Harga dasar regulasi	3
5	Meningkatkan kemitraan antara petani dan pedagang	3
6	Menciptakan produk baru pada cabai yang rusak	3

Permasalahan yang terjadi dapat dilakukan alternatif dengan mempertimbangkan beberapa aspek, yaitu produksi, pasca panen, pasokan /rantai nilai, dan kelembagaan (Widyarto,2012). Prioritas utama pada rantai pasokan /

rantai nilai adalah untuk meningkatkan kemitraan antara petani, pedagang, dan pengusaha. Terakhir, prioritas alternatif kelembagaan untuk membangun buffer stock kelembagaan yang mengatur dan mengawasi saluran pemasaran.

## **KESIMPULAN**

1. Pasca panen cabai di Kabupaten Majalengka umumnya dilakukan secara manual oleh petani. Para petani menjual cabai mereka untuk skala kecil kolektor, skala besar kolektor atau mereka menjual langsung ke pasar lokal dan pasar grosir. Petani cabai di Majalengka belum dalam kemitraan dengan industri skala besar tetapi mereka telah berkumpul dalam bentuk kelompok tani dan koperasi. Kecil kolektor biasanya datang langsung ke petani untuk membeli cabai secara tunai.
2. Tujuan dari rantai pasokan cabai di Majalengka tidak hanya pasar tradisional lokal atau pasar grosir lokal, tetapi juga pasar grosir nasional seperti Kramatjati (Jakarta), Caringin (Bandung), dan supermarket. Para aktor dalam rantai pasokan adalah petani, skala kecil kolektor, skala besar kolektor, pedagang di pasar antar-pulau, pedagang di pasar grosir, pedagang pasar tradisional setempat, dan koperasi.
3. Biaya total produksi cabai besar adalah Rp 75.000.000 per hektar, sementara, cayenne cabai adalah Rp 70.000.000 per hektar. Rasio R / C adalah 1,33 untuk besar dan cabai rawit 1,71 untuk cabai sebagai nilai tambah cabai.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Penulis sampaikan terima kasih pada dinas pertanian dan Hortikultura di wilayah pemerintahan Majalengka, Badan penyuluh Pertanian dan Peternakan wilayah Majalengka, Kelompok tani wilayah Argapura (Barokah jaya), wilayah Banjaran (Karya Nyata), wilayah Maja (Sri Rahayu I), wilayah Majalengka (Kiara Payung), wilayah Talaga (Sinar Rahayu), wilayah cikijing (Mekar Baru) dan wilayah Ligung(Cikadu).

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Agus S, 2011. Teknologi dan Penrkembangan Agribisnis Cabai di Kabupaten Boalemo Provinsi Gorontalo. Jurnal Litbang Pertanian, Vol 30(2).55-62.
- Abad, P.l., 2010. Optimal Lot Size for A Perisable Good under Condition of Finite Production and Partical Backordering and Lost Sale. Computers & Industrial Engineering, Vol (10) 38:457-465
- Darmawati, D.P., 2014. QM/QS Analisis Kuantitatif untuk Manajemen. Jurusan Sosial Ekonomki Development. Australian Journal Tecnology, Vol. 12(1):1-8
- Devi A. 2017. Struktur Rantai Pasok (Supply Chain), kelembagaan dan klaster industri Komoditas Cabai:Sebuah Tinjauan Literatur.Jurnal AGRIPITA.Vol1(1):21-30.
- Ditjen Hortikultura, 2019. Direktorat Jenderal Hortikultura (2008). Upaya pengembangan Kawasan Buah.Kalpakhn & Shanti (2016). A. Continuous Review. Perisable System With .
- Kurniawan, R. D, Suwandari , A. Ridjal, J. A. 2014. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Komoditas Cabai Merah Di Kabupaten Jember. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember. Jurnal Berkala Ilmiah Pertanian. Vol(9)1:38-51.

- Lilis, S . T. M,2016. Analisis Rantai Pasokan (Suppy Chain) Komoditas Cabai Rawit Di Kelurahan Kumelembuai Kota Tomohon. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado. Jurnal Emba. Vol(4)2: 613-621.
- Robertus A.Ana A.S.Said M, 2019. Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit Dusun Sapiturang Desa Bocek Kabupaten Malang. Jurnal Emba,vol 7(2):26-40.
- Mehta, NJ., and N.H. Shah, 2013. An inventory Model for Deteriorating items with Exponentially Increasing Demand Shortage under Inflation and Time Discounting. *Investigacao Operational*, Vol (7) 23:103-11.
- Mokh.Rum, 2012. Analisis Margin Pemasaran dan Sensivitas Cabai Besar di Kabupaten Malang. *Jurnal Embryo*, Vol(8)2:0216-0188.
- Morgan, W., S. Iwantoro, and A.S. Lestari., 2014. Improving Indoneisa Vegetable Supply Chains. Didalam: GI Johnson dan PJ Hofman, editor. *Agri-product Supply Chain Management in Developing Cuntries Proceeding of a Worshop: Bali*, Vol19(22):139-141.
- Muh.T. 2010. Analisis pendapatan usaha tani dan penanganan pasca panen cabai merah. *Jurnal litbang pertanian*. Vol 30(2): 66-71.
- Purwanto, 2012 : The Theory Of Copnstrainst Within A value Chain anlysis Approach. From : [www. Mic.org.uk/forum/phasetwo/](http://www.Mic.org.uk/forum/phasetwo/)Retrieved April 2013.
- Saptana, Cjairul M, 2018. Manajemen Rantai pasok Komoditas Cabai Pada Agroekosistem Lahan Kering Di Jawa Timur. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*. Vol (16)1:19-41.
- Saptanam, A. Daryanto, H.K. Daryanto dan Kuntjoro., 2010. Startegi manajemen Resiko Petani Cabai Merah pada Lahan Sawah Dataran rendah di Jawa Tengah, *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*, vol.7(2)23-27.
- Vorst, J.G.A.J. van der, S.J.van Dijk, and A.J.M. Beulens, 2010. Leagile Supply Chain Design in Food Industry: An infexible Poultry Supply Chain High Demand Uncertainly. *Int.J Logistic Management*. Vol (3):12:73-85.
- Widyarto A. 2012. Peran supply chain management dalam sistem produksi dan operasi perusahaan. *BENEFIT J Manaj dan Bisnis* (16):91-98.
- Zaenal A, 2018. Analisis Rantai Pasok Cabe di Kota Kendari Supply Chanin Analysis of Chili in Kendary City. *Jurnal Mega Aktiva*. Vol7(1):20-29.