

ANALISIS RANTAI PASOK BERAS
(Studi Kasus di Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang,
Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan)

RISKY AWALIA SUHNUR
G211 16 316



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021

ANALISIS RANTAI PASOK BERAS
(Studi Kasus Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang,
Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan)

RISKY AWALIA SUHNUR

G211 16 316

Skripsi
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Pada

Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin
Makassar



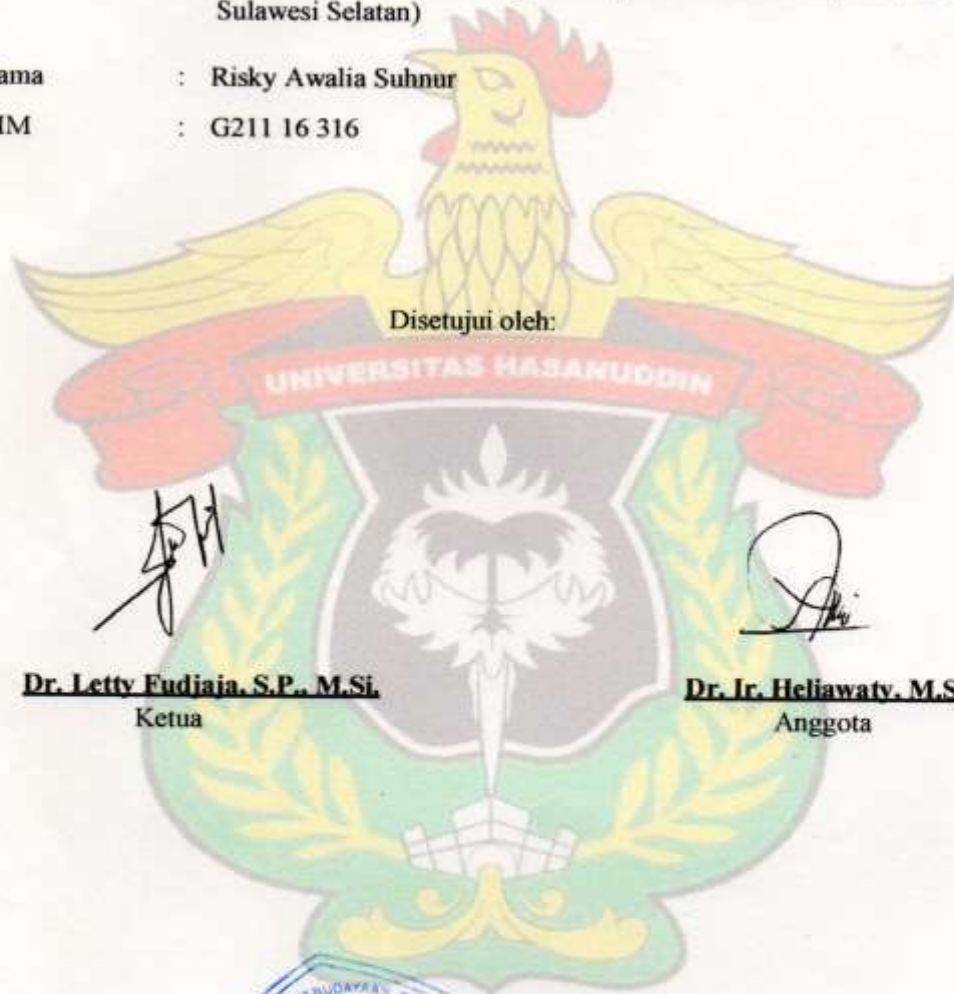
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR

2021

Judul Skripsi : Analisis Rantai Pasok Beras (Studi Kasus Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan)

Nama : Risky Awalia Suhnur

NIM : G211 16 316



Disetujui oleh:

Dr. Letty Fudjaja, S.P., M.Si.
Ketua

Dr. Ir. Heliawaty, M.Si.
Anggota



Diketahui oleh:

Dr. A. Nisa Tenriawaru, S.P., M.Si.
NIP. 1972107 199702 2 001

Tanggal Lulus: 13 Agustus 2021

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Risky Awalia Suhmur

NIM : G211 16 316

Program Studi : Agribisnis

Jenjang : S1

Menyatakan dengan ini bahwa karya tulis saya berjudul

Analisis Rantai Pasok Beras (Studi Kasus Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang,
Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan)

Adalah karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan pengambilan alihan tulisan orang lain
bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan
skripsi ini hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 9 Agustus 2021

Yang Menyatakan



Risky Awalia Suhmur

ABSTRAK

ANALISIS RANTAI PASOK BERAS

(Studi Kasus Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba)

Risky Awalia Suhnur*, Letty Fudjaja, Heliawaty,
Rahmawati A. Nadja, Rusli M. Rukka

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian,
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar

*Kontak penulis: awaliasuhnur13@gmail.com

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan kondisi rantai pasok beras Mini Market Rahmat dan mendeskripsikan kinerja pada rantai pasok beras Mini Market Rahmat. Penelitian ini dilakukan di Desa Paenre Lompoe, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, dan dilaksanakan pada bulan November sampai Desember 2020. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder yang berupa deskriptif kuantitatif. Dan menggunakan metode *Food Supply Chain Networking* (FSCN) dan metode efisiensi pemasaran. Kesimpulan penelitian ini yaitu kondisi rantai pasok beras Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba terdiri dari 5 indikator yaitu: (1) sasaran rantainya, belum berjalan dengan baik; (2) struktur rantainya, terdiri dari anggota primer: petani, pedagang pengumpul, penggilingan, pedagang pengecer, dan anggota sekunder: penyedia saprodi, jasa transportasi, jasa perbankan, Dinas Pertanian Kabupaten Bulukumba, (3) Dalam manajemen rantainya terdapat permasalahan antar anggota rantai pasok yang belum berkembang; (4) sumber daya modal yang digunakan petani dalam rantai pasok masih lemah; (5) aliran informasi dalam rantai pasok masih lemah. Untuk kinerja rantai pasok beras Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba termasuk efisien terlihat dari besarnya nilai yang didapatkan dalam mengukur efisiensi pemasaran (nilai margin pemasaran sebesar Rp.3.039 per kilogram, nilai *farmer's share* sebesar 68,01 persen, dan nilai rasio keuntungan dan biaya sebesar Rp.2,9 per kilogram).

Kata Kunci: Beras, Rantai Pasok, Manajemen Rantai Pasok, Efisiensi Kinerja, *Food Supply Chain Networking* (FSCN), Efisiensi Pemasaran.

ABSTRACT

SUPPLY CHAIN ANALYSIS OF RICE

(Case Study Mini Market Rahmat, Gantarang Sub-District, Bulukumba District)

Risky Awalia Suhnur*, Letty Fudjaja, Heliawaty,
Rahmawati A. Nadja, Rusli M. Rukka

Agribusiness Study Program, Department of Agricultural Socio-Economics,
Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Makassar

* Contact the author: awaliasuhnur13@gmail.com

The purpose of this study was to describe the condition of the Mini Market Rahmat rice supply chain and to describe the performance of the Mini Market Rahmat rice supply chain. This research was conducted in Paenre Lompoe Village, Gantarang District, Bulukumba Regency, and was carried out from November to December 2020. This study used primary data and secondary data in the form of quantitative descriptive. And using the Food Supply Chain Networking (FSCN) method and the marketing efficiency method. The conclusion of this study is that the condition of the Mini Market Rahmat rice supply chain in Gantarang District, Bulukumba Regency consists of 5 indicators, namely: (1) the target chain has not been running well; (2) the structure of the chain, consisting of primary members: farmers, collectors, millers, retailers, and secondary members: providers of production inputs, transportation services, banking services, Bulukumba Regency Agriculture Office, (3) In the management of the chain there are problems between chain members undeveloped supply; (4) capital resources used by farmers in the supply chain are still weak; (5) the flow of information in the supply chain is still weak. For the performance of the Rahmat Mini Market rice supply chain in Gantarang District, Bulukumba Regency, it is efficient as seen from the value obtained in measuring marketing efficiency (marketing margin value of Rp. 3,039 per kilogram, farmer's share value of 68.01 percent, and profit ratio value and a cost of Rp. 2.9 per kilogram).

Keywords: *Rice, Supply Chain, Supply Chain Management, Performance Efficiency, Food Supply Chain Networking (FSCN), Marketing Efficiency.*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Risky Awalia Suhnur, lahir di Dampang, pada tanggal 31 Desember 1998 merupakan anak tunggal dari pasangan bapak Muh. Suhri dengan Ibu Nurjannah Selama hidupnya, penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal dari TK Ittihad Dampang (2002-2004). Kemudian melanjutkan pendidikan ditingkat sekolah dasar di SD Negeri 44 Dampang (2004-2010). Selanjutnya penulis melanjutkan di SMP Negeri 2 Bulukumba (2010-2013) dan SMA Negeri 8 Model Bulukumba (2013-2016). Pada tahun 2016 penulis dinyatakan lulus melalui Jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBNPTN) menjadi mahasiswa di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada jenjang pendidikan S1.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis aktif baik dalam mengikuti perkuliahan maupun organisasi kemahasiswaan. Terkait perkuliahan, penulis telah menjadi asisten dosen pada mata kuliah Modal Sosial Pertanian. Selain itu penulis bergabung dalam kegiatan organisasi dalam lingkup Departemen Sosial Ekonomi Pertanian sebagai Anggota Badan Pengurus Harian (BPH) Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian MISEKTA periode 2018/2019. Penulis juga bergabung dalam komunitas sosial dan pendidikan yakni pada Komunitas Koin Untuk Negeri (KUN). Selain itu, penulis juga aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat regional, nasional hingga tingkat internasional.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya, shalawat serta salam semoga tercurah kepada Rasulullah SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“ANALISIS RANTAI PASOK BERAS (Studi Kasus Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan)”**.

Adapun tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk menyelesaikan tugas akhir dalam studi jenjang strata satu (S1) di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar.

Dengan keterbatasan ilmu dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis, maka penulis membutuhkan peran serta dari pihak lain dalam proses penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pembimbing saya Ibu Dr. Letty Fudjaja, S.P., M.Si. dan Ibu Dr. Ir. Heliawaty, M.Si. yang senantiasa membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Diluar itu, penulis sebagai manusia biasa menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, baik dari segi tata bahasa, susunan kalimat maupun isi. Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati, saya selaku penyusun menerima segala kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Makassar, Agustus 2021

Risky Awalia Suhnur

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, atas segala kasih dan kemurahan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa ada banyak tantangan yang dihadapi selama masa perkuliahan sampai pada proses penyelesaian tugas akhir ini, tetapi dengan semangat juang dan motivasi dari berbagai pihak, tantangan tersebut dapat penulis lalui dengan baik. Peneliti banyak menerima bimbingan, petunjuk dan bantuan serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat moral maupun material. Oleh karena itu, melalui lembar ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua penulis yaitu **Bapak Muh. Suhri** dan **Ibu Nurjannah, S.Pd**, serta **Keluarga Besar** penulis yang terus memberikan semangat dan motivasi serta doa yang tiada hentinya demi kelancaran skripsi penulis. Teruntuk kedua orang tua penulis yang selalu bersedia memfasilitasi kebutuhan dan keperluan penulis selama kuliah hingga dalam penyusunan skripsi ini serta selalu setia dan sabar menghubungi penulis hingga sampai di rumah dengan selamat saat mengerjakan tugas-tugas, kegiatan kampus, maupun penyusunan skripsi penulis.
2. **Ibu Dr. Letty Fudjaja, S.P., M.Si.**, selaku dosen pembimbing I atas waktu dan kesempatannya dalam membimbing penulis mulai dari awal penulisan penelitian hingga penyelesaian skripsi ini. Selama proses bimbingan penulis mendapatkan banyak arahan, motivasi, ilmu, maupun koreksi yang tentunya konstruktif demi mencapai skripsi penulis yang baik dan benar sesuai kaidah oleh karena itu penulis sangat berterima kasih atas hal-hal tersebut. Penulis juga memohon maaf yang sebesar-besarnya apabila selama proses bimbingan terdapat perilaku penulis yang kurang berkenan.
3. **Ibu Dr. Ir. Heliawaty, M.Si.**, selaku dosen pembimbing II sekaligus Penasehat Akademik penulis selama kuliah, terima kasih sebanyak-banyaknya atas ilmu, waktu, kesempatan, saran, serta teguran membangun yang senantiasa dicurahkan kepada penulis, baik sebagai penasehat akademik penulis selama masa perkuliahan maupun sebagai pembimbing dalam penyelesaian tugas skripsi ini. Selama proses bimbingan, penulis menerima banyak saran-saran yang serta arahan yang tentunya sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga memohon maaf yang sebesar-besarnya apabila selama proses bimbingan terdapat perilaku penulis yang kurang berkenan.
4. **Ibu Prof. Dr. Ir. Rahmawaty A. Nadja M.Si.**, dan **Bapak Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.** selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktunya dalam menghadiri seminar hingga sidang skripsi penulis. Penulis sangat berterima kasih atas segala saran dan koreksi yang membangun sehingga dapat menghasilkan skripsi yang baik dan benar. Terima kasih pula atas waktu yang diberikan mengenai hal-hal yang kurang penulis pahami.
5. **Ibu Ibu Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.**, selaku panitia seminar proposal dan **Ibu Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb** selaku panitia seminar hasil penulis. Terima kasih atas kesediaan dan bantuannya untuk mengatur seminar, serta petunjuk dan masukkan dalam penyempurnaan skripsi ini.

6. **Ibu Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si., dan Bapak Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.,** selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin yang telah banyak memberikan ilmu dan teladan kepada penulis selama menempuh kuliah.
7. **Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian,** terima kasih sebesar-besarnya atas segala ilmu-ilmu mengenai Agribisnis dan telah mendidik penulis selama menjalani proses perkuliahan. Penulis memohon maaf sebesar-besarnya apabila selama proses perkuliahan terdapat perilaku penulis yang kurang berkenan.
8. Staf pegawai Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, **Kak Ima, Pak Ahmad, Pak Rusli, Kak Hera, dan Pak Narang** dan juga staf pegawai Kemahasiswaan Fakultas Pertanian **Kak Cica dan Pak Ansar** yang telah membantu penulis dalam kelancaran proses administrasi untuk penyelesaian skripsi ini.
9. Bapak H. Hamzah selaku pemilik Mini Market Rahmat, Bapak Muh. Hasbi selaku pemilik UD. Sinar Padang, Bapak Asri, Bapak Syamsul Bahri dan Bapak Sulaeman selaku Pedagang Pengumpul, dan Petani di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba yang telah mendampingi, menerima, membantu serta mengarahkan penulis saat melakukan penelitian di lokasi tersebut. Terima kasih sebanyak-banyaknya.
10. Seluruh rekan-rekan **Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2016 (MASA6ENA)** atas segala kebersamaan, kekeluargaan, kenangan, baik itu suka maupun duka selama perkuliahan. Semoga kekompakan serta kebersamaan dapat terus terjaga dan terjalin selama-lamanya. Penulis memohon maaf ketika ada tindakan maupun perilaku penulis yang kurang berkenan dihati rekan-rekan semua. Semoga sukses semuanya.
11. Kepada keluarga besar **AGRITER** sahabat-sahabat tercinta, sahabat seperjuangan penulis dari mahasiswa baru, yang hampir setiap hari, setiap waktu, setiap saat dari tahun 2016 hingga sekarang. Terima kasih untuk untuk **Lulu Damayanti, Ainun Arfiani Mardan, Rahmasari N, Andi Arifah Faradiba, Sulis Andriani, Maudya Ummalah Alim, Wahyuni Wahid, Nadira, Wulan Ramadhani M. dan Muliade Saputri,** terima kasih telah menjadi sahabat, saudara yang selalu mendukung, memotivasi, menyemangati, menemani, mendoakan serta mendengar semua keluh kesah penulis selama menyelesaikan skripsi ini, kalian takkan pernah terlupa dan tergantikan oleh apapun. Terima kasih telah menjadi orang-orang terbaik dalam perjalanan penulis. Sekali lagi terima kasih karena kalian yang menjadi orang-orang terbaik itu. Semoga kita tetap menjaga hubungan baik ini, tetap jaga kekompakan kita, semoga sahabat-sahabatku segera dipertemukan dengan kesuksesan. Aamiin....
12. **Kakak Muhammad Ali Afid** selaku teman hidup penulis yang senantiasa selalu ada dalam segala hal dalam pembuatan skripsi ini. Terima kasih selalu memberikan dukungan serta semangat yang tak henti-hentinya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas kesabaran dan kesetiaan dalam menemani penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih banyak telah menjadi partner terbaik yang selalu mendukung segala hal yang ingin penulis capai. Sekali lagi terima kasih karena tidak pernah lelah dan mengeluh atas kelakuan penulis dan selalu siap menghadapi keluh kesah penulis selama pembuatan skripsi ini.

13. Seluruh Keluarga Besar **Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA)**, yang memberi pelajaran berharga, pengalaman, dan mengajarkan arti organisasi kepada penulis melalui kegiatan-kegiatan. Terima kasih sebanyak-banyaknya kepada kakanda dan seluruh warga MISEKTA.
14. Seluruh rekan-rekan **KKN Reg. 102 Kecamatan Bulukumpa** khususnya rekan-rekan **AKAMTI (Anak Kampung Tibona)** terima kasih atas sebulan kebersamaannya yang telah berjuang bersama melewati Jakarta (Jalan Karet Tanete) hingga jalanan-jalanan ditengah kebun karet demi menjalankan Proker, serta mengajarkan banyak hal terutama bagaimana menjadi manusia yang menolak manja.
15. Teman-teman seperjuangan pembimbing, **Dinda, Nisa, Rinta, dan Nadra** terima kasih atas waktu, bantuan, kerjasama, saran dan motivasi yang diberikan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
16. Kepada saudara-saudara tak sedarah penulis **Erna, Rhista, dan Husnul** saudara seperjuangan saat SMA, terima kasih atas segala hiburan-hiburan yang diberikan kepada penulis ditengah kesibukan tugas perkuliahan, kegiatan-kegiatan organisasi kampus, hingga penyusunan skripsi. Terima kasih telah meluangkan waktu untuk berbagi cerita, berbagi ilmu serta nasehat-nasehat dunia dan akhiratnya kawan.
17. Semua pihak yang telah memberi bantuan, yang tidak dapat lagi penulis sebutkan satu per satu.

Demikian pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian tugas akhir ini. Semoga kebaikan dan kerjasama ini diberi balasan yang setimpal oleh Allah SWT.

Makassar, Agustus 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
ABSTRAK	v
RIWAYAT HIDUP PENULIS	vi
KATA PENGANTAR	vii
UCAPAN TERIMA KASIH	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Rantai Pasok (<i>Supply Chain</i>)	5
2.2. Manajemen Rantai Pasok (<i>Supply Chain Manegement</i>).....	10
2.3. <i>Food Supply Chain Network</i> (FSCN)	12
2.4. Efisiensi Pemasaran	14
2.5. Beras	15
2.6. Penelitian Terdahulu	15
2.7. Kerangka Pemikiran.....	18
3. METODE PENELITIAN	
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian	20
3.2. Jenis Penelitian.....	20
3.3. Jenis dan Sumber Data.....	20
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	21
3.5. Populasi dan Sampel Penelitian	21
3.6. Metode Analisis Data.....	22
3.6.1. Analisis Deskriptif Kondisi Rantai Pasok.....	22
3.6.2. Analisis Kuantitatif Efisiensi Pemasaran.....	24
3.7. Definisi Operasional Penelitian	26
4. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
4.1. Letak Geografis dan Administratif Wilayah.....	28
4.2. Keadaan Penduduk.....	29
4.3. Sarana dan Prasarana	30
4.4. Luas Tanaman Pangan dan Sayuran menurut Jenisnya	31
4.5. Gambaran Umum Mini Market Rahmat	32

5. HASIL DAN PEMBAHASAN	
5.1. Karakteristik Responden Penelitian.....	34
5.1.1. Karakteristik Responden menurut Usia	34
5.1.2. Karakteristik Responden menurut Tingkat Pendidikan	34
5.1.3. Karakteristik Responden menurut Pengalaman Usaha	35
5.1.4. Karakteristik Responden Petani menurut Luas Lahan.....	36
5.2. Kondisi Rantai Pasok Beras	37
5.2.1. Sasaran Rantai Pasok	38
5.2.2. Struktur Rantai Pasok	39
5.2.3. Manajemen Rantai Pasok.....	44
5.2.4. Sumber Daya rantai Pasok	45
5.2.5. Proses Bisnis Rantai Pasok	52
5.3. Kinerja Rantai Pasok.....	56
5.3.1. Efisiensi Pemasaran	57
6. PENUTUP	
6.1. Kesimpulan	62
6.2. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No.	Teks	Hal
Tabel 1.	Luas Panen Padi Sawah Menurut Kecamatan di Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2019.	1
Tabel 2.	Penelitian Terdahulu	16
Tabel 3.	Luas Wilayah Status Menurut Desa/Kelurahan di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2019.	28
Tabel 4.	Banyaknya Penduduk menurut Jenis Kelamin di Desa/Kelurahan di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2019.....	29
Tabel 5.	Banyaknya Penduduk menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2019.....	30
Tabel 6.	Sarana dan Prasarana Ekonomi Menurut Desa/Kelurahan dan Jenisnya di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2019.....	31
Tabel 7.	Luas Panen Tanaman Pangan dan Sayuran di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2019.	32
Tabel 8.	Penjualan Beras Pada Mini Market Rahmat, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, 2020.....	32
Tabel 9.	Karakteristik Responden Pelaku Rantai Pasok Beras menurut Usia, 2020. ...	34
Tabel 10.	Karakteristik Responden Pelaku Rantai Pasok Beras menurut Tingkat Pendidikan, 2020.....	35
Tabel 11.	Karakteristik Responden Pelaku Rantai Pasok Beras menurut Pengalaman Usaha, 2020.....	35
Tabel 12.	Luas Lahan Responden Petani di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.....	36
Tabel 13.	Produksi Hasil Panen Petani di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.....	40
Tabel 14.	Sumber Daya Fisik Responden Petani di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, 2020.	48
Tabel 15.	Sumber Daya Fisik Pedagang Pengumpul Responden di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, 2020.....	48
Tabel 16.	Sumber Daya Fisik UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, 2020.	49
Tabel 17.	Sumber Daya Fisik Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang. Kabupaten Bulukumba, 2020.....	50
Tabel 18.	Marjin dan Fungsi Pemasaran Rantai Pasok Beras pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, 2021.	58
Tabel 19.	Fungsi-fungsi Pemasaran Pelaku Rantai Pasok Beras pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, 2021.	59
Tabel 20.	Analisis Biaya dan Keuntungan Pemasaran Rantai Pasok Beras pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, 2021.....	61

DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Hal
Gambar 1.	Ilustrasi Rantai Pasok dari sebuah produk.....	5
Gambar 2.	Simplikasi model <i>supply chain</i> dan tiga macam aliran yang dikelola.....	6
Gambar 3.	Mata Rantai <i>Supply Chain</i>	7
Gambar 4.	Diagram Skematik Rantai Pasok dalam <i>Food Supply Chain Network</i>	13
Gambar 5.	Siklus Proses dalam <i>Cycle View</i> Rantai Pasok	14
Gambar 6.	Kerangka Pemikiran Rantai Pasok Beras Pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2021....	19
Gambar 7.	Kerangka Analisis Deskrriptif Rantai Pasok	22
Gambar 8.	Struktur Organisasi Mini Market Rahmat.....	33
Gambar 9.	Struktur Anggota Primer dan Anggota Sekunder Rantai Pasok Beras di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan.....	39
Gambar 10.	Pola Aliran Produk, Aliran Finansial, dan Aliran Informasi Rantai Pasok Beras di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, 2020.....	53

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks
Lampiran 1.	Identitas Responden Rantai Pasok Beras di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
Lampiran 2.	Biaya Variabel (Biaya Tenaga Kerja) yang digunakan Petani Responden di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 3.	Biaya Variabel (Benih, Pupuk, Insektisida, dan Herbisida) yang Digunakan Petani Responden di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 4.	Biaya Tetap (Penyusutan Peralatan) Petani Responden di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 5.	Total Biaya Petani Responden di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 6.	Pendapatan Petani Responden dalam Satu Priode Musim Tanam di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 7.	Biaya Variabel (Modal Awal) Pedagang Pengumpul Responden di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
Lampiran 8.	Biaya Variabel (Biaya Tenaga Kerja) Pedagang Pengumpul Responden di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
Lampiran 9.	Biaya Tetap (Penyusutan Peralatan) Pedagang Pengumpul Responden dalam Satu Priode Musim Tanam di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 10.	Total Biaya Pedagang Pengumpul Responden di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 11.	Pendapatan Pedagang Pengumpul Responden dalam Satu Priode Musim Tanam di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 12.	Biaya Variabel (Modal Awal) Penggilingan UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
Lampiran 13.	Biaya Variabel (Biaya Tenaga Kerja) Penggilingan UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
Lampiran 14.	Biaya Variabel (Biaya Kemasan Beras) Penggilingan UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
Lampiran 15.	Biaya Tetap (Penyusutan Peralatan) Penggilingan UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
Lampiran 16.	Total Biaya Penggilingan UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan 2020.
Lampiran 17.	Penerimaan Penjualan Beras Penggilingan UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.

- Lampiran 18. Pendapatan Penggilingan UD. Sinar Padang di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
- Lampiran 19. Biaya Variabel Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
- Lampiran 20. Biaya Tetap (Biaya Penyusutan Peralatan) Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
- Lampiran 21. Penerimaan Penjualan Beras Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
- Lampiran 22. Pendapatan Penjualan Beras Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
- Lampiran 23. Margin Pemasaran Rantai Pasok Beras Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2020.
- Lampiran 24. Kuisioner Penelitian

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Indonesia, diketahui bahwa sektor pertanian memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan sektor pertanian berkontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB), dalam penyerapan tenaga kerja, sumber ketersediaan pangan dan penciptaan kesempatan kerja atau usaha dalam peningkatan pendapatan masyarakat serta sebagai sumber perolehan devisa (Nadwatunnaja, 2008). Salah satu komoditi pertanian yang bernilai ekonomis serta mempunyai peluang untuk dikembangkan karena kedudukannya sebagai sumber utama karbohidrat dan protein ialah beras yang menjadi tujuan utama pembangunan nasional. Beras merupakan makanan pokok bagi lebih dari 95 persen penduduk Indonesia, juga menyediakan lapangan kerja bagi 21 juta rumah tangga melalui usahatani padi (Swastika, 2009).

Sulawesi Selatan merupakan urutan kedua penghasil padi terbanyak setelah Jawa. Salah satu daerah penghasil padi di Sulawesi Selatan yaitu Kabupaten Bulukumba yang berkontribusi cukup besar dalam upaya menjadikan Sulawesi Selatan sebagai daerah lumbung padi nasional. Pembangunan subsektor tanaman pangan memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya petani. Kondisi tanaman pangan di Bulukumba di dukung dengan lahan sawah yang ada di beberapa kecamatan. Menurut data Dinas Pertanian dan Kehutanan Bulukumba, pada tahun 2019 terdapat sekitar 41.565,7 hektar luas panen padi sawah (BPS, 2020). Luas panen padi sawah di Kabupaten Bulukumba Tahun 2019 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas Panen Padi Sawah Menurut Kecamatan di Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2019.

No.	Kecamatan	Luas Panen (Hekar)
1.	Gantarang	15.391,7
2.	Ujung Bulu	601
3.	Ujung Loe	6.045
4.	Bonto Bahari	126
5.	Bontotiro	240
6.	Herlang	457
7.	Kajang	3.846
8.	Bulukumpa	5.794
9.	Rilau Ale	5.839
10.	Kindang	3.226
Bulukumba		41.565,7

Sumber: Kabupaten Bulukumba Dalam Angka, 2020.

Tabel 1 memperlihatkan kecamatan yang memiliki luas panen tertinggi adalah Kecamatan Gantarang dengan luas panen 15.391,7 hektar dengan presentase 37,03 persen dari luas panen yang ada di Kabupaten Bulukumba. Produksi beras yang dihasilkan menjadi sektor basis dan unggulan serta berorientasi ekspor karena selain telah dapat mencukupi kebutuhan lokal, juga dapat dijadikan sebagai komoditas ekspor (baik ke wilayah atau provinsi lain maupun internasional) yang berperan dalam upaya pengembangan ekonomi lokal (BPS, 2020).

Produksi padi di Kecamatan Gantarang cukup tinggi tapi harga gabah yang diterima petani terbilang rendah. Petani menjual hasil panennya dalam bentuk gabah kering panen (GKP) dengan harga berkisar Rp.3.900 per kg sampai Rp.4.100 per kg. Sedangkan harga yang ditetapkan oleh pemerintah melalui Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2020 sebesar Rp.4.250 per kg sampai Rp.4.3000 per kg. Oleh karena itu, terdapat beberapa pelaku lain yang terlibat hingga produk sampai ke konsumen akhir. Seperti pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer.

Permasalahan pertanian yang terjadi yaitu meliputi sisi produksi maupun dalam hal pemasaran. Kurangnya informasi juga memicu harga yang lemah, sehingga petani kurang mengetahui informasi mengenai harga dan lemah dalam hal teknik perawatan dari panen hingga siap jual. Selain itu, kurangnya penanganan pascapanen yang baik juga menimbulkan kerugian, ketidakpastian permintaan mengakibatkan potensi terjadinya kekurangan ketersediaan produk ataupun kelebihan persediaan produk (Julianto dan Darwanto, 2016).

Lalloko (2012) menjelaskan bahwa penanggulangan masalah persediaan beras memerlukan kajian terhadap dinamika beras. Dinamika beras ini dapat dilihat melalui suatu rantai kegiatan yang dimulai dari penanganan pascapanen, penyimpanan, dan distribusi atau pemasaran komoditas sampai ke tangan konsumen. Rantai tersebut ialah rantai pasok yang merupakan kegiatan yang melibatkan semua pihak, baik yang memproduksi atau menghasilkan jasa, mulai dari produsen sampai ke konsumen akhir. Hubungan yang terjadi meliputi aliran produk, aliran finansial, dan aliran informasi dari produsen awal sampai pada konsumen akhir.

Mini Market Rahmat bergerak di bidang usaha eceran atau *retail* yang menjual berbagai produk untuk kebutuhan sehari-hari berupa makanan, minuman, perkakas rumah tangga, dan lain-lain. Mini Market Rahmat sendiri didirikan oleh H. Hamzah di Desa Paenre Lompoe, Kecamatan Gantarang dan didirikan pada tahun 2005. Mini Market Rahmat sebagai pusat perbelanjaan karena lokasinya yang strategis dan harga yang relatif lebih murah sehingga menjual beras lebih banyak.

Saragih *et al* (2017), menjelaskan bahwa petani masih sangat tergantung kepada pemilik modal yang dapat mengelola hasil panen atau gabahnya. Pemilik modal yang dimaksud adalah pabrik beras yang membeli gabah dari petani, melalui tengkulak dengan menggunakan pembayaran uang tunai secara cepat. Kondisi tersebut dapat memengaruhi lemahnya integrasi harga dengan anggota rantai pasok lainnya. Harga gabah petani dipengaruhi oleh harga beras di tingkat pengumpul, pedagang besar, dan pengecer, namun tidak berlaku sebaliknya.

Gambaran umum rantai pasok beras yang terjadi di Kecamatan Gantarang adalah proses penyaluran gabah oleh petani dan pedagang pengumpul dan selanjutnya pada pedagang besar mengelolah gabah sehingga menjadi beras yang kemudian ke pedagang

pengecer hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Meskipun saluran rantai pasok sudah ada namun belum dipastikan tingkat efisien kerjanya. Permasalahan lain yang terjadi ialah kurangnya koordinasi antara petani, pengumpul, pedagang besar hingga pengecer terkait informasi harga.

Identifikasi efisiensi pemasaran melalui kinerja rantai pasok beras menjadi bahan kajian bagi stakeholder yang terkait dengan pemasaran beras, khususnya para pelaku rantai pasok. Menurut Vorst (2006) dalam Purbasari (2017), menjelaskan bahwa kinerja rantai pasok merupakan hasil dari seluruh kegiatan yang dilakukan oleh seluruh lembaga pemasaran untuk mencapai tujuan yaitu kepuasan konsumen akhir. Kinerja rantai pasok yang efisien artinya barang diproduksi dalam jumlah yang tepat, pada saat yang tepat, dan pada tempat yang tepat dengan tujuan mencapai biaya dari sistem secara keseluruhan yang minimum dan juga mencapai tingkat pelayanan yang diinginkan. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Rantai Pasok Beras (Studi Kasus di Mini Market Rahmat di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan)”.

1.2. Rumusan Masalah

Beras merupakan bahan pangan pokok sebagian besar penduduk Indonesia. Mini Market Rahmat merupakan salah satu usaha eceran yang bergerak di bidang pemasaran beras. Mini Market tersebut merupakan salah satu pengecer komoditi beras di Kabupaten Bulukumba, khususnya Kecamatan Gantarang dan Kecamatan Ujung Bulu. Semakin banyaknya usaha yang bergerak di bidang pemasaran beras, maka pelaku usaha ini harus selalu berupaya untuk memenangkan persaingan salah satunya adalah dengan pengelolaan rantai pasok yang baik agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Rantai pasok beras pada Mini Market Rahmat merupakan jaringan yang terdiri dari beberapa pelaku usaha dan terdapat aliran produk, finansial serta informasi di sepanjang rantai. Rantai pasok beras pada mini market tersebut yang terjadi ialah melalui proses penyaluran gabah oleh petani dan pedagang pengumpul dan selanjutnya pada pedagang besar mengolah gabah sehingga menjadi beras yang kemudian ke pedagang pengecer hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Meskipun saluran rantai pasok sudah ada namun belum dipastikan tingkat efisien kerjanya. Permasalahan lain yang terjadi ialah kurangnya koordinasi antara petani, pengumpul, pedagang besar hingga pengecer terkait informasi harga. Berdasarkan hal tersebut, maka pertanyaan penelitian yang pertama adalah *“Bagaimana kondisi rantai pasok beras Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan?”*

Menurut Purbasari (2017) menjelaskan bahwa kinerja rantai pasok merupakan hasil dari seluruh kegiatan yang dilakukan oleh seluruh lembaga pemasaran untuk mencapai tujuan yaitu kepuasan konsumen akhir. Kinerja rantai pasok yang efisien artinya barang diproduksi dalam jumlah yang tepat, pada saat yang tepat, dan pada tempat yang tepat dengan tujuan mencapai biaya dari sistem secara keseluruhan yang minimum dan juga mencapai tingkat pelayanan yang diinginkan. Penilaian kinerja rantai pasok sangatlah penting untuk dilakukan, karena pengukuran kinerja ini diperlukan untuk mengetahui sejauh mana optimalisasi

kegiatan pemasaran yang dilakukan pelaku rantai pasok beras Mini Market Rahmat sehingga akan terlihat sejauh mana upaya-upaya yang dilakukan untuk memperbaiki permasalahan didalam pengelolaan rantai pasok tersebut. Berdasarkan hal tersebut, maka pertanyaan penelitian yang kedua adalah *“Bagaimana kinerja pada rantai pasok beras pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan?”*

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan kondisi rantai pasok beras pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan
2. Mendeskripsikan kinerja pada rantai pasok beras pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan.

1.3. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak adalah sebagai berikut:

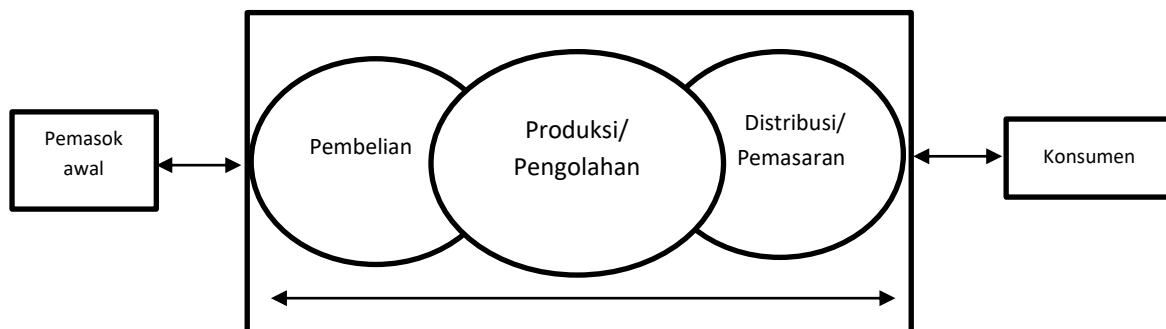
1. Bagi penulis, dapat menambah wawasan dan pengetahuan terutama yang berkaitan dengan topik penelitian serta merupakan salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.
2. Bagi petani, sebagai bahan informasi dan pertimbangan dalam pengelolaan, perencanaan, serta pemasaran padi atau beras di masa yang akan datang.
3. Bagi pemerintah, sebagai pengambil kebijakan dalam pengembangan wawasan dan menganalisis permasalahan rantai pasok beras melalui gambaran tentang profil rantai pasok, marjin pemasaran, dan nilai tambah pada masing-masing tingkatan rantai pasok beras di Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba.
4. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi awal yang berguna dalam pengembangan topik-topik penelitian lanjutan bagi para akademisi dan peneliti mengenai rantai pasok beras.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Rantai Pasok (*Supply Chain*)

Menurut Pujawan (2005) dalam Purbasari (2017), menjelaskan bahwa rantai pasok adalah jaringan perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk sampai ke tangan konsumen. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya terdiri dari rangkaian *supplier* (pemasok), pabrik, distributor, toko atau *ritel* serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik.

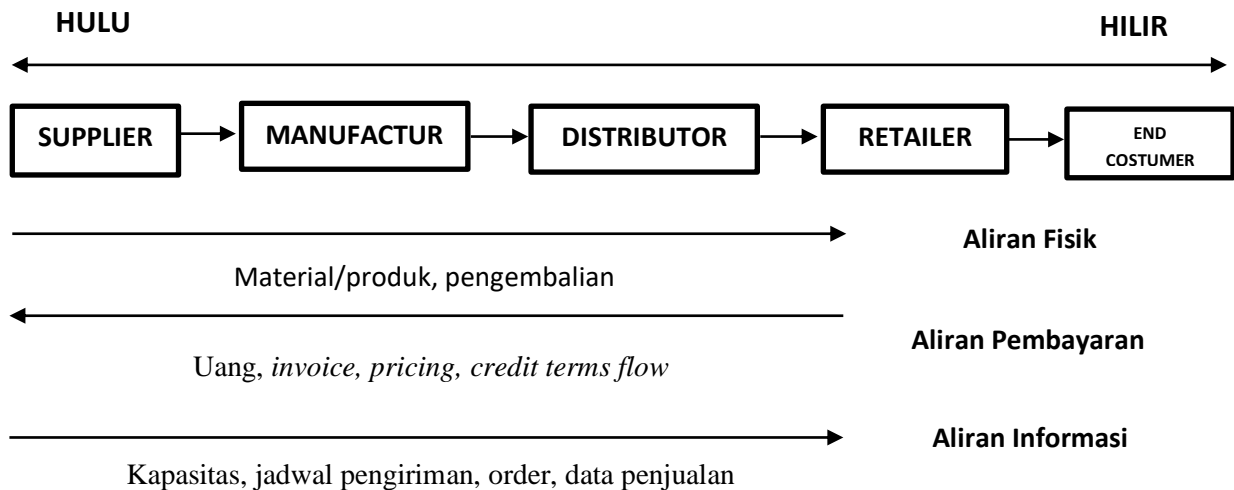
Kegiatan rantai pasok mentransformasikan berbagai sumber daya, atau bahan mentah ditambah berbagai unsur lainnya sehingga menjadi barang jadi yang disampaikan kepada konsumen akhir. Secara sederhana sistem rantai pasok dapat dilihat pada Gambar 1 (Chen and Paulraj, 2004) dalam (Swastika *et al.*, 2009). Pihak-pihak yang terlibat sebagai pemasok adalah para petani padi dan pemasok sarana produksi lain seperti pupuk dan obat-obatan. Selanjutnya, yang berada didalam kotak besar adalah para pedagang gabah dan beras mulai tingkat desa sampai tingkat antar pulau bahkan eksportir dan importir beras termasuk juga BULOG dan jajarannya. Konsumen adalah pengguna akhir dari rantai pasok beras, termasuk rumah tangga, pengusaha restoran dan warung-warung makan.



Gambar 1. Ilustrasi Rantai Pasok dari Sebuah Produk
Sumber: (Chen/Paulraj, 2004) dalam (Swastika *et al.*, 2009)

Rantai pasok (*supply chain*) terdiri atas semua pelaku yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pemenuhan permintaan pelanggan, yang mencakup produsen, pemasok input, jasa transportasi, pergudangan, pengecer, bahkan pelanggan sendiri (Chopra, 2007 dalam Saptana dkk, 2016). Pelaku rantai pasok dari hulu ke hilir bertindak atas informasi yang diperoleh sesuai dengan kondisi di pasar. Setiap pelaku rantai pasok memiliki tujuan, karakter dan strategi yang berbeda-beda. Peran rantai pasok pada prinsipnya adalah untuk menambah nilai kepada produk, dengan cara memindahkannya dari suatu lokasi ke lokasi lain, atau dengan melakukan proses perubahan terhadapnya. Penambahan nilai tersebut dapat diterapkan pada aspek kualitasnya biaya-biaya, saat pengiriman, fleksibilitas pengiriman dan inovasi (Hidayat dkk, 2012).

Terdapat tiga macam aliran yang harus dikelola dalam rantai pasok mulai dari hulu (sisi dimana barang masih berbentuk mentah) hingga ke hilir (sisi dimana barang sudah berbentuk produk akhir yang siap dikonsumsi oleh konsumen akhir). Tiga macam aliran tersebut yaitu aliran fisik, aliran pembayaran, dan aliran informasi.



Gambar 2. Simplifikasi Model *Supply Chain* dan Tiga Macam Aliran yang Dikelola
 Sumber: Modul Pengantar Manajemen Rantai Pasok, 2014.

Pada Gambar 2, terlihat bahwa *supply chain* adalah koordinasi dari material, informasi dan arus keuangan diantara perusahaan yang berpartisipasi.

- Arus material melibatkan arus produk fisik dari pemasok sampai konsumen melalui rantai, sama baiknya dengan arus balik dari retur produk, layanan, daur ulang dan pembuangan.
- Arus informasi meliputi ramalan permintaan, transmisi pesanan dan laporan status pesanan.
- Arus keuangan meliputi informasi kartu kredit, syarat-syarat kredit, jadwal pembayaran, penetapan kepemilikan dan pengiriman.

Wibisono (2009) mengemukakan bahwa rantai pasok merupakan suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini merupakan jaring yang menghubungkan berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama yaitu mengadakan pengadaan barang (*procurement*) atau menyalurkan (*distribution*) barang tersebut secara efisien dan efektif sehingga akan tercipta nilai tambah bagi produk tersebut. Rantai pasok merupakan *logistic network* yang menghubungkan suatu mata rantai antara lain *suppliers, manufacturer, distribution, retail outlets, and customers*. Sementara, Indrajit dan Djokopranoto (2006) dalam Prisca Nurmala Sari (2012) menjelaskan bahwa dalam rantai pasok terdapat beberapa pemain utama yang memiliki kepentingan sama dalam arus barang, yaitu:

- Rantai 1 : *Supplier*

Jaringan bermula dari rantai ini, yang merupakan sumber penyedia bahan pertama dimana mata rantai penyaluran barang akan dimulai. Bahan pertama bisa berbentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan, dan suku cadang. Jumlah pemasok bisa banyak atau sedikit.

- Rantai 1-2 : *Supplier - Manufaktur*

Rantai pertama dihubungkan dengan rantai kedua yaitu manufaktur atau pabrik. *manufaktur* melakukan pekerjaan membuat, memfabrikasi, merakit, mengkonversikan atau menyelesaikan barang. Hubungan dengan mata rantai pertama mempunyai potensi untuk

melakukan penghematan. Misalnya, persediaan bahan baku, bahan setengah jadi, dan bahan jadi yang berada di pihak pemasok, manufaktur, dan tempat transit merupakan target penghematan. Penghematan sebesar 40-60 persen dapat diperoleh dengan menggunakan konsep kemitraan dengan pemasok.

c. Rantai 1-2-3 : *Supplier - Manufaktur - Distributor*

Dalam rantai ini terjadi kegiatan penyaluran barang jadi yang dihasilkan oleh perusahaan. Berbagai cara untuk menyalurkan barang kepada pelanggan, misalkan melalui distributor. Barang dari pabrik melalui gudang disalurkan ke gudang distributor atau pedagang besar dalam jumlah besar dan pedagang besar akan menyalurkan barang dalam jumlah yang lebih kecil kepada pengecer atau ritel.

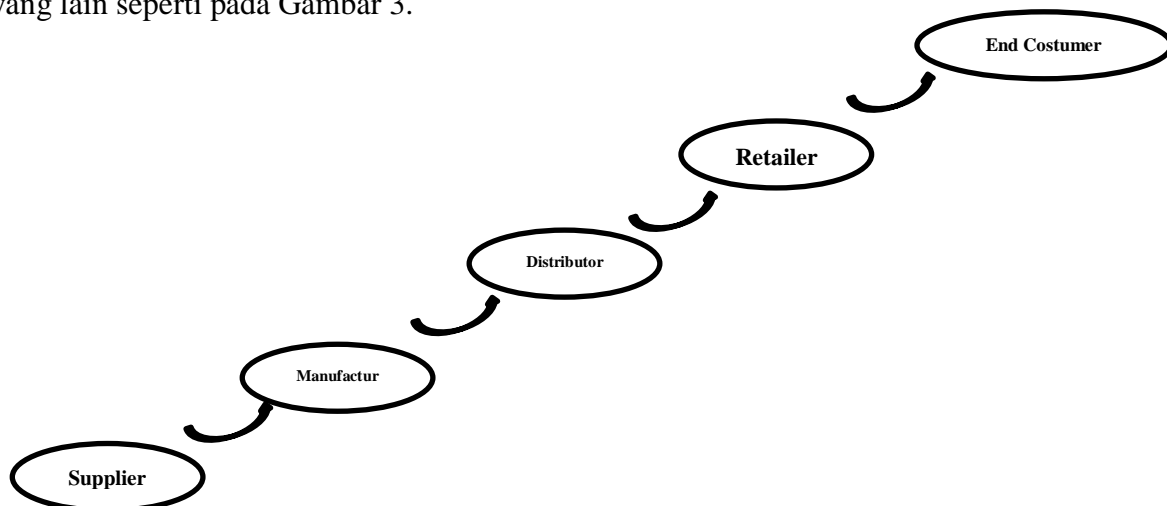
d. Rantai 1-2-3-4 : *Supplier - Manufaktur - Distributor - Retail outlets*

Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang digunakan untuk menyimpan barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer. Pada rantai ini dapat dilakukan penghematan dalam bentuk persediaan dan biaya gudang, yaitu dengan cara melakukan desain kembali pola-pola pengiriman barang baik dari gudang manufaktur maupun ke toko pengecer.

e. Rantai 1-2-3-4-5 : *Supplier - Manufaktur - Distributor – Retail outlets – Customer*

Pengecer menawarkan barangnya kepada pelanggan atau pembeli atau pengguna barang. Contoh pengecer adalah toko, warung, toko serba ada, pasar swalayan, toko koperasi, supermarket. Mata rantai pasok baru benar-benar berhenti setelah barang berada pada pembeli akhir yang merupakan pemakai terakhir karena pembeli belum tentu pengguna terakhir.

Dari penjelasan mengenai pelaku-pelaku rantai pasok tersebut dapat dikembangkan suatu model rantai pasok, yaitu suatu gambaran plastis mengenai hubungan mata rantai dari pelaku-pelaku tersebut yang dapat berbentuk seperti mata rantai yang terhubung satu dengan yang lain seperti pada Gambar 3.



Gambar 3. Mata Rantai *Supply Chain*
Sumber: Modul Pengantar Manajemen Rantai Pasok, 2014.

Tiap-tiap tingkat dari rantai pasokan dihubungkan melalui aliran produk, informasi, dan keuangan. Aliran ini biasanya terjadi secara langsung dan mungkin diatur oleh satu tingkat atau perantara. Rini yunita sari (2018) menjelaskan bahwa ada tiga macam komponen dalam rantai pasokan, antara lain:

a. Rantai Pasokan Hulu/*Upstream supply chain*

Bagian *upstream* (hulu) *supply chain* meliputi aktivitas dari suatu perusahaan manufaktur dengan para penyalurnya yang mana terdapat manufaktur, *assembler*, atau kedua-duanya dan koneksi mereka kepada para penyalur mereka (para penyalur *second-trier*). Hubungan para penyalur dapat diperluas kepada beberapa strata, semua jalan dari asal material (contohnya bijih tambang, pertumbuhan tanaman). Di dalam *upstream supply chain*, aktivitas yang utama adalah pengadaan bahan baku.

b. Manajemen Internal Rantai Pasokan

Bagian dari internal *supply chain* meliputi semua proses pemasukan barang ke gudang yang digunakan dalam mentransformasikan masukan dari para penyalur ke dalam keluaran organisasi itu. Hal ini meluas dari waktu masukan masuk ke dalam organisasi. Di dalam rantai suplai internal, perhatian yang utama adalah manajemen produksi, pabrikasi, dan pengendalian persediaan.

c. Segmen Rantai Pasokan Hilir/*Downstream supply chain segment*

Downstream (arah muara) *supply chain* meliputi sea. mua aktivitas yang melibatkan pengiriman produk kepada pelanggan akhir. Di dalam *downstream supply chain*, perhatian diarahkan pada distribusi, pergudangan, transportasi, dan *after-sales-service*.

Chopra and Peter (2013) dalam Susanty dkk (2018), dalam memahami bagaimana perusahaan dapat meningkatkan kinerja dari rantai pasoknya dalam konteks *responsiveness* dan *effectiveness*, hal pertama yang harus dipahami adalah fungsi dari berbagai poros penggerak (*driver*) didalam rantai pasok. Secara rinci, dari rantai fungsi dari berbagai poros penggerak didalam rantai pasok dapat diuraikan sebagai berikut

a. Fasilitas

Fasilitas merupakan lokasi fisik dari jaringan rantai pasok; tempat suatu produk di produksi, di rakit, atau difabrikasi. Terdapat dua tipe dari fasilitas yaitu lokasi proses produksi dan lokasi gudang atau tempat penyimpanan. Keputusan tentang peran, lokasi, kapasitas, dan fleksibilitas dari suatu fasilitas akan memiliki dampak terhadap kinerja dari rantai pasok. Sebagai contoh, distributor dari suatu suku cadang otomotif yang dituntut untuk sangat responsif terhadap permintaan dari konsumen akan memiliki banyak fasilitas gudang yang berlokasi dekat dengan konsumen walaupun hal ini akan mengurangi tingkat efisiensi. Dalam kasus lain, distributor yang efisien akan memiliki sedikit gudang untuk meningkatkan efisiensi, walaupun hal ini akan mengurangi tingkat *responsiveness* dari distributor tersebut.

b. Persediaan

Dalam rantai pasok, persediaan dapat dibedakan menjadi bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi. Perubahan kebijakan dalam persediaan dapat merubah tingkat efisiensi dan tingkat *responsiveness* dari rantai pasok secara dramatis. Sebagai contoh, retail pakaian jadi dapat menjadi suatu retail yang sangat responsif jika dia menyimpan persediaan dalam jumlah banyak dan memuaskan kebutuhan konsumen dari persediaan tersebut. Namun

demikian, jumlah persediaan yang banyak akan meningkatkan biaya operasional dari retail tersebut yang pada akhirnya membuat retail tersebut kurang efisien. Di lain pihak, mengurangi jumlah persediaan akan membuat retail lebih efisien tetapi akan mengurangi tingkat *responsiveness* dari retail tersebut.

c. Transportasi.

Transportasi menyebabkan terjadinya pergerakan persediaan dari satu titik ke titik lainnya di dalam rantai pasok. Transportasi dapat terjadi dari sejumlah kombinasi moda dan rute, dan masing masing kombinasi moda dan rute tersebut akan memiliki kinerja yang berlainan satu sama lain. Pemilihan transportasi mempunyai dampak yang sangat besar terhadap tingkat efisiensi dan efektivitas dari rantai pasok. Sebagai contoh, sebuah perusahaan dapat mengirinkan barang-barangnya dengan menggunakan moda transportasi yang cepat seperti FedEx sehingga rantai pasok yang dimiliki oleh perusahaan tersebut mempunyai tingkat *responsiveness* yang tinggi. Namun demikian, pengiriman dengan menggunakan FedEx akan menyebabkan rantai pasok terbebani dengan biaya yang tinggi. Alternatif lainnya, perusahaan dapat menggunakan moda transportasi yang lebih lambat untuk mengirimkan produknya, hal ini membuat rantai pasok yang dimiliki perusahaan efisien tetapi memiliki tingkat *responsiveness* yang terbatas.

d. Teknologi informasi

Teknologi informasi terdiri atas data dan analisis tentang fasilitas, persediaan, transportasi, biaya, harga, dan konsumen dari rantai pasok. Informasi merupakan poros penggerak terbesar di rantai pasok karena informasi mempengaruhi secara langsung poros penggerak lainnya dari rantai pasok. Informasi memberikan manajemen kesempatan untuk menjadikan sebuah rantai pasok menjadi sangat responsif dan sangat efisien. Sebagai contoh, dengan informasi tentang pola permintaan dari konsumen, sebuah perusahaan farmasi dapat memproduksi dan menyimpan obat-obatan untuk mengantisipasi berbagai permintaan dari konsumen, yang membuat rantai pasok yang dimilikinya menjadi sangat *responsif* karena konsumen senantiasa dapat menemukan obat-obatan yang mereka perlukan. Informasi tentang permintaan ini sekaligus membuat rantai pasok menjadi lebih efisien karena perusahaan farmasi dapat meramalkan dengan lebih baik jumlah permintaan dari konsumen dan hanya memproduksi sesuai dengan jumlah permintaan tersebut. Informasi juga dapat membuat rantai pasok menjadi lebih efisien dengan menyediakan manajer pilihan untuk melakukan pembelian, dimana perusahaan dapat memilih alternatif pemasok yang sesuai dengan kebutuhan mereka namun dengan harga yang paling murah.

e. *Sourcing*

Sourcing adalah pemilihan siapa yang akan melakukan suatu aktivitas rantai pasok tertentu seperti produksi, penyimpanan, transportasi, dan manajemen informasi. Pada tingkatan strategis, keputusan tentang *sourcing* akan menentukan aktivitas mana yang akan dilakukan oleh perusahaan dan aktivitas mana yang akan dilakukan oleh pihak ketiga. Keputusan tentang *sourcing* akan mempengaruhi tingkat responsivitas dan efisiensi dari rantai pasok. *Flextronik*, sebuah perusahaan kontrak manufaktur dibidang elektronik, mempunyai keinginan untuk dapat menawarkan responsivitas sekaligus efektivitas kepada

konsumennya. *Flextronik* mencoba untuk membuat fasilitas produksinya di Amerika Serikat, dengan tetap mempertahankan keberadaan dari sejumlah fasilitas produksinya di negara-negara berbiaya rendah. *Flextronik* berharap dapat menjadi sumber yang efisien bagi semua konsumen dengan menggunakan kombinasi tersebut.

f. Harga

Harga menentukan seberapa banyak perusahaan dapat memberikan harga pada barang dan jasa yang dihasilkannya yang membuat barang dan jasa tersebut tersedia di dalam rantai pasok. Harga akan mempengaruhi perilaku dari pembeli barang dan jasa, dan selanjutnya akan mempengaruhi kinerja dari rantai pasok. Sebagai contoh, jika perusahaan transportasi menawarkan harga yang berbeda-beda berdasarkan pada *lead time* yang diberikan kepada konsumen, maka akan sangat mungkin bahwa konsumen yang sangat mementingkan efisiensi akan melakukan pemesanan diawal dan konsumen yang sangat mementingkan responsivitas akan menunggu dan melakukan pemesanan di akhir waktu sebelum produk tersebut benar-benar perlu untuk dikirimkan.

Triyanti dan Risna (2015) mengemukakan bahwa terdapat empat komponen besar yang perlu dibina dalam mengelola rantai pasok, antara lain: (1) produksi untuk menangani pembelian, manajemen operasi dan operasi pergudangan. Pihak-pihak yang terlibat adalah produsen komoditas sebagai bahan baku atau produk pangan bagi konsumen; (2) perdagangan untuk menangani pembelian, pencarian pemasok andalan dan distribusi bahan pangan. Pihak-pihak yang terlibat adalah pedagang ritel, pedagang pasar induk, serta distributor; (3) kelembagaan jasa untuk menangani pembelian, operasi dan manajemen sistem rantai pasok. Pihak-pihak yang terlibat adalah beragam institusi jasa termasuk bank, lembaga pembiayaan, rumah sakit, lembaga pendidikan, lembaga penyedia jasa asuransi dll; dan (4) transportasi untuk menangani manajemen sistem pasok dan manajemen lalu lintas. Pihak-pihak yang terlibat adalah perusahaan jasa angkutan darat, laut maupun udara yang memiliki kompetensi dan pengalaman terkait.

2.2. Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*)

Manajemen rantai pasok (*supply chain management*) pertama kali dikemukakan oleh Oliver dan Weber pada tahun 1982. Manajemen rantai pasok adalah koordinasi strategis dan sistematis antar perusahaan-perusahaan dalam memasok bahan baku, memproduksi barang-barang, dan mengirimkannya kepada konsumen akhir (Anatan & Ellitan 2008). Chopra & Meindl (2004) dalam Sari (2012) berpendapat bahwa manajemen rantai pasok mencakup manajemen atas aliran-aliran di antara tingkatan dalam suatu rantai pasok untuk memaksimalkan keuntungan total. Manajemen rantai pasok merupakan konsep yang semakin penting pada era perdagangan bebas dan globalisasi. Dalam manajemen rantai pasok, terdapat empat penggerak (*driver*) yaitu persediaan, transportasi, fasilitas, dan informasi. Dari keempat penggerak tersebut, penggerak informasi menjadi penggerak utama. Informasi sangat mempengaruhi ketiga penggerak lainnya.

Setiap konsep manajemen dibuat dalam rangka membantu manajer dalam proses pengambilan keputusan. Begitu juga dengan manajemen dalam mengelola rantai pasok, penerapan manajemen rantai pasok memiliki beberapa tujuan. Tujuan penerapan manajemen rantai pasok, yaitu mempermudah penentuan lokasi atas dasar pertimbangan aktivitas dan

biaya dalam rangka memproduksi produk yang diinginkan pelanggan dari *supplier* atau pabrik hingga disimpan di gudang dan pendistribusiannya ke sentra penjualan serta mencapai efisiensi aktivitas dan biaya seluruh sistem, total biaya sistem dari transportasi hingga distribusi persediaan bahan baku, dan barang jadi (Panggabean, 2009).

Manajemen rantai pasok merupakan salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, karena pada dasarnya manajemen rantai pasok memperhatikan bagaimana proses barang hingga sampai ketangan konsumen dengan memperhatikan kualitas barang, seperti daya tahan, keutuhan barang, waktu respon pemesanan. Selain itu manajemen rantai pasok juga menekankan kepada kualitas pelayanan yang di fasilitaskan kepada pelanggan seperti waktu repon dan efisiensi tenaga kerja untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (Diana dkk, 2016). Pujawan dan Mahendrawathi dalam e.Tompobung dkk (2016) menambahkan bahwa manajemen rantai pasok tidak terlepas dari tujuan strategis pada *supply chain*, strategi tidak bisa dilepaskan dari tujuan jangka panjang. Tujuan inilah yang diharapkan akan tercapai. Keputusan-keputusan jangka pendek dan di lingkungan lokal mestinya harus mendukung organisasi atau *supply chain* ke arah tujuan-tujuan strategis tersebut. Tujuan-tujuan strategis tersebut perlu dicapai untuk membuat *supply chain* menang atau setidaknya bertahan dalam persaingan pasar.

Untuk bisa memenangkan persaingan pasar maka *supply chain* harus bisa menyediakan produk yang murah, berkualitas, tepat waktu, dan bervariasi. Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut maka *supply chain* harus bisa menerjemahkan tujuan-tujuan di atas ke dalam kemampuan sumber daya yang dimiliki. Tujuan-tujuan di atas bisa dicapai apabila memiliki kemampuan untuk beroperasi secara efisien, menciptakan kualitas, cepat, fleksibel, dan inovatif.

Ma'arif dan Tanjung (2003) menjelaskan bahwa fungsi yang dilakukan dalam manajemen rantai pasok yaitu perkiraan permintaan, menyeleksi pemasok, memesan bahan baku, pengendalian persediaan, penjadwalan produksi, pengapalan dan pengiriman, manajemen informasi, manajemen mutu, dan pelayanan konsumen.

Perkiraan permintaan yang menjadi acuan pelaku rantai pasok adalah rantai pasok dari produsen ke konsumen, maka permintaan konsumen menjadi acuan untuk proses ke produsen (belakang). Artinya, permintaan konsumen harus diketahui. Salah satu ketidakpastian dalam manajemen rantai pasok adalah kesalahan perkiraan atau peramalan.

Dalam menyeleksi pemasok haruslah pemasok yang dipercaya. Oleh karena itu, kegiatan memilih pemasok merupakan kegiatan awal yang krusial. Sementara untuk pemesanan bahan baku dilihat dari banyaknya permintaan. Salah satu ketidakpastian dalam manajemen rantai pasok adalah penundaan pesanan.

Pengendalian persediaan harus dikendalikan agar tidak memboroskan anggaran keuangan atau biaya produksi. Intinya adalah bagaimana melakukan pengadaan sehingga biaya persediaan menjadi minimal. Dan untuk penjadwalan produksi dilakukan setelah bahan baku dipesan. Salah satu ketidakpastian yang mungkin terjadi adalah kerusakan mesin yang menyebabkan produksi telah dijadwalkan tertunda.

Pengapalan dan pengiriman menjadi penting ketika barang-barang yang diangkut bersifat cepar rusak. Salah satu ketidakpastian yang mungkin terjadi adalah keterlambatan pengiriman. Manajemen informasi harus dikelola dengan baik sehingga informasi yang dikumpulkan merupakan informasi yang benar. Salah satu ketidakpastian yang mungkin terjadi adalah penyampaian informasi yang salah.

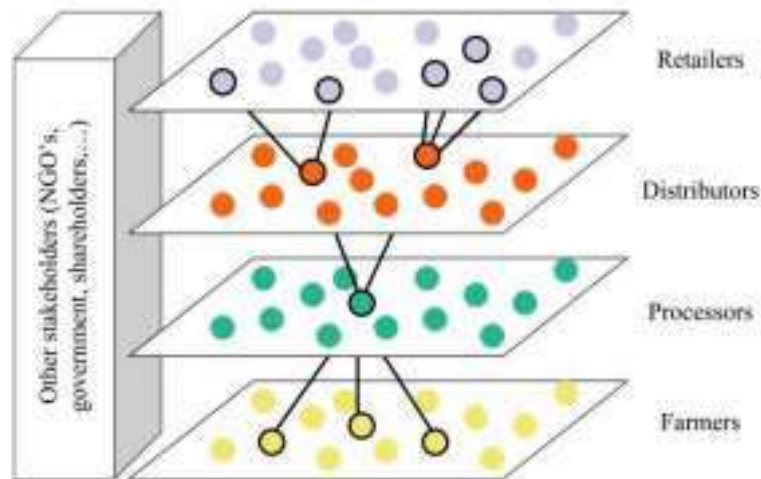
Manajemen mutu bahan baku yang diperoleh dari pemasok hendaknya dengan mutu yang terbaik. Seringkali mutu yang dikirim pemasok tidak sama dengan yang sesuai dengan kesepakatan. Salah satu ketidakpastian yang mungkin terjadi adalah kualitas produk yang tidak sesuai standar. Sementara untuk pelayanan konsumen terlihat dari berapa banyak barang yang sebenarnya dibutuhkan oleh konsumen. Produsen akan memproduksi sesuai dengan keinginan konsumen.

2.3. Food Supply Chain Network (FSCN)

Rantai pasok terdiri atas semua pihak yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pemenuhan permintaan pelanggan, tidak hanya meliputi produsen dan pemasok tetapi juga transportasi, pergudangan, pengecer, bahkan pelanggan sendiri (Chopra dan Meindl 2007). Rantai pasok merupakan jaringan organisasi yang dilibatkan dalam pemindahan material, informasi, dan uang sebagai aliran bahan baku dari sumber masing-masing kemudian melewati proses produksi hingga bahan baku tersebut dikirimkan sebagai produk akhir atau jasa untuk konsumen akhir (Summer 2009).

Manajemen rantai pasok meliputi perencanaan dan pengelolaan semua kegiatan yang terlibat dalam sumber dan pengadaan, konversi, dan semua kegiatan manajemen logistik. Hal ini juga mencakup koordinasi dan kolaborasi dengan masing-masing saluran seperti pemasok, perantara, penyedia layanan pihak ketiga, dan pelanggan. Lambert (2008) juga menyatakan bahwa manajemen rantai pasok adalah integrasi dari proses bisnis utama dari pengguna akhir melalui pemasok yang menyediakan produk, layanan, dan informasi yang meningkatkan nilai tambah bagi pelanggan dan stakeholder lainnya.

Pujawan (2005) menjelaskan bahwa rantai pasok adalah jaringan perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk sampai ke tangan pelanggan. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya terdiri dari rangkaian supplier (pemasok), pabrik, distributor, toko atau ritel serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik. Menurut Anatan dan Ellitan (2008), aplikasi manajemen rantai pasok pada dasarnya memiliki tiga tujuan utama yaitu penurunan biaya (*cost reduction*), penurunan modal (*capital reduction*), dan perbaikan layanan (*service improvement*).

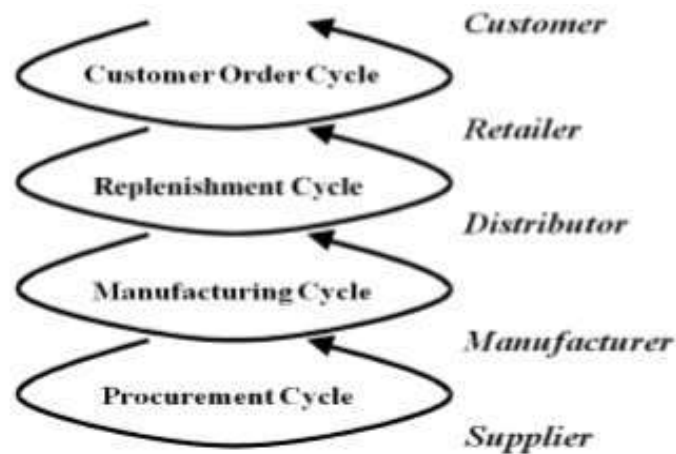


Gambar 4. Diagram Skematik Rantai Pasok dalam *Food Supply Chain Network* (FSCN)
Sumber: Vorst (2006)

Pada Gambar 4 menggambarkan rantai pasok yang general di tingkat organisasi dalam konteks jaringan rantai pasok secara lengkap. Setiap perusahaan diposisikan dalam lapisan jaringan dan setidaknya memiliki satu rantai pasok tetapi biasanya memiliki beberapa (bervariasi) pemasok dan pelanggan pada waktu yang sama dan dari waktu ke waktu. Pihak lain dalam jaringan mempengaruhi kinerja rantai. Oleh karena itu, analisis rantai pasok sebaiknya dilakukan atau dievaluasi dalam konteks *food supply chain network* (FSCN).

Proses bisnis dalam rantai pasok dapat dilihat dari dua sudut pandang. Menurut Chopra dan Meindl (2007) dalam Purbasari (2017), kedua pandangan tersebut adalah *cycle view* dan *push or pull view*. *Cycle view* menjelaskan bahwa ada beberapa siklus dimana masing-masing siklus melibatkan dua anggota rantai pasok. Pandangan *push or pull view* menjelaskan bahwa tindakan anggota rantai pasok dalam merespon permintaan konsumen sebagai tindakan untuk mengantisipasi permintaan tersebut. Terdapat dua tindakan yaitu proses *pull* (tarikan) yang berarti proses merespon permintaan konsumen, dan proses *push* (dorongan) yang merupakan proses yang dilakukan anggota rantai pasok sebagai antisipasi terhadap permintaan konsumen.

Cycle view terdiri dari empat siklus yang ditunjukkan pada Gambar 5. Siklus pertama yaitu *procurement cycle* yang merupakan siklus pemesanan bahan baku dari anggota rantai pasok paling awal. Siklus kedua adalah *manufacturing cycle* yang merupakan siklus pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Siklus ketiga adalah *replenishment cycle* dimana pada siklus ini terjadi pengisian atau pemesanan kembali produk dari rantai pasok sebelumnya karena adanya tambahan produk yang diminta oleh konsumen dan disebut sebagai tindakan antisipasi produsen. Siklus terakhir adalah *customer order cycle* yang merupakan siklus pemesanan oleh konsumen.



Gambar 5. Siklus proses dalam *cycle view* rantai pasok
 Sumber: Chopra & Meindl (2007) dalam Purbasari (2017)

2.4. Efisiensi Pemasaran

Kotler (1997) dalam Sari (2012), menjelaskan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Pemasaran yang efisien adalah pemasaran yang dilakukan dengan mengoptimalkan input tanpa mengurangi kepuasan konsumen.

Efisiensi pemasaran dapat diukur dengan menggunakan konsep efisiensi operasional dan efisiensi penetapan harga. Efisiensi operasional diukur dengan membandingkan output pemasaran terhadap input pemasaran. Penetapan efisiensi operasional dilakukan dengan asumsi-asumsi bahwa sifat utama output tidak mengalami perubahan atau efisiensi ini lebih berkaitan dengan teknologi. Efisiensi penetapan harga berhubungan dengan keefektifan pemasaran sehingga harga dapat digunakan untuk menilai hasil kinerja proses pemasaran dalam menyampaikan output pertanian dari daerah produsen ke arah konsumen. Tinggi rendahnya efisiensi saluran pemasaran juga ikut mempengaruhi harga ditangan petani, selain faktor penawaran dan permintaan. Efisiensi saluran pemasaran juga perlu diketahui sampai seberapa besar margin dari sebuah saluran pemasaran dapat dinikmati oleh petani (Putri et al., 2018).

Herawati (2012), menyatakan bahwa analisis efisiensi pemasaran dengan pendekatan operasional diukur dengan margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya. Pemasaran agribisnis yang efisien apabila terdapat indikator-indikator antara lain: (1) menciptakan atau meningkatkan nilai tambah (*value added*) yang tinggi terhadap produk agribisnis, (2) menghasilkan keuntungan bagi setiap lembaga pemasaran (perusahaan) yang terlibat sesuai dengan nilai korbanannya (biaya-biaya yang dikeluarkan), (3) markerting margin (biaya dan keuntungan) yang terjadi relatif sesuai dengan fungsi-fungsi atau aktivitas bisnis yang meningkatkan kepuasan konsumen akhir, dan (4) memberikan bagian yang diterima petani produsen (*farmer's share*) yang relatif akan merangsang petani berproduksi di tingkat usaha tani.

2.5. Beras

Beras merupakan bahan pangan pokok bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Sebagaimana bulir sereal lain, bagian terbesar beras didominasi oleh pati (sekitar 80-85 persen). Beras juga mengandung protein, vitamin (terutama pada bagian aleuron), mineral, dan air. Pati beras tersusun dari dua polimer karbohidrat, yaitu amilosa (pati dengan struktur tidak bercabang) dan amilopektin (pati dengan struktur bercabang dan cenderung bersifat lengket). Perbandingan komposisi Klasifikasi Kerajaan *Plantae* Divisi *Spermatophyta* Kelas *Monocotyledons* Bangsa *Cyperales* Suku *Poaceae* Marga *Oryza* L. Jenis *Oryza sativa* L. kedua golongan pati ini sangat menentukan warna (transparan atau tidak) dan tekstur nasi (lengket, lunak, keras, atau pera). Ketan hampir sepenuhnya didominasi oleh amilopektin sehingga sangat lekat, sementara beras pera memiliki kandungan amilosa melebihi 20 persen yang membuat butiran nasinya terpecah-pecah (tidak berlekatan) dan keras (Zent, 2015).

Cara penggolongan beras yaitu (1) berdasarkan varietas padinya, sehingga dikenal adanya beras Bengawan Solo, Celebes, Sintanur, dan lain-lain, (2) berdasarkan asal daerahnya, sehingga dikenal adanya beras Cianjur, beras Garut, dan beras Banyuwangi, (3) berdasarkan cara pengolahannya, sehingga dikenal adanya beras tumbuk dan beras giling, (4) berdasarkan tingkat penyosohnya, sehingga dikenal beras kualitas I atau beras kualitas II, (5) berdasarkan gabungan antara sifat varietas padi dengan tingkat penyosohnya (Marni, 2016).

Berdasarkan data dari Angka Tetap (ATAP) produksi padi pada tahun 2012 sebesar 69,06 juta ton Gabah Kering Giling (GKG) atau mengalami kenaikan sebesar 3,30 juta ton (5,02 persen) dibandingkan tahun 2011. Produksi padi pada tahun 2013 diperkirakan 69,27 juta ton GKG atau mengalami kenaikan sebesar 0,21 juta ton (0,31 persen) dibandingkan tahun 2012. Kenaikan produksi tersebut diperkirakan terjadi di Jawa sebesar 0,02 juta ton dan di luar Jawa sebesar 0,19 juta ton. Kenaikan produksi diperkirakan terjadi karena peningkatan luas panen seluas 5,69 ribu hektar (0,04 persen) dan peningkatan produktivitas sebesar 0,14 kuintal/hektar (0,27 persen) (Badan Pusat Statistik, 2014).

2.6. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini berjudul Analisis Rantai Pasok Beras di Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis kondisi rantai pasok beras dan menganalisis efisiensi saluran pemasaran pada rantai pasok beras. Dalam penelitian ini, penulis menyerahkan kajian penelitian terdahulu sebagai acuan dalam penulisan. Berikut beberapa penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil
1.	Alexandro Ephannuel Saragih, Netti Tinaprilla dan Amzul Rifin (2017)	Rantai Pasok Produk Beras di Kecamatan Cibebur, Kabupaten Cianjur	Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah: 1. Analisis Deskriptif 2. <i>Food Supply Chain Network</i> (FSCN)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1. Produk beras di Cibebur, Cianjur, bukan hanya dialirkan di Pasar Cianjur, tetapi juga ke kota lain seperti ke Pasar Cipinang dengan menggunakan sistem <i>garding</i> dipasar tersebut sebagai acuan bagi pelaku rantai pasok. 2. Berdasarkan efisiensi teknis saluran rantai pasok, masih 6 dari 10 saluran yang nilai efisiennya bernilai 1. Namun, secara umum nilai efisiensi saluran pemasaran telah cukup baik, disebabkan integrasi rantai pasok telah berlangsung dengan baik. 3. Hasil analisis integrasi harga, harga gabah ditingkat petani Cianjur dapat memengaruhi harga beras di tingkat pengumpul beras dan pengecer, tetapi tidak berlaku sebaliknya.
2.	Gaby Yosefanny Merry Sepang, Juliana R. Mandei dan Caroline B. D. Pakasi (2017)	Manajemen Rantai Pasok Beras di Kecamatan Kotamobagu Selatan, Kota Kotamobagu	Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Deskriptif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1. Manajemen rantai pasok beras di Kecamatan Kotamobagu Selatan dimulai dari petani berupa gabah kemudian didistribusikan oleh petani kepada penggilingan padi. 2. Aktivitas pengeringan, penggilingan dan pengemasan dilakukan oleh penggilingan padi, kemudian dijual ke pedagang besar dan pedagang pengecer maupun langsung ke konsumen akhir dalam bentuk beras. 3. Proses aktivitas dalam penerapan manajemen rantai pasok terbagi atas 3 aliran utama yang dikelola dengan baik, yaitu aliran barang/produk, aliran keuangan dan aliran informasi sehingga produksi beras di setiap anggota rantai pasok selalu tersedia.
3.	Prisca Nurmala Sari dan Rira Nurmulina (2013)	Manajemen Rantai Pasok Pada Rantai Pasok Berjaring Beras Organik	Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1. Kondisi rantai pasok beras organik dapat dikatakan belum cukup baik untuk memenangi persaingan. Manajemen yang diterapkan dalam rantai pasok beras organik belum baik terlihat dari kesepakatan masih tidak tertulis dan sistem transaksi yang merugikan salah satu pihak. 2. Proses bisnis yang berjalan di sepanjang rantai pasok belum lancar

				terlihat dari ketidaklancaran aliran finansial atau uang dan aliran informasi.
				3. Kinerja rantai pasok beras organik belum baik terlihat dari nilai metrik pada hasil penelitian ini.
4.	Pradeka Brilyan Purwandoko, Kudang Boro Seminar, Sutrisno dan Sugiyanta (2018)	Analisis Rantai Pasok Beras Organik di Provinsi Jawa Barat (<i>Analysis of Organic Rice Supply Chain in West Java Province</i>)	Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Analisis deskriptif	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa kondisi rantai pasok beras organik di Provinsi Jawa Barat belum berjalan dengan baik. Sasaran pasar telah mempunyai target yang jelas namun masih terdapat permasalahan dalam akses pasar. Industri pengolahan masih memiliki akses pasar terbatas, yang terbukti dari pemasaran produk sebagian besar bergantung kepada pihak distributor. Selain itu, terbatasnya sumber daya modal yang dimiliki menjadi kendala dalam rantai pasok.
5.	Eva Yolynda Aviny, Rita Nurmalina dan Najmi Aniro (2009)	Analisis Sistem Tataniaga Beras Pandan Wangi di Kecamatan Warungkondang, Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat	Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu : 1. Metode <i>farmer share</i> 2. Metode Marjin Tataniaga	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1. Lembaga yang terlibat langsung dalam tataniaga beras pandan wangi, yaitu petani, Gapoktan Citra Sawargi, tengkulak, penggilingan, pabrik beras, distributor, dan pengecer (<i>retail</i>). 2. Terdapat 16 saluran tataniaga dengan hampir seluruh lembaga tataniaga menghadapi struktur pasar mendekati sempurna. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga tataniaga beras pandan wangi yaitu, fungsi fisik, pertukaran dan fasilitas. 3. Saluran tataniaga beras pandan wangi campuran yang paling efisien adalah saluran 11 (Petani – Penggilingan – Distributor – Konsumen), sedangkan yang paling tidak efisien adalah saluran 9 (Petani – Tengkulak – Penggilingan – Pabrik Beras – Distributor – <i>Retail</i> – Konsumen). 4. Untuk mendapatkan harga di tingkat petani yang relatif tinggi, saluran tataniaga yang berlaku adalah saluran 16, yaitu saluran tataniafga beras pandan wangi murni yang melibatkan Gapoktan sebagai penguat posisi rebut tawar petani saat berhadapan dengan pabrik atau distributor.

2.7. Kerangka Pemikiran

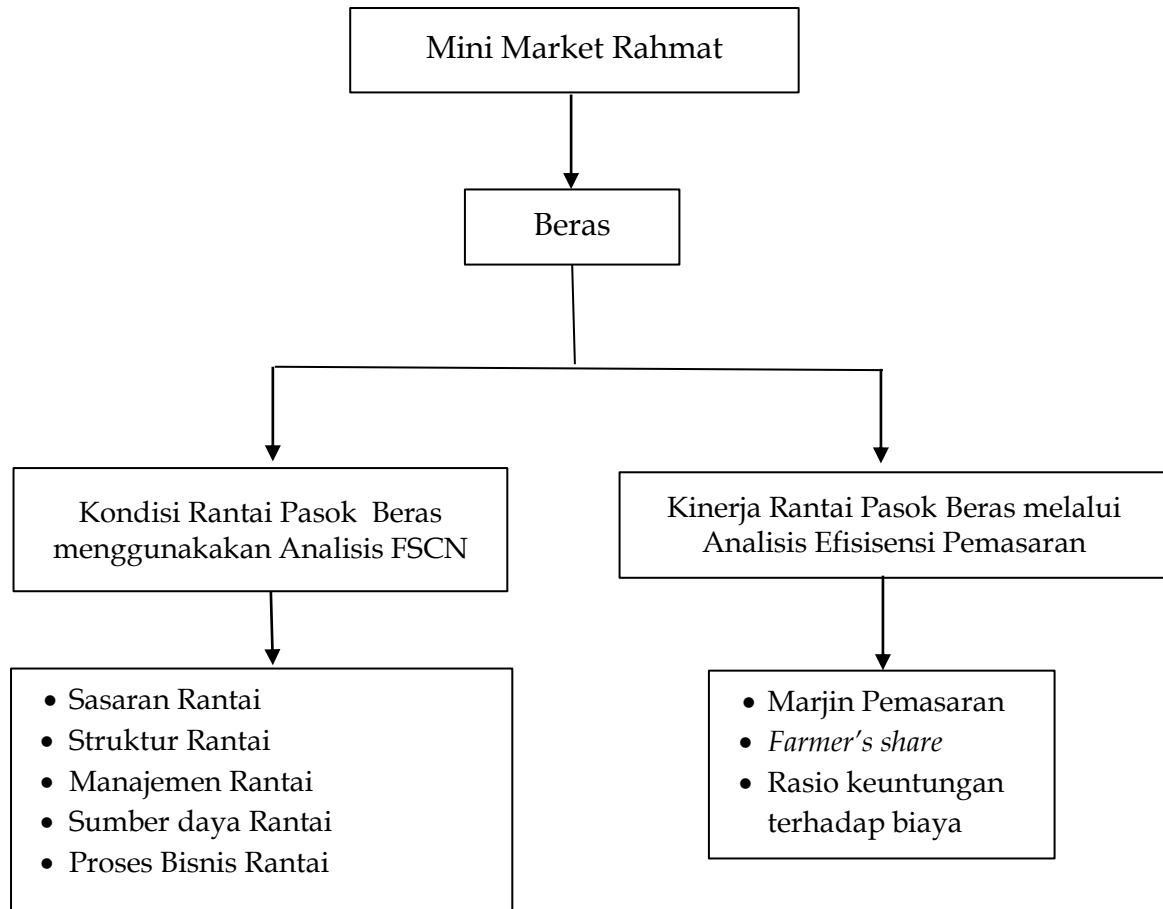
Beras merupakan salah satu makanan pokok masyarakat Indonesia dan juga menyediakan lapangan kerja bagi 21 juta rumah tangga melalui usahatani padi. Beras juga mengandung protein, vitamin, mineral, dan air.

Rantai pasok beras perlu memperhatikan beberapa aspek yang dapat mempengaruhi kelancaran proses distribusi hingga ke tangan konsumen akhir. Bentuk pengaturan dalam rantai pasok beras juga bertujuan untuk menguntungkan setiap pelaku rantai yang terlibat sehingga diperlukan sebuah pendekatan pada sistem rantai pasok yang berupa pendekatan untuk mengetahui aliran produk, aliran finansial, dan aliran informasi. Hal tersebut dikarenakan akan mempengaruhi pengambilan keputusan pada setiap pelaku rantai yang ada.

Mini Market Rahmat merupakan salah satu pemasok beras yang ada di Desa Paenre Lompoe, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba. Mini Market Rahmat menyediakan tiga ukuran kemasan beras yaitu, kemasan 5 kg, kemasan 10 kg, dan kemasan 25 kg. Permintaan konsumen akan beras di Mini Market Rahmat relative *fluktuatif*. Hal ini membuat permasalahan yang sulit dalam meramalkan permintaan dan merencanakan volume permintaan. Kesalahan dalam meramalkan permintaan dapat mengakibatkan ketidaksesuaian antara persediaan produk dengan produk yang seharusnya disediakan.

Penjabaran kondisi rantai pasok saat ini menggunakan kerangka kerja *Food Supply Chain Networking* (FSCN) yang dimodifikasi oleh Van der Vorst (2006) dengan lima elemen antara lain: sasaran rantai, struktur rantai, manajemen rantai, sumber daya rantai, dan proses bisnis rantai. Lima elemen tersebut digunakan dalam untuk menjelaskan, menganalisis, dan mengembangkan secara spesifik rantai pasok yang terjadi. Sedangkan untuk melihat Kinerja rantai pasok dapat diukur dengan menggunakan pendekatan efisiensi pemasaran dengan cara menghitung margin pemasaran, *Farmer's share*, serta analisis keuntungan dan biaya pada rantai pasok tersebut.

Berikut ini kerangka pemikiran operasional “Analisis Rantai Pasok Beras (Studi Kasus di Mini Market Rahmat, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan)”.



Gambar 6. Kerangka Pemikiran Rantai Pasok Beras Pada Mini Market Rahmat Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, 2021.