

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, R. (2021). Pengantar Metodologi Penelitian. In *Antasari Press*.
- Alfaliansyah, M., & Maswadi, M. (2021). THE PERFORMANCE OF COCONUT SUPPLY CHAIN IN KUBU RAYA DISTRICT. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian (J-SEP)*, 14(1), 47–56.
- Apriyani, D. (2018). *Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik Di PT Simply Fresh Organic (SFO) Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur*.
- Asmawati. (2018). Analisis Efisiensi Pemasaran Beras Di Kelurahan Apala, Kecamatan Barebbo, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan. *Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin Makassar*.
- Azzaki, D. A., Iqbal, M., Maulidia, V., Arifin, A., Apriani, I., & Jati, D. R. (2020). POTENSI PEMANFAATAN LIMBAH SERABUT KELAPA (COCOFIBER) MENJADI POT SERABUT KELAPA (COCOPOT)(The Potential Utilization of Coconut Fiber Waste into Vase of Coconut Fiber (Cocopot)). *Jurnal Teknologi Lingkungan Lahan Basah*, 8(1), 39–48.
- Balau, Y., Manossoh, H., Runtu, T., Akuntansi, J., Sam, U., & Manado, R. (2019). Analisis Biaya Kualitas dan Biaya Pemasaran dalam Kaitannya dengan Tingkat Earning Before Interest and Tax (EBIT) (Studi Kasus pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Manado Cabang Tendeana). *Jurnal EMBA*, 7(3), 3538–3547.
- BPS. (2021). *Pendapatan Nasional Indonesia 2016-2022*.
- Budiman, C., Massie, J., & Wullur, M. (2015). Identifikasi desain jaringan manajemen rantai pasok kopra di kota manado (studi di kelurahan bengkol dan kelurahan tongkaina). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(2).
- Burgess, R. (1982). *The Unstructured Interview as a Conversation*. Dins de: Burgess, R.(ed.) *Field Research: a Sourcebook and Field Manual*. London: Allen and Unwin.
- Deperiky, D., Santosa, S., ampuh Hadiguna, R., & Nofialdi, N. (2021). Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Bawang Merah di Nagari Alahan Panjang: Profil dan Identifikasi Masalah. *Jurnal Daya Saing*, 7(1), 73–80.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. (2021). Statistik perkebunan unggulan nasional. *Sekretariat Dirjend Perkebunan Kementerian Pertanian*, 1056 pp.
- Fadhilah, A. F., Nurmalina, R., Studi, P., Sains, M., Agribisnis, D., Ekonomi, F., & Agribisnis, D. (2017). Performance Efficiency of Ant Sugar Supply Chain CV. Incised Politan in Kulon Progo Regency. *JoFSA*, 1(2), 60–70.
- Gunawan, I. (2013). Metode penelitian kualitatif. *Jakarta: Bumi Aksara*, 143, 32–49.
- Hadi, S. (2016). Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi [Examination of the Validity of Qualitative Research Data on Thesis]. *Ilmu Pendidikan*, 22(1), 21–22.
- Hadiguna, R. A. (2021). ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH

AGROINDUSTRI MINYAK KELAPA DI KABUPATEN PADANG PARIAMAN.
Prosiding Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV), 7(1), 156–164.

- Indriani, R., Darma, R., Musa, Y., Tenriawaru, A. N., & Arsyad, M. (2020). Policy design of cayenne pepper supply chain development. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 26(3), 499–506.
- ITCP Osaka. (2020). Laporan Analisis Intelijen Bisnis (COCO Coir, Cocofiber, Coco Peat). In *ITCP Osaka*. http://p2k.unkris.ac.id/id3/1-3065-2962/Intelijen-Bisnis_101092_p2k-unkris.html#Sejarah
- Kadam, A., & Deshmukh, R. (2020). *Coco Coir Market*. September, 1–254. <https://www.alliedmarketresearch.com/coco-coir-market-A06856>
- Kementan. (2021). *Melaju, Ekspor Serabut Kelapa ke Cina*. Www.Pertanian.Go.Id. <https://www.pertanian.go.id/home/?show=news&act=view&id=4352>
- Lokollo, E. M. (2012). *Bunga Rampai, Rantai Pasok Komoditas Pertanian Indonesia*. <https://www.neliti.com/publications/695/bunga-rampai-rantai-pasok-komoditas-pertanian-indonesia>
- Matondang, Z. (2009). Validitas dan reliabilitas suatu instrumen penelitian. *Jurnal Tabularasa*, 6(1), 87–97.
- Meilizar, Nesti, L., & Thaha, P. (2016). The design of models for coconut oil supply chain system performance measurement. *ICIMSA 2016 - 2016 3rd International Conference on Industrial Engineering, Management Science and Applications*, 256–261. <https://doi.org/10.1109/ICIMSA.2016.7504040>
- Mustaqim. (2016). Metode Penelitian Gabungan Kuantitatif Kualitatif / Mixed Methods Suatu Pendekatan Alternatif. *Jurnal Intelegensia*, 04(1), 1–9. <https://doi.org/10.34001/intelegensia.v6i1.1351>
- OKTAVIA, R. (2019). *Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management) Produk Cocofiber di CV. Sumber Sari Desa Lembengan Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember*. Fakultas Pertanian.
- Piri, S. D., & Jorie, R. J. (2016). Analisa Rantai Pasokan Produk Turunan Kelapa (Studi Pada PT. Royal Coconut Minahasa Utara). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(2).
- Prayogo, M. P. A., & Setiawan, E. (2018). *Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Dengan Metode Supply Chain Operations Reference (SCOR)(Studi Kasus: Ukm Jamu Bisma Sehat, Desa Nguter, Sukoharjo)*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Rahma, V., Yulianti, F., & Hairul. (2020). *Analisis Sumber Daya Modal Dan Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Likuiditas Perusahaan Pada Pt. Andil Jaya Raya Di Kotabaru*. 5.
- Ratnasih Mukmini, & Adelia, R. (2018). Abstrak. *METAMORFOSIS/ Jurnal Bahasa, Sastra Indonesia Dan Pengajarannya*, 11, 19–27.

- Sembiring, P. L. (2019). *ANALISIS RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN) LIDI KELAPA SAWIT DI KECAMATAN HINAI KABUPATEN LANGKAT*.
- Sibuea, M. B., Lestari, A. A., Ahmad, F. F., & ... (2021). Supply Chain Analysis Of Copra (Empirical Study in North Sumatra and Aceh). *JASc (Journal of ...)*, 04(02), 53–57. <http://journal.umsu.ac.id/index.php/JASc/article/view/6502><http://journal.umsu.ac.id/index.php/JASc/article/download/6502/5527>
- Supply Chain Council. (2012). Supply Chain Operations Reference Model : Revision 11.0. In *Apics* (Vol. 10, Issue 2). <http://www.emeraldinsight.com/doi/10.1108/09576059710815716>
- Suud, N. R., Indriani, R., & Bakari, Y. (2021). Kinerja manajemen rantai pasok kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 17(1), 27–37.
- Swastha, B. (2007). *Azas-azas marketing*.
- Van Der Vorst, J. G. A. J. (2005). Performance measurement in agrifood supply chain networks: an overview. *Quantifying the Agri-Food Supply Chain*, 15, 13–24.
- Wakijo, M. P. . (2020). Analisis Penggunaan Modul terhadap Kemampuan Pemahaman Materi Pajak. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(1), 69. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i1.5887>
- Yusanto, Y. (2020). Ragam Pendekatan Penelitian Kualitatif. *Journal of Scientific Communication (Jsc)*, 1(1).

L

A

M

P

I

R

A

N

Lampiran 1. Tabel Data**Tabel 1. Daftar Informan Petani**

No.	Nama	Umur	Pendidikan Terakhir	Lama usaha Tani	Luas Lahan
1	Untung	52	SD	37 Tahun	3 Ha
2	Dg Taba	47	SMP	32 Tahun	5 Ha
3	Suharti	38	SD	26 Tahun	2 Ha
4	Nasrullah	55	SD	43 Tahun	2 Ha
5	Sudirman	32	SMA	12 Tahun	2,4 Ha
6	A. Juhaeni	50	SMP	36 Tahun	1,7 ha
7	Middin	49	SD	36 Tahun	3 Ha

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 2. Daftar Informan Pengepul

No	Nama	Umur	Pendidikan Terakhir	Lama usaha
1	Juha'	43	SMA	10 Tahun
2	Saleh	52	SMP	18 Tahun
3	Immang	47	SMA	24 Tahun
4	Kasman	39	SMA	7 Tahun
5	Anto	31	SMA	11 Tahun
6	Ardi	34	SMA	8 Tahun
7	Akmal	40	SMP	13 Tahun
8	Accung	38	SMP	16 tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 3. Inventaris Sumber Daya Informan Petani Kelapa 1**Tabel 3.1 Sumber Daya Materil Informan Petani Kelapa 1**

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
Petani Kelapa 1	Lahan	3	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Motor	1	Unit	Cukup	Milik Sendiri
	Parang	5	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Cangkul	3	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Gerobak	2	Unit	Cukup	Milik Sendiri
	Urea	5	Karung	Baik	Milik Sendiri
	NPK	2	karung	Baik	Milik Sendiri
	KCL	2	Karung	Baik	Milik Sendiri
	Garam	70	Kg	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 3.2 Sumber Daya Manusia Informan Petani Kelapa 1

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Petani Kelapa 1	Buruh Tani	3	Baik	Keluarga

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 3.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 1

Informan	Sumber daya Manusia		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Petani Kelapa 1	Bank Bri	Rp25.000.000	3 tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 4. Inventaris Sumber Daya Informan Petani Kelapa 2**Tabel 4.1 Sumber Daya Materil Informan Petani Kelapa 2**

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
Petani Kelapa 2	Lahan	5	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Motor	2	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Parang	7	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Cangkul	4	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Gerobak	3	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Urea	6	Karung	Baik	Milik Sendiri
	NPK	3	karung	Baik	Milik Sendiri
	KCL	3	Karung	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 4.2 Sumber Daya Manusia Informan Petani Kelapa 2

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Petani Kelapa 2	Buruh Tani	4	Baik	Keluarga

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 4.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 2

Informan	Sumber daya Manusia		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Petani Kelapa 2	Bank Bri	Rp5.000.000	3 Tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 5. Inventaris Sumber Daya Informan Petani Kelapa 3**Tabel 5.1 Sumber Daya Materil Informan Petani Kelapa 3**

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
Petani Kelapa 3	Lahan	2	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Motor	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Parang	2	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Cangkul	2	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Urea	3	Karung	Baik	Milik Sendiri
	NPK	1	Karung	Baik	Milik Sendiri
	KCL	1	Karung	Baik	Milik Sendiri
	Garam	50	Kg	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 5.2 Sumber Daya Manusia Informan Petani Kelapa 3

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Petani Kelapa 3	Buruh Tani	3	Baik	Keluarga

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 5.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 3

Informan	Sumber daya Manusia		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Petani Kelapa 3	Bank BRI	Rp5.000.000	3 Tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 6. Inventaris Sumber Daya Informan Petani Kelapa 4**Tabel 6.1 Sumber Daya Materil Informan Petani Kelapa 4**

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
Petani Kelapa 4	Lahan	2	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Motor	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Parang	4	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Cangkul	3	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Urea	3	Karung	Baik	Milik Sendiri
	NPK	1	Karung	Baik	Milik Sendiri
	KCL	2	Karung	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 6.2 Sumber Daya Manusia Informan Petani Kelapa 4

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Petani Kelapa 4	Buruh Tani	4	Baik	Keluarga

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 6.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 4

Informan	Sumber daya Manusia		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Petani Kelapa 4	Bank Mandiri	Rp5.000.000	3 Tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 7. Inventaris Sumber Daya Informan Petani Kelapa 5**Tabel 7.1 Sumber Daya Materil Informan Petani Kelapa 5**

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
Petani Kelapa 5	Lahan	2,4	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Motor	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Parang	3	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Cangkul	2	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Urea	3	Karung	Baik	Milik Sendiri
	NPK	2	Karung	Baik	Milik Sendiri
	KCL	3	Karung	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 7.2 Sumber Daya Manusia Informan Petani Kelapa 5

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Petani Kelapa 5	Buruh Tani	3	Baik	Keluarga

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 7.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 5

Informan	Sumber daya Manusia		Keterangan
	Sumber Modal	Nominal	
Petani Kelapa 5	Sendiri	Rp10.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 8. Inventaris Sumber Daya Informan Petani Kelapa 6**Tabel 8.1 Sumber Daya Materil Informan Petani Kelapa 6**

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
Petani Kelapa 6	Lahan	1,7	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Motor	1	Unit	Cukup baik	Milik Sendiri
	Parang	3	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Cangkul	2	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Urea	3	Karung	Baik	Milik Sendiri
	garam	40	Kg	baik	Milik Sendiri
	NPK	2	Karung	Baik	Milik Sendiri
	KCL	3	Karung	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 8.2 Sumber Daya Manusia Informan Petani Kelapa 6

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Petani Kelapa 6	Buruh Tani	2	Baik	Keluarga

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 8.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 6

Informan	Sumber daya Manusia		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Petani Kelapa 6	Bank BRI	Rp5.000.000	3 Tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 9. Inventaris Sumber Daya Informan Petani Kelapa 7**Tabel 9.1 Sumber Daya Materil Informan Petani Kelapa 7**

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
Petani Kelapa 1	Lahan	3	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Motor	2	Unit	Cukup	Milik Sendiri
	Parang	5	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Cangkul	3	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Urea	4	Karung	Baik	Milik Sendiri
	NPK	2	karung	Baik	Milik Sendiri
	KCL	2	Karung	Baik	Milik Sendiri
	Garam	50	Kg	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 9.2 Sumber Daya Manusia Informan Petani Kelapa 7

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Petani Kelapa 7	Buruh Tani	4	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 9.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 7

Informan	Sumber daya Manusia		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Petani Kelapa 7	Sendiri	Rp14.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 10. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 1**Tabel 10.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 1**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 1	Mobil <i>Pick-up</i>	2	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 10.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 1

Informan	Sumber Daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Pengepul Kelapa 1	Karyawan	3	Baik	
	Supir	2	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 10.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 1

Informan	Sumber Daya Modal		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Pengepul Kelapa 1	Sendiri	Rp10.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 11. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 2**Tabel 11.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 2**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 2	Mobil <i>Pick-up</i>	1	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 11.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 2

Informan	Sumber Daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Pengepul Kelapa 2	Karyawan	1	Baik	
	Supir	1	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 11.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 2

Informan	Sumber Daya Modal		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Pengepul Kelapa 2	Sendiri	Rp6.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 12. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 3**Tabel 11.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 3**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 3	Mobil <i>Pick-up</i>	2	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 11.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 3

Informan	Sumber Daya Manusia			Keterangan
	Jabatan	Personel	Kinerja	
Pengepul Kelapa 3	Karyawan	3	Baik	
	Supir	2	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 11.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 3

Informan	Sumber Daya Modal		Keterangan
	Sumber Modal	Nominal	
Pengepul Kelapa 3	Sendiri	Rp11.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 13. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 4**Tabel 13.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 4**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 4	Mobil <i>Pick-up</i>	1	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 13.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 4

Informan	Sumber Daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Pengepul Kelapa 4	Karyawan	3	Baik	
	Supir	1	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 13.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 4

Informan	Sumber Daya Modal		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Pengepul Kelapa 4	Bank BRI	Rp5.000.000	3 Tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 14. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 5**Tabel 14.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 5**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 5	Mobil <i>Pick-up</i>	1	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 14.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 5

Informan	Sumber Daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Pengepul Kelapa 5	Karyawan	2	Baik	
	Supir	1	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 14.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 5

Informan	Sumber Daya Modal		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Pengepul Kelapa 5	Bank BRI	Rp5.000.000	3 Tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 15. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 6**Tabel 15.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 6**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 6	Mobil <i>Pick-up</i>	1	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 15.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 6

Informan	Sumber Daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Pengepul Kelapa 6	Karyawan	1	Baik	
	Supir	1	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 15.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 6

Informan	Sumber Daya Modal		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Pengepul Kelapa 6	Sendiri	Rp8.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 16. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 7**Tabel 16.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 7**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 7	Mobil <i>Pick-up</i>	2	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 16.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 7

Informan	Sumber Daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Keterangan
Pengepul Kelapa 7	Karyawan	3	Baik	
	Supir	2	Baik	Keluarga

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 16.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 7

Informan	Sumber Daya Modal		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Pengepul Kelapa 7	Sendiri	Rp12.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 17. Inventaris Sumber Daya Informan Pengepul Kelapa 8**Tabel 17.1 Sumber Daya Materil Informan Pengepul Kelapa 8**

Informan	Sumber Daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Keterangan
Pengepul Kelapa 8	Mobil <i>Pick-up</i>	3	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 17.2 Sumber Daya Manusia Informan Pengepul Kelapa 8

Informan	Sumber Daya Manusia			Keterangan
	Jabatan	Personel	Kinerja	
Pengepul Kelapa 8	Karyawan	5	Baik	
	Supir	3	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 17.3 Sumber Daya Modal Informan Petani Kelapa 8

Informan	Sumber Daya Modal		
	Sumber Modal	Nominal	Keterangan
Pengepul Kelapa 8	Bank Mandiri	Rp25.000.000	5 Tahun

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2023*

Tabel 18. Inventaris Sumber Daya Informan PT Sumber Rezeki Kajang

Tabel 18.1 Sumber Daya Materil Informan PT Sumber Rezeki Kajang

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
PT Sumber Rezeki Kajang	Lahan Produksi	2	Ha	Baik	Milik Sendiri
	Kantor	1	Unit	Cukup	Milik Sendiri
	Mesin Pengurai sabut Kelapa	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Mesin Press Hidrolik	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Oven Arang	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Mesin Cetak Briket	2	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Tungku Arang	4	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Mobil <i>Pick-Up</i>	1	Unit	Cukup	Milik Sendiri
	Timbangan	1	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 18.2 Sumber Daya Non-Materil Informan PT Sumber Rezeki Kajang

Informan	Sumber daya Non-Materil			
	Jenis	unit	Kondisi	Ket.
PT Sumber Rezeki Kajang	Website Pemasaran	1	Rusak	terbajak/Tidak Aktif
	Media Sosial	1	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 18.3 Sumber Daya manusia Informan PT Sumber Rezeki Kajang

Informan	Sumber daya Manusia			
	Jabatan	Personel	Kinerja	Ket.
PT Sumber Rezeki Kajang	Manager	4	Baik	
	Karyawan	20	Baik	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 18.4 Sumber Daya Modal Informan PT Sumber Rezeki Kajang

Informan	Sumber daya Modal		
	Sumber	Nominal	Ket.
PT Sumber Rezeki Kajang	Sendiri	Rp25.000.000	

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 19. Inventaris Sumber Daya Informan PT Bumi Runut Bersama
Tabel 19.1 Sumber Daya Materil Informan PT Bumi Runut Bersama

Informan	Sumber daya Materil				
	Jenis	Kuantitas	Satuan	Kondisi	Ket.
PT Bumi Runut Bersama	Kantor	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Gudang	1	Unit	Baik	Sewa
	Komputer	8	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Printer	2	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Mobil Pick-up	1	Unit	Baik	Milik Sendiri
	Timbangan	1	Unit	Baik	Milik Sendiri

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 19.2 Sumber Daya Non-Materil Informan PT Bumi Runut Bersama

Informan	Sumber daya Non-Materil		
	Jenis	unit	Kondisi
PT Bumi Runut Bersama	Website Perusahaan	1	Baik
	Media Sosial	1	Baik

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 19.3 Sumber Daya manusia Informan PT Bumi Runut Bersama

Informan	Sumber daya Manusia		
	Jabatan	Personel	Kinerja
PT Bumi Runut Bersama	Manager	6	Baik
	Karyawan	10	Baik

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 19.4 Sumber Daya Modal Informan PT Bumi Runut Bersama

Informan	Sumber daya Modal	
	Sumber	Nominal
PT Bumi Runut Bersama	Sendiri	Rp75.000.000
	Bank BNI	Rp 25.000.000

Sumber: *Data Primer yang diolah, 2022*

Tabel 20. Perhitungan Biaya Total Penyampaian Produk Pada Kinerja Cost (CO 1.001)

Pengadaan Bahan Baku	Indikator (Rp)			Jumlah
	Produksi	Manajemen Pesanan	Pemenuhan Pesanan	
Rp3.520.000	Rp 5.740.000	13.500.000	Rp 2.800.000	Rp 25.560.000
1. Biaya pengadaan Bahan Baku	= Biaya Pembelian Bahan Baku sabut kelapa Rp 80.000/bak mobil = (Rp 80.000 x 44 bak mobil) = Rp 3.520.000			
2. Biaya Produksi	= Biaya Tenaga Kerja + Biaya Bahan Bakar + Biaya Listrik = (Rp 77.000 x 4 Orang x 10 Hari) + (Rp 6.800 x 20L x 10 hari) + (Rp 130.000 x 10 Hari Produksi) = Rp 3.080.000 + Rp 1.360.000+Rp 1.300.000 = Rp 5.740.000			
3. Biaya Manajemen Pesanan	= Biaya Administrasi + Biaya Pemeriksaan Karantina* = Rp 2.500.000 + (Rp 500 x 22.000 Kg) = Rp 2.500.000 + 11.000.000 = Rp 13.500.000			
4. Biaya Pemenuhan Pesanan	= Biaya Distribusi dari Kab. Bulukumba – Kota Makassar = Rp2.800.000			
5. Biaya Total Penyampaian Produk	= Rp 9,680,000 + Rp 11.850.000 + Rp 11.000.000 + Rp 8.800.000 = Rp 25.560.000			

Lampiran 2. Pedoman Wawancara Penelitian

**UNIVERSITAS HASANUDDIN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN**

Petani

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

Judul : Manajemen Rantai Pasok *Cocofiber* di Sulawesi Selatan (Studi Kasus PT. Bumi Runut Bersama dan PT. Sumber Rezeki Kajang di Kab. Bulukumba.
Lokasi : Desa Possi Tanah, Kecamatan Kajang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan

PEWAWANCARA

Nama :
NIM :
Hari/Tanggal Wawancara :

IDENTITAS INFORMAN

Nama :
Jenis Kelamin :
Alamat :
Umur :
Jumlah Anggota Keluarga :
Pendidikan Petani :
Pendidikan Istri Pendidikan Anak :
Lama Kegiatan Usaha (Tahun) :
Status Pekerjaan : Utama/Sampingan
Luas Areal Tanam Usahatani Kelapa :
Kepemilikan Lahan/Status : Milik/Sewa

Informan

()

GAMBARAN UMUM USAHATANI

Latar Belakang Usahatani

1. Apakah anda memiliki mitra usaha?
2. Apa yang mendorong anda untuk melakukan usahatani kelapa?
(a. Keinginan sendiri b. Usaha turun temurun c. Lain-lain,)
3. Tahun berapa memulai usaha budidaya kelapa?
4. Berapa besar modal yang digunakan untuk melakukan usahatani kelapa?
5. Darimana anda mendapatkan modal tersebut?
(a. Modal sendiri b. Modal pinjaman c. Lain-lain)
6. Apakah anda menggunakan tenaga kerja dalam keluarga atau keluarga untuk menjalankan usahatani ini? (a. Ya b. Tidak)
7. Jika menggunakan tenaga kerja, berapa jam kerja TK per hari?
8. Apa tujuan anda mengusahakan kelapa?
(a. Untuk memenuhi kebutuhan keluarga b. Untuk memenuhi permintaan pasar c. Lain-lain)
9. Apakah anda menghadapi permasalahan selama melakukan usahatani ini?
10. Bagaimana solusi anda dalam mengatasi permasalahan tersebut?
11. Apa saja yang anda lakukan untuk meningkatkan produksi dari tanaman kelapa?
12. Apakah usahatani anda pernah mengalami gangguan atau kerugian?
13. Bagaimana anda mengatasi gangguan atau kerugian tersebut?

Rantai Pasok – Aliran Produk

1. Bagaimana pengaturan siklus produksi kelapa yang dilakukan?
2. Apa faktor yang menentukan siklus produksi kelapa?
(a.Ditentukan oleh pesanan mitra b. Ditentukan sendiri c. lain-lain)
3. Berapa produksi yang dihasilkan setiap kali panen
4. Setelah kegiatan panen, apa aktifitas yang dilakukan?
5. Kepada siapa anda menjual hasil kelapa yang telah dipanen?
(a. Agroindustri b. Pengepul c. Konsumen d. dll)
6. Mengapa anda menjual kepada pihak tersebut.?
7. Apakah anda selalu menjual kepada pihak tersebut?
8. Bagaimana sistem penjualan kelapa yang dilakukan.?
9. Bagaimana dengan ciri-ciri kelapa yaang siap dijual?
10. Bagaimana karakteristik *grade* kelapa yang dijual?
11. Bentuk produk akhir yang dijual?
12. Produk akhir dijual kemana saja?
13. Bagaimana proses pemesanan yang dilakukan oleh pengolah atau mitra?
14. Bagaimana proses pendistribusian produk?
15. Berapa jarak yang harus anda tempuh untuk menjual kelapa?
16. Bagaimana dukungan infrastruktur yang terdapat dalam lokasi usaha?
17. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam melakukan pemasaran kelapa?
18. Bagaimana anda mengatasi kendala tersebut.?
19. Apa yang menjadi sasaran pasar dari kelapa yang produksi?
20. Tujuan penjualan?

Rantai Pasok – Aliran informasi

1. Siapa pihak-pihak yang terlibat dalam proses produksi?
2. Siapa yang berperan dalam penciptaan grade produk?
3. Apakah anda mengetahui perkembangan harga kelapa?
4. Darimana anda mengetahui informasi tentang perkembangan harga kelapa?
(a. Pemerintah b. Agroindustri c. Sesama petani d. pedagang e. Lain-lain)
5. Siapa yang berperan dalam menentukan penentuan harga?
6. Apakah Anda menggunakan patokan harga pasar ketika menjual kelapa?
7. Apakah Anda mengetahui informasi mengenai permintaan kelapa di pasar?
8. Apa saja teknologi yang digunakan untuk mendukung penyaluran informasi usaha?
9. Informasi apa saja yang didistribusikan?
10. Bagaimana informasi tersebut mengalir?
11. Bagaimana cara Anda membangun kepercayaan dalam rantai pasokan?

Rantai Pasok – Aliran Keuangan

1. Berapa harga jual kelapa yang diterapkan ?
2. Bagaimana mekanisme penentuan harga kelapa yang dijual?
3. Hal apa yang mendasari penentuan harga tersebut?
4. Bagaimana mekanisme pembayaran pada pembelian kelapa yang dilakukan?
5. bagaimana aliran pemasukan dan pengeluaran (finansial) yang selama ini dilakukan?

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

Judul : Manajemen Rantai Pasok *Cocofiber* di Sulawesi Selatan (Studi Kasus PT. Bumi Runut Bersama dan PT. Sumber Rezeki Kajang di Kab. Bulukumba.

Lokasi : Desa Possi Tanah, Kecamatan Kajang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan

PEWAWANCARA

Nama :

NIM :

Hari/Tanggal Wawancara :

IDENTITAS INFORMAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Umur :

Jumlah Anggota Keluarga :

Pendidikan Petani :

Pendidikan Istri Pendidikan Anak :

Lama Kegiatan Usaha (Tahun) :

Status Pekerjaan : Utama/Sampingan

Informan

()

GAMBARAN UMUM USAHA

Latar Belakang Usaha

1. Apakah Anda Melakukan buidiaya kelapa
2. Apakah anda memiliki mitra usaha?
3. apakah terdapat kegiatan pengolahan terhadap hasil produksi komoditas kelapa tersebut?
4. Apa yang mendorong anda untuk melakukan usaha pengupasan kelapa
(a. keinginan Sendiri b. Usaha turun-temurun c. Lain-lain)
5. Tahun berapa memulai usaha?
6. berapa modal yang digunakan untuk melakukan usaha pengupasan kelapa?
7. Darimana anda mendapatkan modal tersebut?
(a. Modal Sendiri b. Modal Pinjaman c. lain-lain)
8. Bagaimana mekainsme pengelolaan modal tersebut?
9. Teknologi apa saja yang anda gunakan dalam usaha ini?
10. Apakah anda menggunakan Tenaga Kerja (TK) dalam usaha ini?
(a. keluarga b. orang lain)
11. Jika menggunakan tenaga kerja, berapa jam kerja Tk per hari?
12. Apa tujuan anda mengusahakan sabut kelapa?
(a. Memenuhi kebutuhan b. memenuhi permintaan pasar c. lain lain)
13. Apakah anda menghadapi permasalahan selama melakukan usahatani ini?
14. Bagaimana solusi anda dalam mengatasi permasalahan tersebut?
15. Apa saja yang anda lakukan untuk meningkatkan persediaan sabut kelapa?
16. Apakah selama berusaha anda pernah mengalami gangguan atau kerugian?
17. Bagaimana anda mengatasi gangguan atau kerugian tersebut?

Rantai Pasok – Aliran Produk

1. Bagaimana pengaturan siklus produksi sabut kelapa yang dilakukan?
2. Apa faktor yang menentukan siklus produksi sabut kelapa
(a. Ditentukan pesanan mitra b. Ditentukan Sendiri c. lain-lain)
3. Berapa yang dihasilkan setiap harinya?
4. setelah panen, kegiatan apa saja yang dilakukan?
5. Kepada siapa anda menjual hasil sabut kelapa yang telah dihasilkan?
(a. agroindustri b. pedagang c. Konsumen d. lain-lain)
6. mengapa anda menjual kepada pihak tersebut?
7. apakah anda selalu menjual sabut kelapa kepada pihak tersebut?
8. bagaimana sistem penjualan sabut kelapa yang dilakukan?
9. bagaimana ciri-ciri sabut kelapa yang siap dijual?
10. karakteristik *grade* produk yang dijual?
11. bentuk produk akhir yang dijual?
12. produk akhir dijual kemana saja?
13. bagaimana proses pemesanan yang dilakukan oleh pengolah atau mitra?
14. bagaimana proses pendistribusian produk?
15. Berapa jakar yang harus anda tempuh untuk menjual kelapa?
16. Bagaimana dukungan infrastruktur yang terdapat dalam lokasi usaha?
17. apa saja kendala yang anda hadapi dalam melakukan pemasaran sabut kelapa?
18. Bagaimana anda mengatasi kendala pemasaran tersebut?
19. sasaran pasar sabut kelapa yang anda jual?
(a. pasar domestik b. pasar ekspor?)
20. Apa tujuan penjualan?

Rantai pasok – Aliran Informasi

1. Siapa pihak-pihak yang terlibat dalam proses produksi?
2. Siapa yang berperan dalam penciptaan *grade* produk?
3. Apakah anda mengetahui perkembangan harga sabut kelapa?
4. Darimana anda mengetahui informasi tentang perkembangan harga sabut kelapa?
(a. Pemerintah b. Agroindustri c. Sesama petani d. pedagang e. Lain-lain)
5. Siapa yang berperan dalam menentukan penentuan harga?
6. Apakah Anda menggunakan patokan harga pasar ketika menjual sabut kelapa?
7. Apakah Anda mengetahui informasi mengenai permintaan sabut kelapa di pasar?
8. Apa saja teknologi yang digunakan untuk mendukung penyaluran informasi usaha?
9. Informasi apa saja yang didistribusikan?
10. Bagaimana informasi tersebut mengalir?
11. Bagaimana cara Anda membangun kepercayaan dalam rantai pasokan?

Rantai Pasok – Aliran Keuangan

1. Berapa harga jual sabut kelapa yang diterapkan ?
2. Bagaimana mekanisme penentuan harga sabut kelapa yang dijual?
3. Hal apa yang mendasari penentuan harga tersebut?
4. Bagaimana mekanisme pembayaran pada pembelian sabut kelapa yang dilakukan?
5. bagaimana aliran pemasukan dan pengeluaran (finansial) yang selama ini dilakukan?

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

Judul : Manajemen Rantai Pasok *Cocofiber* di Sulawesi Selatan (Studi Kasus PT. Bumi Runut Bersama dan PT. Sumber Rezeki Kajang di Kab. Bulukumba.

Lokasi : Desa Possi Tanah, Kecamatan Kajang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan

PEWAWANCARA

Nama :

NIM :

Hari/Tanggal Wawancara :

IDENTITAS INFORMAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Umur :

Jumlah Anggota Keluarga :

Pendidikan Petani :

Pendidikan Istri Pendidikan Anak :

Lama Kegiatan Usaha (Tahun) :

Status Pekerjaan : Utama/Sampingan

Informan

()

GAMBARAN UMUM USAHA

Latar Belakang Usaha

1. Sejak kapan usaha Perusahaan ini berdiri?
2. apa latar belakang berdirinya perusahaan pengolahan ini?
3. dimana alamat dari perusahaan ini?
4. apakah pemilihan lokasi dari perusahaan ini dipertimbangkan dalam pendiriannya?
5. Apakah perusahaan ini menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga?
6. siapa saja pihak yang menjalin kerjasama dengan perusahaan?
7. apa saja kegiatan yang dilakukan perusahaan?
8. apa visi dan misi perusahaan?
9. bagaimana struktur organisasi perusahaan?
10. berapa tenaga kerja yang dieperjakan oleh perusahaan?
11. bagaimana sistem pembagian tenaga kerja yang ditetapkan oleh perusahaan?
12. bagaimana sistem upah karyawan (a. Gaji, b. borongan c. harian)
13. apakah terdapat perbedaan dalam pemberian upah tersebut?
14. bagaimana mekanisme pengolahan komoditas kelapa?

Rantai Pasok – Aliran Produk

1. Apakah perusahaan juga melakukan budidaya kelapa?
2. apa saja produk olahan sabut kelapa yang dihasilkan perusahaan?
3. Darimana perusahaan memperoleh bahan baku sabut kelapa?
4. apakah bahan baku pembuatan hanya didapatkan dari 1 pemasok? Jika tidak dari mana saja?
5. Bahan baku sabut kelapa seperti apa yang digunakan dalam pembuatan *cocofiber*?
6. bagaimana apabila bahan baku tidak sesuai? Apakah terdapat perbedaan hasil dan harga jual *cocofiber*?
7. Bagaimana pengaturan siklus produksi *cocofiber*?
8. apa faktor yang menentukan siklus produksi *cocofiber* perusahaan?
9. Berapa produksi *cocofiber* yang dihasilkan setiap harinya?
10. Kepada siapa perusahaan menjual hasil produksi *cocofiber*
(a. Perusahaan b. konsumen c.lain-lain)
11. mengapa perusahaan menjual produk kepada pihak tersebut?
12. apakah perusahaan selalu menjual produk *cocofiber* kepada pihak tersebut?
13. Bagaimana sistem penjualan produk *cocofiber*?
14. bagaimana karakteristik *grade* dari produk *cocofiber*?
15. produk akhir *cocofiber* dijual ke mana saja?
16. bagaimana proses pemesanan yang dilakukan oleh mitra?
17. Bagaimana proses pendistribusian produk *cocofiber*?
18. Berapa jarak yang harus anda tempuh untuk menjual produk *cocofiber*?
19. Bagaimana dukungan infrastruktur yang terdapat dalam lokasi usaha?
20. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam melakukan pemasaran produk
21. Bagaimana anda mengatasi kendala pemasaran tersebut?
22. Sasaran pasar produk olahan sabut kelapa yang perusahaan jual:
(Pasar domestik? Pasar ekspor?)
23. apa tujuan dari penjualan?
24. Apakah produk *cocofiber* yang dijual memiliki merk?
25. Apakah anda memiliki langganan tetap?
26. Apakah perusahaan menjual semua stok yang diproduksi?
27. Berapa total pesanan yang mampu perusahaan penuhi dalam sekali transaksi?

Rantai pasok – Aliran Informasi

1. Siapa saja pihak yang terlibat dalam proses pengolahan sabut kelapa anda?
2. Siapa yang berperan dalam penciptaan grade produk?
3. Apakah perusahaan mengetahui perkembangan harga *cocofiber*?
4. Darimana perusahaan mengetahui informasi tentang perkembangan harga sabut kelapa?
(a. Pemerintah b. Perusahaan lain d. harga Global e. Lain-lain)
5. Siapa yang berperan dalam menentukan penentuan harga?
6. Apakah perusahaan menggunakan patokan harga pasar ketika menjual *cocofiber*?
7. Apakah perusahaan mengetahui informasi mengenai permintaan *cocofiber* di pasar?
8. Apakah perusahaan melakukan kegiatan penjualan berdasarkan permintaan konsumen?
9. Bagaimana mekanisme pemesanan yang dilakukan oleh konsumen?
10. Apakah perusahaan berkomunikasi dengan pihak sebelumnya terkait stok bahan baku?
11. Apakah perusahaan pernah menerima informasi berupa complain ataupun saran dari konsumen? Jika ada, bagaimana contohnya?
12. Apa saja teknologi yang digunakan untuk mendukung penyaluran informasi usaha?
13. Informasi apa saja yang didistribusikan?
14. Bagaimana informasi tersebut mengalir?
15. Bagaimana cara anda membangun kepercayaan dalam rantai pasokan?

Rantai Pasok – Aliran Keuangan

1. Berapa harga jual produk *cocofiber* yang diterapkan?
2. Bagaimana mekanisme penentuan harga produk *cocofiber* yang dijual?
3. Hal apa yang mendasari penentuan harga tersebut?
4. Bagaimana mekanisme pembayaran pada pembelian produk olahan sabut kelapa yang dilakukan?
5. Bagaimana aliran finansial yang selama ini dilakukan?
(a. Lancar b. Kurang Lancar c. Tidak Lancar)
6. Darimana sumber modal usaha berasal?
7. Apakah terdapat kendala dalam pembiayaan usaha?
8. Apakah ada kesepakatan dalam bentuk kontrak dengan pembeli?
9. Apa saja yang menjadi poin kesepakatan di dalam kontrak baik informal

maupun informal dan bagaimana penjelasannya?

Kinerja Rantai Pasokan

1. Berapa jumlah pesanan rata-rata cocofiber yang perusahaan terima dalam satu kali pemesanan?
2. apakah perusahaan dapat memenuhi pesanan-pesanan tersebut?
3. berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi Pesanan tersebut?
4. bukti transaksi apa yang digunakan oleh perusahaan dalam melakukan jual beli?
5. bagaimana perusahaan anda menjaga kualitas serta kesempurnaan produk *cocofiber* yang akan
maupun sedang dipasarkan?
6. Apakah produk *cocofiber* mengalami kerusakan dalam waktu tertentu?
7. Apakah pernah terjadi pengembalian barang dalam proses transaksi?
8. Berapa lama waktu yang dibutuhkan Perusahaan untuk pengadaan bahan baku siklus pesanan?
9. berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengolah sabut kelapa menjadi *cocofiber* dalam sekali siklus produksi?
10. Berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk mendistribusikan produk dari setelah proses produksi sampai ke tangan konsumen?
11. Apakah perusahaan pernah mengalami kenaikan permintaan produk *cocofiber*?
12. Jika ada, seberapa besar persentase kenaikan yang terjadi dalam setahun?
13. Berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk mengumpulkan kenaikan kebutuhan bahan baku akibat peningkatan yang terjadi?
14. berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengolah peningkatan bahan baku akibat peningkatan yang terjadi?
15. berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mendistribusikan produk kepada konsumen pada saat permintaannya meningkat?
16. Apakah perusahaan pernah mengalami komplain atau pengembalian barang pada saat peningkatan permintaan terjadi?
17. Berapa kapasitas permintaan maksimal yang perusahaan dapat penuhi dalam satu bulan?
18. Apakah perusahaan pernah mengalami pembatalan pesanan?
19. Jika ada, seberapa besar kerugian dan bagaimana cara mengatasinya?
20. Apakah perusahaan pernah mengalami penurunan pesanan?
21. Seberapa besar penurunan pesanan yang mampu ditanggung oleh perusahaan tanpa mengalami kerugian?

22. Apakah dalam menjalankan usaha, perusahaan melakukan proses perencanaan?
23. Jika ada, bagian apa saja yang termasuk dalam perencanaan?
24. Apakah perusahaan melakukan penjadwalan terhadap kegiatan keluar masuknya barang pada perusahaan?
25. Bagaimana bentuk penjadwalan yang dilakukan oleh perusahaan?
26. Adakah kegiatan di dalam perusahaan yang memiliki risiko dalam pelaksanaannya?
27. Bagaimana pengaruh kegiatan yang berisiko terhadap kinerja dalam perusahaan?
28. Berapa rata-rata produk yang terjual dari perusahaan setiap harinya?
29. Apakah perusahaan menerapkan stok atau penyimpanan produk sebelum dijual?
30. Jika ada, berapa jumlah rata-rata persediaan di gudang sebelum dijual?
31. Berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menjual persediaan barang yang terdapat di gudang hingga menerima pembayaran?
32. Apakah perusahaan memiliki utang/piutang?
33. Jika ada, dalam bentuk apa?

Lampiran 3. Dokumentasi

Kondisi Kantor dari Perusahaan PT Sumber Rezeki Kajang, Kec. Bulukumba. Sulawesi Selatan



Proses Produksi *cocofiber* di Perusahaan PT Sumber Rezeki Kajang



Wawancara dengan Informan, Pemilik dari PT Sumber Rezeki Kajang (Pak Zainuddin)



Wawancara dengan Informan, Petani Kelapa (Bapak Dg. Taba)



Wawancara dengan Informan, Pengepul Kelapa (Bapak Immang)



Wawancara dengan informan, Petani Kelapa (Ibu Suharti)



Lampiran 4. Bukti Submit Jurnal Penelitian

05/09/23, 14.18

Gmail - [JSEP] Submission Acknowledgement



Yusril Fuad Syihab <yusril1218@gmail.com>

[JSEP] Submission Acknowledgement

1 pesan

Darmawan Salman <uhjournal@unhas.ac.id>
Kepada: Yusril Syihab <yusril1218@gmail.com>

5 September 2023 pukul 13.08

Yusril Syihab:

Thank you for submitting the manuscript, "Supply Chain Management for Cocofiber in Sulawesi Selatan (Case Study at PT.Sumber Rezki Kajang in Bulukumba Regency)" to Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian. With the online journal management system that we are using, you will be able to track its progress through the editorial process by logging in to the journal web site:

Submission URL: <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jsep/authorDashboard/submission/29550>
Username: yusrilisyihab

If you have any questions, please contact me. Thank you for considering this journal as a venue for your work.

Darmawan Salman

Pertanian Universitas Hasanuddin <http://journal.unhas.ac.id/index.php/jsep> Jurnal Sosial Ekonomi

Lampiran 5. Jurnal Penelitian



JURNAL SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
p-ISSN 0853-8395; e-ISSN 2598-5922
<https://journal.unhas.ac.id/index.php/jsep>

Manajemen Rantai Pasok *Cocofiber* di Sulawesi Selatan (Studi Kasus PT. Sumber Rezeki Kajang di Kab. Bulukumba)

*Supply Chain Management for Cocofiber in Sulawesi Selatan
(Case Study at PT. Sumber Rezeki Kajang in Bulukumba Regency)*

Yusri Fuad Syihab*, M. Saleh S. Ali, Eymal B. Demmalino

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

Kontak penulis: *yusril1218@gmail.com, saleh.assofie@gmail.com

Abstract

The problem in this research focuses on the production capability of cocofiber in South Sulawesi, which is still on the brink of limitations due to inadequate machine quality, long-term storage which causes coconut to become unfit for processing into cocofiber, small land ownership and lack of effectiveness supply chain management. This research aim is to: (1) Knowing the shape of the supply chain (supply chain) of cocofiber raw materials in South Sulawesi; (2) Knowing the performance and level of efficiency of the supply chain (supply chain) of cocofiber raw materials in South Sulawesi. This research was conducted in Balleanging Hamlet, Possi Tanah Village, Kajang District, Bulukumba Regency, South Sulawesi Province in June - September 2022. This research used a qualitative approach using a descriptive analysis method consisting of Food Supply Chain Networking (FSCN) and marketing functions. As well as using quantitative analysis in the form of SCOR (Supply Chain Operation Reference) and marketing efficiency. The results of this study, using FSCN analysis, show that the condition of the cocofiber supply chain shows good supply chain conditions, with supply chain targets consisting of target markets and development targets aimed by supply chain actors, so that the marketing function of the supply chain becomes clear. By using the SCOR analysis, the agility and assess management attributes show good conditions while the aspects that need attention are the aspects of reliability, responsiveness, and costs. Then by using marketing margin analysis, marketing efficiencies were found at PT. Rezeki Kajang's source shows that marketing is carried out efficiently.

Keywords: *Supply Chain; Performance; SCOR; Cocofiber.*

Abstrak

Permasalahan pada penelitian ini berfokus pada kapabilitas produksi *cocofiber* di Sulawesi Selatan, yang masih berada pada ambang keterbatasan akibat dari kualitas mesin yang kurang memadai, penyimpanan dalam jangka waktu yang lama yang menyebabkan kelapa menjadi tidak layak diolah menjadi *cocofiber*, kepemilikan lahan yang kecil serta kurangnya manajemen rantai pasok yang efektif. Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk: (1) Mengetahui bentuk aliran rantai pasok (*supply chain*) bahan baku *cocofiber* di Sulawesi Selatan; (2) Mengetahui kinerja dan tingkat efisiensi dari rantai pasok (*supply chain*) bahan baku *cocofiber* di Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan di Dusun Balleanging, Desa Possi Tanah, Kecamatan Kajang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan pada Bulan Juni - September 2022. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode analisis deskriptif yang terdiri dari *Food Supply Chain Networking* (FSCN) dan fungsi pemasaran. Penelitian ini juga menggunakan analisis kuantitatif yang berupa SCOR (*Supply Chain Operation Reference*) serta efisiensi pemasaran. Hasil dari penelitian ini, dengan menggunakan analisis FSCN, menunjukkan kondisi dari rantai pasok *cocofiber* menunjukkan kondisi rantai pasok yang baik, dengan sasaran rantai pasok yang terdiri dari sasaran pasar dan sasaran pengembangan yang dituju oleh pelaku rantai pasok, sehingga fungsi pemasaran rantai pasok menjadi jelas. Dengan menggunakan analisis SCOR, atribut *agility* dan *assess management* menunjukkan kondisi yang baik sedangkan aspek yang perlu mendapatkan perhatian adalah pada aspek *reliability*, *responsiveness*, serta *costs*. Lalu dengan menggunakan analisis margin pemasaran, ditemukan margin pemasaran pada PT. Sumber Rezeki Kajang menunjukkan bahwa pemasaran yang dilakukan efisien.

Kata Kunci: Rantai Pasok; Performa; SCOR; *Cocofiber*.

1. Pendahuluan

Perkebunan memiliki peran sentral di negara berkembang seperti Indonesia, dan berkontribusi besar terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) negara dari sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan. Seperti pada tahun 2016, sektor perkebunan berkontribusi sebesar Rp428.782,6 miliar, yang meningkat hingga mencapai Rp560.202,2 miliar pada tahun 2020 (BPS, 2021). Kontribusi sektor perkebunan pada Pendapatan Domestik Bruto (PDB) disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1.
PDB Indonesia 2016 – 2020 Menurut Lapangan Usaha (Miliar Rupiah)

Lapangan Usaha	2016	2017	2018	2019	2020
Pertanian, Peternakan, Perburuan dan Jasa Pertanian	1.266.865,4	1.347.526,2	1.417.316,9	1.488.985,7	1.574.977,4
a. Tanaman Pangan	425.185,6	438.889,5	449.553,1	446.497,3	473.953,8
b. Tanaman Hortikultura	187.402,6	197.352,6	218.713,2	238.830,5	250.457,8
c. Tanaman Perkebunan	428.782,6	471.466,4	489.185,6	517.507,8	560.202,2
d. Peternakan	201.123,5	213.780,8	232.274,7	256.849,6	260.186,6
e. Jasa Pertanian dan Perburuan	24.371,1	26.063,9	27.590,3	29.300,5	30.174,0

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) 2021.

Tabel 1 menunjukkan kemampuan Sektor Perkebunan dalam berkontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) yang mampu memberikan kontribusi tertinggi jika dibandingkan dengan sektor lainnya. Dalam berkontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB), Sektor Perkebunan memfokuskan dalam mengembangkan komoditas utama subsektor perkebunan yang terdiri dari kelapa sawit, karet, kopi, dan kelapa. Dimana komoditas kelapa menjadi komoditas unggulan dengan produksi kelapa di Indonesia mencapai 15,5 miliar butir per tahun, yang tidak hanya digunakan sebagai bahan baku dalam produksi industri namun juga memenuhi kebutuhan ekspor guna memberikan tambahan devisa bagi negara (Azzaki et al., 2020).

Provinsi Sulawesi Selatan, merupakan salah satu produsen kelapa utama di Pulau Sulawesi. Pada tahun 2017, produksi kelapa di Provinsi Sulawesi Selatan mencapai 77.358 ton, menunjukkan tingginya potensi pengembangan produk turunan berbahan dasar kelapa dengan potensi mencapai 991 kg/ha dengan luas areal mencapai 106.701 ha (Ditjenbun, 2021). Salah satu produk turunan penting dari kelapa adalah *cocofiber*, yang dihasilkan dari serabut kelapa yang sebenarnya dianggap sebagai limbah oleh masyarakat dari pengolahan kelapa dengan permintaan internasional yang tinggi dengan nilai impor dunia mencapai USD 658,18 juta pada tahun 2021 (Azzaki et al., 2020).

Dalam analisis yang dilakukan oleh *Allied Market Research* dalam ITCO Osaka (2020), dikemukakan bahwa permintaan pasar sabut kelapa dunia bernilai USD 369,70 juta pada tahun 2019, dan diperkirakan akan mencapai USD 525,70 juta pada tahun 2027. Berdasarkan data otomasi Badan Karantina Pertanian Indonesia, periode sepanjang tahun 2019 ekspor *cocofiber* dari Indonesia tertinggi yaitu negara tujuan China dengan

volume 5,4 ribu ton, diikuti ekspor tujuan Jepang dengan volume 972 ton, Korea Selatan dengan volume 419 ton dan Thailand dengan volume 164 ton. Sajian data ekspor di atas menunjukkan tingginya permintaan dunia terhadap produk *cocofiber* (Kementan, 2021). Namun, dari jumlah permintaan yang tinggi, di provinsi Sulawesi Selatan sendiri baru memiliki 2 usaha pengolahan kelapa yang memproduksi *cocofiber* dengan produksi rata-rata perbulan mencapai 30 ton yang membuat kemampuan memproduksi *cocofiber* di Sulawesi Selatan masih di bawah rata-rata.

Kemampuan memproduksi *cocofiber* di Sulawesi Selatan yang masih berada di bawah rata-rata, disebabkan oleh kapabilitas produksi *cocofiber* di Sulawesi Selatan yang masih berada di ambang keterbatasan seperti kualitas mesin yang digunakan kurang memadai dibandingkan dengan negara eksportir *cocofiber* seperti Sri Lanka dan India meski permintaan produk tinggi dan ketersediaan bahan baku melimpah. Keterbatasan seperti kualitas mesin kurang memadai, penyimpanan yang dilakukan dalam jangka waktu yang lama sehingga kelapa menjadi tidak layak diolah menjadi *cocofiber*, kepemilikan lahan perkebunan kelapa rakyat berada pada tingkatan yang sangat kecil dan kurangnya manajemen rantai pasok yang efektif dalam mengumpulkan bahan baku menjadi masalah yang kerap dijumpai oleh perusahaan produsen *cocofiber* di Indonesia (Deperiky et al., 2021; Lokollo, 2012).

Penelitian tentang manajemen rantai pasok *cocofiber* menjadi penting mengingat sensitivitas bahan pertanian terhadap waktu dan kondisi iklim. Dalam pengelolaan persediaan, transportasi, dan komponen rantai pasok, perlu mempertimbangkan metode yang sesuai dengan tantangan tersebut. Oleh karena itu, penelitian mengenai analisis rantai pasok *cocofiber* di Sulawesi Selatan, khususnya studi kasus PT. Sumber Rezeki Kajang di Kabupaten Bulukumba, memiliki nilai signifikan dalam pengembangan industri *cocofiber* di daerah ini.

2. Metode Penelitian

Objek penelitian pada penelitian ini adalah PT. Sumber Rezeki Kajang yang berlokasi di Dusun Balleanging, Desa Possi Tanah, Kecamatan Kajang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan yang dilaksanakan pada Bulan Juni - September 2022. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan mempertimbangkan bahwa PT Sumber Rezeki Kajang adalah perusahaan agroindustri yang memproduksi produk *cocofiber* sebagai upaya hiliriasi dari komoditi kelapa dan memiliki kerjasama dengan anggota terkait dalam sebuah sistem rantai pasok utuh yang berlokasi di provinsi Sulawesi Selatan.

Penelitian ini secara garis besar menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode-metode penelitian yang disesuaikan untuk mencapai dua tujuan penelitian untuk mendapatkan pandangan secara holistik atas konteks yang dikaji (Yusanto, 2020). Dalam mencapai dua tujuan dari penelitian ini, juga menggunakan dua metode penelitian yang berbeda pula. Metode pertama adalah metode deskriptif kualitatif yang dapat menjabarkan mengenai aliran dan kondisi dari rantai pasok secara detail, dan metode deskriptif analitik yang dapat mengukur kinerja dan tingkat efisiensi dari rantai pasok (Mukmini et al., 2018).

Data pada penelitian ini bersumber dari informan terkait produksi hingga distribusi, serta data dari lembaga terkait yang mendukung dasar dari temuan dari penelitian ini. Data pada penelitian ini dikumpulkan dengan melakukan wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan yang berkembang terus (*snowball*) dan bertujuan (*purposive*)

sampai data yang dikumpulkan dianggap memuaskan dan jenuh (*redudancy*) dengan empat instrumen penelitian yang terdiri dari (1) Wawancara; (2) Observasi; (3) Studi pustaka; (4) Dokumentasi (Abubakar, 2021; Gunawan, 2013). Adapun informan dan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini disajikan pada Tabel 2.

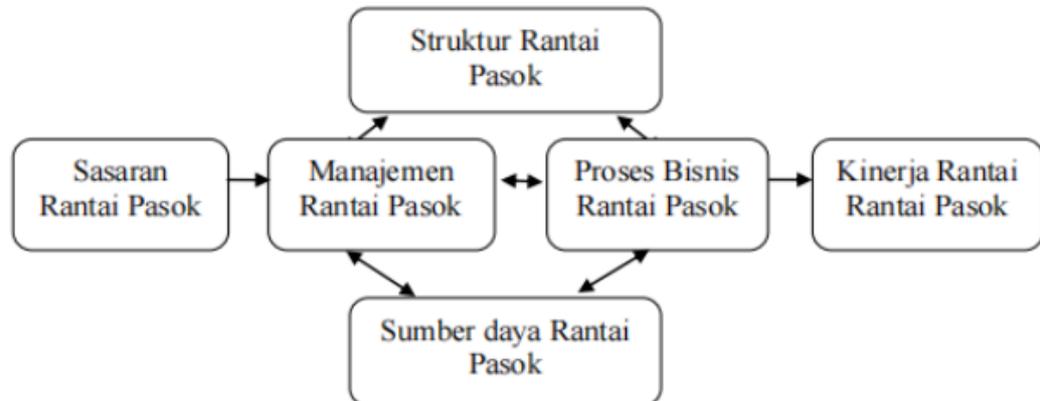
Tabel 2.
Informan dan Data yang Dibutuhkan

No.	Sumber Data/Informan	Data yang dibutuhkan
1.	Petani	1. Jumlah produksi 2. Jumlah yg dipasarkan 3. Harga jual 4. Proses pengolahan yg dilakukan 5. Proses dan lama penyimpanan 6. Tempat penjualan
2.	Pengepul	1. Jumlah yang dibeli dari petani 2. Proses pengolahan dan penyimpanan yg dilakukan 3. Wilayah pembelian 4. Harga pembelian 5. Tempat penjualan 6. Biaya pemasaran yg ditanggung
3.	PT Sumber Rezeki Kajang	1. Lama & proses produksi <i>cocofiber</i> 2. Lama penyimpanan 3. Proses dan biaya pemasaran 4. Proses administrasi dan distribusi 5. Manajemen perusahaan 6. Permintaan produk
4.	PT Bumi Runut Bersama	1. Proses <i>stuffing</i> produk 2. Biaya pemasaran 3. Administrasi dan lama pengiriman (<i>shipping</i>)

Analisis data menggunakan analisis data kuantitatif dan kualitatif dengan alat analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif yang terdiri dari *Food Supply Chain Networking* (FSCN) dan fungsi pemasaran. Sementara untuk analisis kuantitatif yang digunakan adalah SCOR (*Supply Chain Operation Reference*) serta margin pemasaran.

a. FSCN (*Food Supply Chain Networking*)

Model rantai pasok dianalisis dengan menggunakan metode pengembangan rantai pasok yang mengikuti kerangka proses *Food Suppli Chain Networking* (FSCN) dari Lambert dan Cooper kemudian dimodifikasi oleh Van Der Vorst (2005). Setiap bagian dari bagan akan dianalisis secara deskriptif kecuali pada kinerja rantai pasok yang akan dianalisis secara kuantitatif (Suud et al., 2021). Pada kerangka analisis deskriptif rantai pasok dengan FSCN, terdapat garis saling berhubungan yang mana hubungan garis satu arah menandakan bahwa satu elemen mempengaruhi elemen lainnya, dan garis hubung dua arah menandakan bahwa terdapat hubungan saling mempengaruhi di antara keduanya. Model rantai pasok pada penelitian ini ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Elemen-Elemen dalam *Food Supply Chain Network* (FSCN)

b. Fungsi Pemasaran

Penggunaan fungsi pemasaran dalam menganalisis proses produksi hingga pemasaran yang terjadi dalam rantai pasok, khususnya pada perusahaan. Fungsi pemasaran merupakan semua jasa atau kegiatan dan tindakan yang diberikan dalam proses pengaliran barang dari tangan produsen ke konsumen. Beberapa fungsi pemasaran menurut Swastha (2007), diantaranya:

1. **Fungsi Pertukaran** meliputi: (1) Fungsi Pembelian, (2) Fungsi Penjualan;
2. **Fungsi Penyediaan Fisik** meliputi: (1) Fungsi Pengangkutan, (2) Fungsi Penyimpanan;
3. **Fungsi Penunjang** meliputi: (1) Fungsi Penanggung Resiko, (2) Standarisasi Barang dan *Grading*, (3) Pengumpulan Informasi Pasar.

c. SCOR (*Supply Chain Operation Reference*)

Penerapan model SCOR dapat mengidentifikasi indikator kinerja rantai pasok dengan menunjukkan proses rantai pasok perusahaan sehingga dapat dijadikan evaluasi dalam meningkatkan kinerja (Prayogo & Setiawan, 2018). SCOR memiliki kriteria yang digunakan dalam pengukuran kinerja rantai pasok yang disebut atribut kinerja yang meliputi reliabilitas rantai pasok, responsivitas rantai pasok, fleksibilitas rantai pasok, biaya rantai pasok dan manajemen aset rantai pasok (Indriani et al., 2020). Dalam penerapan model SCOR, terdapat metrik-metrik yang digunakan dalam model yang diadopsi dari Supply Chain Council (2012) yaitu *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) : *Revision 11* dengan mengambil data produksi perusahaan-perusahaan dalam jangka waktu sebulan dengan rumus rumus metrik yang telah ditetapkan. Terdapat 5 atribut yang termasuk dalam SCOR yang akan dinilai dalam rantai pasok, yaitu:

Tabel 3.
Atribut SCOR (*Supply Chain Operation Reference*)

Atribut	Strategi
<i>Reliability</i> (RL)	Mengukur keandalan rantai pasok dalam menerima order dan menghasilkan produk sesuai dengan kriteria order
<i>Responsiveness</i> (RS)	Mengukur kecepatan penyediaan produk dan layanan yang konsisten kepada <i>customer</i>
<i>Agility</i> (AG)	Mengukur kemampuan rantai pasok dalam merespon perubahan di pasar (<i>external</i>)
<i>Cost</i> (CO)	Biaya terkait dengan pengelolaan dan pengoperasian rantai pasok
<i>Assets</i> (AM)	Efektifitas dalam mengelola aset rantai pasok dalam mendukung pemenuhan pesanan

Pengukuran SCOR diatur dalam bentuk metrik yang terstruktur hierarkis yang terdiri atas 3 *level*. Dimana dalam penelitian ini, digunakan metrik SCOR level-1 yang menjelaskan kesenjangan performa dan pembagian dari metrik level-1 disajikan pada Tabel 4 dengan nilai *benchmark* pengukuran kinerja rantai pasok disajikan pada Tabel 5.

Tabel 4.
Metrik SCOR Level-1

Atribut	Metrik Level-1	Satuan	Kode
<i>Reliability</i> (RL)	• Kinerja Pengiriman	%	RL 1.1
	• Kesesuaian dengan Standar	%	RL 1.3
	• Pemenuhan Pesanan	%	RL 1.3
<i>Responsiveness</i> (RS)	• Lead Time Pemenuhan Pesanan	Hari	RS 1.1
	• Siklus waktu pemenuhan pesanan	Hari	RS 1.2
<i>Agility</i> (AG)	• Fleksibilitas atas rantai pasok	Hari	AG 1.1
<i>Cost</i> (CO)	• Biaya total rantai pasokan	%	CO.1.001
<i>Assets</i> (AM)	• Siklus Waktu <i>cash-to-cash</i>	Hari	AM 1.1
	• Persediaan Harian	Hari	AM 1.2

Sumber: *Supply Chain Council* (2012)

Tabel 5.
Acuan *Benchmark* Metrik SCOR Level-1

Atribut	Metrik Level-1	<i>Benchmark</i>			
		<i>Gap-Parity</i>	<i>Parity</i>	<i>Advantage</i>	<i>Superior</i>
<i>Reliability</i> (RL)	• Kinerja Pengiriman	<85%	85%-89%	90%-94%	≥95%
	• Pemenuhan Pesanan	<80%	94%-95%	96%-97%	≥98%
	• Kesesuaian dengan standar	<94%	80-84%	85%-89%	≥90%
<i>Responsiveness</i> (RS)	• Lead time pemenuhan pesanan	< 7 Hari	7-6 hari	5-4 hari	≤3 hari

	• Siklus waktu pemenuhan pesanan	< 8 Hari	8-7 hari	6-5 hari	≤4 Hari
Agility (AG)	• Fleksibilitas atas rantai pasok	< 42 Hari	42-27 hari	26-11 hari	≤10 hari
Cost (CO)	• Biaya total rantai pasokan	< 13 %	13-9%	8-4%	≤3%
Assets (AM)	• Siklus Waktu <i>cash-to-cash</i>	< 45 Hari	45-34 hari	33-21 hari	≤20 hari
	• Persediaan Harian	< 27 Hari	27-14 hari	13-0.01 Hari	=0 hari

Sumber: Apriyani (2018) & Suud et al. (2021)

d. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran dalam mendukung pemasaran rantai pasok dapat dibandingkan dengan margin pemasaran rantai pasok. Analisis margin pemasaran dihitung berdasarkan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap pelaku rantai yang terlibat dalam pemasaran atau penjumlahan dari biaya-biaya pemasaran yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh pelaku rantai pasok. Secara matematis disajikan pada Persamaan 1.

$$\text{Margin Pemasaran} = Pr - Pf \dots \dots \dots (1)$$

Dimana:

Pr : harga di tingkat Pedagang/Perusahaan

Pf : harga di tingkat Petani

Untuk menghitung tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok *cocofiber* dapat diukur seberapa tinggi margin pemasaran yang terjadi pada rantai pasok. Hal ini dikarenakan antara efisiensi pemasaran dan margin pemasaran saling berkaitan. Pengujian ini dapat dilakukan dengan menggunakan konsep efisiensi pemasaran (Asmawati, 2018), yang disajikan pada Persamaan 2.

$$EP = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Akhir Produk}} \times 100\% \dots \dots \dots (2)$$

Dimana:

EP : Efisiensi Pemasaran (%)

BP : Total Biaya Pemasaran (Rp)

NAP : Nilai Akhir Produk (Rp)

Dengan kaidah keputusan pada efisiensi rantai pasok ini adalah:

0 - 33% = Efisien

34 - 67% = Kurang Efisien

68 - 100% = Tidak Efisien

Dalam menghitung efisiensi pemasaran, dibutuhkan informasi mengenai biaya pemasaran yang dikeluarkan setelah produk dihasilkan/ siap dipasarkan (Mulyadi, 2005 dalam Balau dkk., 2019). Suatu sistem pemasaran dinyatakan bekerja secara efektif dan efisien apabila sistem tersebut mampu menyediakan insentif bagi pelaku (produsen, konsumen, dan lembaga pemasaran) yang mampu mendorong pengambilan keputusan para pelaku tersebut secara tepat dan efisien. Sehingga untuk merumuskan kaidah

tersebut, maka semakin besar persentasi margin pemasaran maka rantai pasok kelapa semakin tidak efisien, dan konsumen akhir memperoleh produk dengan harga yang relatif mahal dibandingkan dengan harga produksinya (Asmawati, 2018).

3. Hasil dan Pembahasan

a. Kondisi Aliran Rantai Pasok

Kondisi rantai pasok yang akan dibahas meliputi sasaran rantai pasok, struktur rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumber daya rantai pasok, proses bisnis rantai pasok, dan fungsi pemasaran. Kondisi aliran rantai pasok *cocofiber* yang ada pada PT. Sumber Rezki Kajang disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6.
Kondisi Aliran Rantai Pasok PT. Sumber Rezki Kajang, 2023.

No.	Kondisi Rantai Pasok	Deskripsi
1.	Sasaran Rantai Pasok	Sasaran pasar <i>cocofiber</i> ditujukan untuk perusahaan pengolahan atau industri yang menjadikan <i>cocofiber</i> sebagai bahan baku dalam pembuatan produk akhir seperti pada perusahaan di China, Korea Selatan, dan Jepang yang menjadi sasaran pasar rantai pasok. Tujuan utama dari rantai pasok <i>cocofiber</i> adalah manajemen ketersediaan bahan baku pembuatannya yaitu kelapa yang digunakan dalam produksi, hingga tercapainya target produksi dan produk akhir <i>cocofiber</i> dapat diterima oleh konsumen/ <i>buyer</i> sesuai dengan permintaan.
2.	Struktur Rantai Pasok	Pihak yang terlibat dalam struktur rantai pasok <i>cocofiber</i> di Sulawesi Selatan terdiri dari anggota primer yang terdiri dari petani kelapa, pengepul, PT. Sumber Rezki Kajang, dan PT. Bumi Runut Bersama, dan anggota sekunder terdiri dari pemerintah daerah, kelompok tani, penyuluh, dan Bank BRI.
3.	Manajemen Rantai Pasok	Dalam manajemen rantai pasok, tiap anggota mengorganisir terkait tugas dan peran produksi yang diperlukan dalam memastikan lancarnya proses dalam rantai pasok. Ketidaktepatan dan kurangnya koordinasi dapat berakibat pada keterlambatan maupun ketidaksesuaian terhadap kualitas dan kuantitas produk <i>cocofiber</i> yang dihasilkan sehingga hal ini menjadi sesuatu yang harus dihindari oleh pelaku bisnis khususnya anggota dalam rantai pasok. Hal yang menjadi fokus dalam manajemen rantai pasok adalah pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual dan sistem transaksi, dukungan pemerintah, serta kolaborasi antar pelaku dalam rantai pasok.
4.	Sumber Daya Rantai Pasok	Sumber daya merupakan setiap hal yang memiliki potensi dan bernilai ekonomis dan mampu diusahakan manusia. Dalam rantai pasok, sumber daya ini meliputi sumber daya

	<p>materil/non-materil, sumber daya manusia, dan sumber daya modal. Dimana sumber daya materil meliputi unit tempat produksi, bahan baku, alat produksi dan alat transportasi. Sumber daya non-materil terdiri dari <i>website</i> dan media sosial. Sumber daya manusia terdiri dari petani, pengepul kelapa, PT. Sumber Rezeki Kajang dan PT. Bumi Runut Bersama. Lalu sumber daya modal terdiri dari modal kerja yang digunakan untuk pembiayaan operasional, pengadaan alat dan mesin, pembelian bahan baku, hingga upah tenaga kerja.</p>
5. Proses Bisnis Rantai Pasok	<p>Proses bisnis dapat dikatakan sebagai serangkaian aktivitas usaha yang dilakukan secara terstruktur dan saling bersinergi untuk menghasilkan barang dan jasa. Dalam rantai pasok <i>cocofiber</i>, tiap anggota memiliki proses bisnis yang berbeda-beda, dan proses bisnis tersebut harus terintegrasi dengan anggota lainnya. Pada petani, kegiatan proses bisnis yang dilakukan untuk menghasilkan buah kelapa dalam jumlah maksimal. Pada pengepul kelapa, kegiatan proses bisnis yang dilakukan untuk memenuhi pasokan kelapa yang dimuat sebagai bahan transaksi di tempat atau usaha lainnya. Pada PT. Sumber Rezeki Kajang, kegiatan proses bisnis yang dilakukan untuk menghasilkan produk-produk turunan berbahan dasar kelapa yang berkualitas dan berdaya saing di pasar nasional dan internasional. Dan pada PT. Bumi Runut Bersama, kegiatan proses bisnis yang dilakukan untuk menjadi perusahaan perdagangan hasil pertanian yang berfokus pada pasar domestik dan internasional.</p>
6. Fungsi Pemasaran	<p>Secara umum, fungsi pemasaran dibagi menjadi 3 (tiga) fungsi utama yaitu; fungsi pertukaran, fungsi penyediaan fisik, dan fungsi penunjang. Dalam rantai pasok <i>cocofiber</i>, fungsi pemasaran di tingkat petani hanya melakukan fungsi pertukaran yaitu fungsi penjualan. Fungsi pemasaran di tingkat pengepul kelapa, melakukan fungsi penjualan, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan, fungsi pembelian, dan fungsi standarisasi/<i>grading</i>. Di tingkat perusahaan PT. Sumber Rezeki Kajang, melakukan fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan, fungsi pembelanjaan, fungsi penanggungan risiko, fungsi standarisasi/<i>grading</i>, dan fungsi pengumpulan informasi pasar. Dan di tingkat perusahaan PT. Bumi Runut Bersama, fungsi pemasaran yang dilakukan adalah fungsi penjualan, fungsi pembelian, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan, fungsi pembelanjaan, dan fungsi pengumpulan informasi pasar.</p>

Sumber: Data Primer Setelah diolah (2023)

Pada Tabel 6, kondisi rantai pasok kelapa dengan produk *cocofiber* berada pada tingkat yang baik. dimana hal ini ditunjukkan dari sasaran rantai pasok di PT. Sumber Rezeki Kajang, sudah menjadikan beberapa perusahaan tujuan sebagai rantai pasok perusahaan ini seperti perusahaan di China, Korea Selatan, dan Jepang. Sehingga dalam sasaran ini, tercapainya target produksi dan produk akhir *cocofiber* dari perusahaan di China, Korea Selatan, dan Jepang sebagai konsumen/*buyer* dengan permintaan dari perusahaan masing-masing negara yang membutuhkan *cocofiber* sebagai bahan baku industri mereka. Secara struktur rantai pasok, pihak-pihak yang terlibat telah terpenuhi baik dari pihak primer dan pihak sekunder. Dalam manajemen rantai pasok, manajemen rantai pasok telah memiliki fokus dalam melakukan manajemen rantai pasok dengan memfokuskan kepada pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual dan sistem transaksi, dukungan pemerintah, serta kolaborasi antar pelaku dalam rantai pasok. Sumber daya rantai pasok pun terpenuhi, baik sumber daya materil, sumber daya non-materil, sumber daya manusia, dan sumber daya modal. Pada proses bisnis rantai pasok, dilaksanakan secara terstruktur mulai dari kegiatan proses bisnis dari petani pengepul kelapa, PT. Sumber Rezeki Kajang, dan PT. Bumi Runut Bersama yang melakukan proses bisnis dengan menetapkan dan mencapai tujuan tertentu. Dan fungsi pemasaran yang terjalin secara sistematis dari beberapa pihak dalam rantai pasok *cocofiber*.

b. Kinerja dan Tingkat Efisiensi Rantai Pasok

Dalam mengukur kinerja sebuah rantai pasok, terdapat berbagai cara yang dapat dilakukan salah satunya dengan menggunakan analisis *Supply Chain Operating Reference* (SCOR) yang ditetapkan oleh lembaga internasional *Supply Chain Council* (SCC). Dari metrik dan rumus yang telah ditetapkan pada sebelumnya, dapat dianalisis kinerja dari rantai pasok *cocofiber* di Sulawesi Selatan terhadap seluruh pelaku rantai pasok yang terlibat. Analisis SCOR akan dianalisis pada perusahaan produsen yaitu PT Sumber Rezeki Kajang dalam rantai pasok. Kinerja rantai pasok *cocofiber* di Sulawesi Selatan yang melibatkan dua perusahaan yakni PT Sumber Rezeki Kajang dan PT. Bumi Runut Bersama disajikan pada Tabel 7.

Tabel 7.
Penghitungan Kinerja Rantai Pasok *Cocofiber* di Sulawesi Selatan dengan Analisis SCOR

Atribut	Metrik Level-1	Benchmark				Kondisi Aktual	Ket. Kondisi
		Gap Parity	Parity	Advantage	Superior		
Reliability (RL)	• Kinerja Pengiriman	<85%	85%-89%	90%-94%	≥95%	87,2%	Parity
	• Kesesuaian dengan standar	<80%	80-%84%	85%-89%	≥90%	100%	Superior
	• Pemenuhan Pesanan	<94%	94%-95%	96%-97%	≥98%	36,36%	Gap-Parity
Responsiveness (RS)	• Lead time pemenuhan pesanan	< 7 Hari	7-6 hari	5-4 hari	≤3 hari	16 hari	Gap-Parity
	• Siklus waktu pemenuhan pesanan	< 8 Hari	8-7 hari	6-5 hari	≤4 Hari	18 hari	Gap-Parity

Agility (AG)	• Fleksibilitas atas rantai pasok	< 42 Hari	42-27 hari	26-11 hari	≤10 hari	11 Hari	Advantage
Cost (CO)	• Biaya total rantai pasokan	< 13 %	13-9%	8-4%	≤3%	46,47%	Gap-parity
Assets Management (AM)	• Siklus Waktu <i>cash-to-cash</i>	< 45 Hari	45-34 hari	33-21 hari	≤20 hari	12,3 hari	Superior
	• Persediaan Harian	< 27 Hari	27-14 hari	13-0.01 Hari	=0 hari	0,36 hari	Advantage

Sumber: Data Primer Setelah diolah (2023)

Pada Tabel 7, menjelaskan bahwa berdasarkan indikator penilaian yang telah ditetapkan sebelumnya, diperoleh data aktual terkait dengan rantai pasok *coofiber*. Indikator penilaian kinerja rantai pasok *coofiber* dengan analisis SCOR (*Supply Chain Operating Reference*), ditetapkan 5 atribut yang terdiri dari *reliability*, *responsiveness*, *agility*, *cost*, dan *assets management* dengan metrik penilaian level-1.

Atribut *reliability*, merupakan atribut yang menunjukkan kinerja rantai pasok yang memproduksi barang dan jasa yang sesuai dengan standar permintaan konsumen baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Terdapat tiga metrik penilaian pada atribut *reliability*: (1) Kinerja Pengiriman: dengan kondisi aktual 87,2%, kondisi ini menggambarkan *parity* dimana kondisi ini masih berada dibawah rata-rata karena adanya keterlambatan pada produksi sehingga mengganggu proses pengiriman; (2) Kesesuaian dengan Standar: dengan kondisi aktual 100%, kondisi ini menggambarkan *superior* dimana kondisi ini merupakan kondisi teratas pada analisis SCOR. Kondisi ini disebabkan oleh adanya pemberlakuan *quality control* oleh PT. Sumber Rezeki Kajang pada produk yang dihasilkan agar sesuai dengan kualitas yang dijanjikan dalam kontrak; dan (3) Pemenuhan Pesanan: dengan kondisi aktual 36,36%, kondisi ini menggambarkan *gap-parity* atau kondisi terendah dalam analisis SCOR. Kondisi ini disebabkan oleh tidak dapat terpenuhinya permintaan pasar akibat dari kemampuan produksi PT. Sumber Rezeki Kajang yang rendah. Sehingga atribut *reliability* dinilai masih memerlukan perhatian lebih.

Atribut *responsiveness*, merupakan atribut yang mengukur kecepatan penyediaan produk dan layanan yang konsisten kepada *customer*. Terdapat dua metrik penilaian pada atribut *responsiveness*: (1) *Lead Time* Pemenuhan Pemesanan: dengan kondisi aktual 16 hari, kondisi ini menggambarkan kondisi *gap-party*, dimana PT. Sumber Rezeki Kajang memerlukan waktu untuk memenuhi pesanan dalam jangka waktu lebih lama dari kondisi *parity* yakni selama 7 hari; (2) Siklus Pemenuhan Pesanan: dengan kondisi aktual 18 hari, kondisi ini menggambarkan kondisi *gap-parity* akibat dari waktu proses pengadaan bahan baku dan proses produksi yang cukup lama dari kondisi *parity* yakni selama 7 hari. Sehingga atribut *responsiveness* dinilai masih memerlukan perhatian lebih.

Atribut *agility*, merupakan atribut yang mengukur kemampuan suatu rantai pasok untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan permintaan, kebijakan, teknologi atau kondisi pasar yang tidak terduga. Terdapat satu metrik penilaian pada atribut *agility*: (1) Fleksibilitas Rantai pasok: dengan kondisi aktual 11 hari, kondisi ini menggambarkan kondisi *advantage*. Hal ini disebabkan oleh kapasitas produksi dan persediaan produk yang dimiliki PT. Nucla Mitra Indoindah lebih banyak dari PT.

Sumber Rezeki Kajang. Rezeki Kajang. Namun, perusahaan ini tetap membutuhkan waktu untuk mengadakan produk yang dimaksudkan agar kapasitas persediaan perusahaan tidak terganggu. Kemudian terdapat waktu siklus pengiriman dari perusahaan ke negara tujuan ekspor yaitu Korea Selatan selama kurang lebih 7 hari. Sehingga atribut *agility*, dinyatakan baik.

Atribut *costs*, mengacu pada pengelolaan biaya dalam rantai pasok untuk mencapai efisiensi dan keunggulan kompetitif. Terdapat satu metrik penilaian pada atribut *costs*: (1) Biaya Total Rantai Pasok: dengan kondisi aktual 46,47%, kondisi ini menggambarkan kondisi *gap-parity*. Hal ini dikarenakan tingginya biaya dalam memproduksi *cocofiber* sehingga menjadikan biaya produksi yang dikeluarkan menjadi tinggi sehingga menyebabkan perbandingan biaya total produksi rantai pasok dengan pendapatan penjualan produk *cocofiber* adalah sebesar 46,67% atau berada di atas dari ambang batas dari *parity* yaitu 13%-9%. Sehingga atribut *costs* memerlukan perhatian lebih.

Atribut *assets management*, merupakan atribut yang menilai efektifitas dalam mengelola aset rantai pasok dalam mendukung pemenuhan pemesanan. Terdapat dua metrik penilaian pada atribut *assets management*: (1) Siklus Waktu *Cash-to-Cash*: dengan kondisi aktual 12,3 hari, kondisi ini menggambarkan kondisi *superior*. Hal ini dikarenakan PT. Sumber Rezeki Kajang dapat mengurangi waktu yang dihabiskan dalam rantai pasok dan mempercepat arus kas dan berada di dalam ambang batas dari kondisi tersebut yaitu ≤ 20 hari; (2) Persediaan Harian: dengan kondisi aktual 0,36 hari, kondisi ini menggambarkan kondisi *advantage*. Hal ini dikarenakan PT. Sumber Rezeki Kajang dapat meminimalkan risiko kekurangan persediaan yang dapat menghambat operasional dan kepuasan pelanggan dalam waktu yang relatif cepat serta termasuk dalam kondisi *advantage* yaitu dalam batas 13 -0.01 hari. Sehingga atribut *assets management*, dinyatakan baik.

Cara selanjutnya dalam menganalisis kinerja dari rantai pasok *cocofiber* adalah dengan menghitung margin pemasaran dan efisiensi pemasaran. Kedua analisis ini membantu dalam memproyeksikan penentuan harga yang tepat serta pengelolaan biaya yang lebih efisien.

Efisiensi pemasaran merujuk pada kemampuan suatu perusahaan untuk menggunakan sumber daya dengan efektif dan efisien dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran. Sementara itu, margin pemasaran adalah selisih antara harga penjualan dan biaya yang terkait dengan pemasaran produk atau layanan. Dalam variabel analisis efisiensi pemasaran, perlu diperhatikan komponen biaya dari transaksi yang terjadi dalam rantai pasok. Komponen biaya yang dikeluarkan pelaku rantai pasok *cocofiber* disajikan pada Tabel 8.

Tabel 8.
Komponen Biaya Pemasaran, Margin Pemasaran, dan Efisiensi Pemasaran Pelaku Rantai Pasok *Cocofiber* di Sulawesi Selatan

No.	Pelaku Rantai Pasok – Aktifitas Pemasaran	Besar biaya (Rp)
1	PT Sumber Rezeki Kajang	
	Penjualan 22.000Kg <i>cocofiber</i> @Rp2.500	Rp55.000.000
	Pembelian Bahan baku sabut kelapa @Rp80.000/mobil <i>pickup</i>	Rp 3.520.000
		Rp 800.000
	1) Biaya website (tahun)	Rp 2.300.000
	2) Biaya Pengangkutan	
	Total Biaya Pemasaran	Rp 3.100.000
	Margin Pemasaran : Rp55.000.000 - 3.520.000	
	: Rp51.480.000	
	Efisiensi Pemasaran: $(Rp3.100.000 / Rp55.000.000) \times 100\%$	
	: 5,636% (Efisien)	
2	PT Bumi Runut Bersama	
	Pembelian 22.000Kg <i>cocofiber</i> @Rp2500/kg	Rp 55.000.000
	Penjualan 22.000Kg <i>cocofiber</i> @Rp5600/Kg	Rp123.200.000
	1) Biaya Website (Tahun)	Rp 3.200.000
	2) Biaya Buyers Database (Tahun)	Rp 6.058.000
	3) Biaya Karantina @Rp500/Kg	Rp11.000.000
	4) Biaya pengangkutan	Rp 320.000
	Total Biaya Pemasaran	Rp20.578.000
	Margin Pemasaran : Rp123.200.000 – Rp55.000.000	
	: Rp68.200.000	
	Efisiensi Pemasaran: $(Rp20.578.000 / Rp123.200.000) \times 100\%$	
	: 16,7% (Efisien)	

Sumber: Data Primer Setelah diolah (2023)

Dari Tabel 8, dapat dilihat bahwa perusahaan yang terlibat dalam rantai pasok *cocofiber* yaitu PT Sumber Rezeki Kajang dan PT Bumi Runut Bersama melakukan proses pemasaran dalam memasarkan produk *cocofiber*. Berdasarkan pendapatan dari penjualan *cocofiber* PT Sumber Rezeki Kajang sebanyak 22.000Kg adalah sebesar Rp55.000.000. Untuk membuat 22.000Kg *cocofiber* dibutuhkan sekitar 70,4Ton sabut kelapa atau sekitar 44 mobil *pickup* sabut kelapa sehingga total biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku adalah sebesar Rp3.520.000 dengan harga sabut kelapa per 1 mobil *pickup* adalah sebesar Rp80.000. Dari data pembelian bahan baku dan total penjualan produk *cocofiber* di PT Sumber Rezeki Kajang, diketahui margin pemasaran yang didapatkan adalah sebesar Rp51.480.000.

Dalam memasarkan produk *cocofiber*, PT Sumber Rezeki Kajang melakukan aktivitas pemasaran melalui website (online) dan aktivitas pendistribusian produk dari Kabupaten Bulukumba ke gudang perusahaan PT Bumi Runut Bersama yang berada di Kota Makassar. Pengeluaran dalam kegiatan pemasaran yaitu website perusahaan sebesar Rp800.000 per tahun, dan biaya pengangkutan *cocofiber* dari gudang perusahaan ke perusahaan retail adalah sebesar Rp2.300.000, sehingga total biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah Rp3.100.000. Dari data ini, PT Sumber Rezeki Kajang mendapatkan tingkat efisiensi pemasaran sebesar 5,636% yang artinya sesuai kaidah efisiensi pemasaran menunjukkan kategori efisien yaitu berada di nilai 0%-33%.

Sementara di PT Bumi Runut Bersama, diketahui biaya pembelian 22.000Kg *cocofiber* dari PT Sumber Rezeki Kajang adalah sebesar Rp55.000.000 yang kemudian akan dijual dengan harga Rp5.600/Kg sehingga akan mendapatkan total pendapatan sebesar Rp123.200.000. Dari data tersebut, maka dapat dihitung margin pemasaran yang didapatkan dari penjualan *cocofiber* PT Bumi Runut Bersama adalah sebesar Rp68.200.000. Dalam memasarkan produknya, PT Bumi Runut Bersama melakukan beberapa aktivitas pemasaran, seperti pemasaran melalui website, penawaran langsung melalui kontak dalam *buyer's database*, biaya pengangkutan dari gudang perusahaan ke pelabuhan Soekarno-Hatta Makassar, dan biaya karantina. Biaya website untuk pemasaran produk *cocofiber* sebesar Rp3.200.000 per tahun, kemudian biaya berlangganan untuk *buyer database* adalah sebesar Rp6.058.000 (kurs Rp15.152) per tahun, biaya karantina dengan ketentuan Rp500/Kg sehingga totalnya adalah Rp11.000.000, dan biaya pengangkutan *cocofiber* ke pelabuhan sebesar Rp320.000. Dari data diatas dapat dihitung besar biaya pemasaran dari PT Bumi Runut Bersama adalah sebesar Rp20.578.000. Sehingga, dengan diketahui total biaya pemasaran, dapat dihitung efisiensi pemasaran dari PT Bumi Runut Bersama terhadap produk *cocofiber* adalah sebesar 16,7% atau menurut kaidah efisiensi pemasaran menunjukkan kategori efisien karena berada di nilai antara 0%-33%.

4. Kesimpulan

Bentuk rantai pasok *cocofiber* di Sulawesi yang terjadi adalah dari Petani - pengepul kelapa - PT Sumber Rezeki Kajang - PT Bumi Runut Bersama - importir/*costumer*. Dengan analisis *Food Supply Chain Network (FSCN)*, diketahui kondisi dari rantai pasok *cocofiber* memiliki sasaran rantai pasok yang terdiri dari sasaran pasar dan sasaran pengembangan yang dituju oleh pelaku rantai pasok. Dengan adanya sasaran, maka strategi yang ditetapkan oleh anggota rantai pasok menjadi jelas, yaitu pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, dengan harapan pemerintah mendukung perkembangan rantai pasok *cocofiber*. Sementara untuk elemen struktur rantai pasok, sumber daya rantai pasok, dan proses bisnis rantai pasok telah menunjukkan kondisi rantai pasok yang baik.

Kinerja rantai pasok *cocofiber* yang diukur dengan atribut *supply chain operation reference (SCOR)* di PT Sumber Rezeki Kajang menunjukkan kinerja pada beberapa atribut masih memerlukan perhatian dan perbaikan. Pada atribut *reliability* menunjukkan pada metrik kinerja pengiriman mendapatkan nilai 87,2%, kesesuaian dengan standar 100%, dan metrik pemenuhan pesanan 36,36%. Pada atribut *responsiveness*, pada metrik *lead time* pemenuhan pesanan mendapat nilai 16 hari, dan siklus waktu pemenuhan pesanan 18 hari. Pada atribut *agility* yaitu pada metrik fleksibilitas rantai pasok 11 hari dan mendapat nilai *advantage*. Pada atribut *cost*, pada metrik persentase biaya total produksi mencapai 89,45%. Pada atribut *asset management*, pada metrik siklus waktu *cash-to-cash* mendapat

nilai 12,3 hari, sedangkan metrik persediaan harian mendapatkan 0,36 hari. Sehingga aspek yang perlu mendapatkan perhatian adalah pada aspek *reliability*, *responsiveness*, serta *costs* untuk meningkatkan kinerja dari rantai pasok.

Margin pemasaran yang didapatkan oleh PT Sumber Rezeki Kajang adalah sebesar Rp51.480.000 dengan penghitungan efisiensi pemasaran sebesar 5,636% yang menunjukkan bahwa pemasaran yang dilakukan oleh PT Sumber Rezeki Kajang efisien. Sementara untuk PT Bumi Runut bersama, margin pemasaran yang didapatkan adalah sebesar Rp68.200.000 dengan pengukuran tingkat efisiensi pemasaran sebesar 16,7% yang menunjukkan bahwa pemasaran yang dilakukan efisien.

Daftar Pustaka

- Abubakar, R. (2021). Pengantar Metodologi Penelitian. In *Antasari Press*.
- Apriyani, D. (2018). *Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik Di PT Simply Fresh Organic (SFO) Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur*.
- Asmawati. (2018). Analisis Efisiensi Pemasaran Beras Di Kelurahan Apala, Kecamatan Barebbo, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan. *Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin Makassar*.
- Azzaki, D. A., Iqbal, M., Maulidia, V., Arifin, A., Apriani, I., & Jati, D. R. (2020). POTENSI PEMANFAATAN LIMBAH SERABUT KELAPA (COCOFIBER) MENJADI POT SERABUT KELAPA (COCOPOT)(The Potential Utilization of Coconut Fiber Waste into Vase of Coconut Fiber (Cocopot)). *Jurnal Teknologi Lingkungan Lahan Basah*, 8(1), 39–48.
- Balau, Y., Manossoh, H., Runtu, T., Akuntansi, J., Sam, U., & Manado, R. (2019). Analisis Biaya Kualitas dan Biaya Pemasaran dalam Kaitannya dengan Tingkat Earning Before Interest and Tax (EBIT) (Studi Kasus pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Manado Cabang Tendeana). *Jurnal EMBA*, 7(3), 3538–3547.
- BPS. (2021). *Pendapatan Nasional Indonesia 2016-2022*.
- Deperiky, D., Santosa, S., ampuh Hadiguna, R., & Nofialdi, N. (2021). Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Bawang Merah di Nagari Alahan Panjang: Profil dan Identifikasi Masalah. *Jurnal Daya Saing*, 7(1), 73–80.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. (2021). Statistik perkebunan unggulan nasional. *Sekretariat Dirjend Perkebunan Kementerian Pertanian*, 1056 pp.
- Gunawan, I. (2013). Metode penelitian kualitatif. *Jakarta: Bumi Aksara*, 143, 32–49.
- Indriani, R., Darma, R., Musa, Y., Tenriawaru, A. N., & Arsyad, M. (2020). Policy design of cayenne pepper supply chain development. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 26(3), 499–506.
- ITCP Osaka. (2020). Laporan Analisis Intelijen Bisnis (COCO Coir, Cocofiber, Coco Peat). In *ITCP Osaka*.

- Kementan. (2021). *Melaju, Ekspor Serabut Kelapa ke Cina*. Wwww.Pertanian.Go.Id.
- Lokollo, E. M. (2012). *Bunga Rampai, Rantai Pasok Komoditas Pertanian Indonesia*.
- Prayogo, M. P. A., & Setiawan, E. (2018). *Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Dengan Metode Supply Chain Operations Reference (SCOR)(Studi Kasus: Ukm Jamu Bisma Sehat, Desa Nguter, Sukoharjo)*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Ratnasih Mukmini, & Adelia, R. (2018). Abstrak. *METAMORFOSIS | Jurnal Bahasa, Sastra Indonesia Dan Pengajarannya, 11, 19-27*.
- Supply Chain Council. (2012). Supply Chain Operations Reference Model : Revision 11.0. In *Apics* (Vol. 10, Issue 2).
- Suud, N. R., Indriani, R., & Bakari, Y. (2021). Kinerja manajemen rantai pasok kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, 17(1), 27-37*.
- Swastha, B. (2007). *Azas-azas marketing*.
- Van Der Vorst, J. G. A. J. (2005). Performance measurement in agrifood supply chain networks: an overview. *Quantifying the Agri-Food Supply Chain, 15, 13-24*.
- Yusanto, Y. (2020). Ragam Pendekatan Penelitian Kualitatif. *Journal of Scientific Communication (Jsc), 1(1)*.