

بیاد

---

Undang-Undang Republik Indonesia no. 19/2002 tentang Hak Cipta

Lingkup Hak Cipta

Pasal 2:

1. Hak Cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang telah berlaku.

Ketentuan Pidana

Pasal 72:

1. Barangsiapa dengan sengaja atau tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,- (lima milyar rupiah)
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

Dr. SUSANAWATI, S.P., M.P.

# Rantai Pasok Pertanian

Dilengkapi dengan Contoh Kasus  
Komoditas Bawang Merah



RANTAI PASOK PERTANIAN  
Dilengkapi dengan Contoh Kasus Komoditas Bawang Merah

Penulis Dr. SUSANAWATI, S.P., M.P.  
Editor AFINA NADIDA  
Layout JOKO SUPRIYANTO  
Desain Sampul JOKO SUPRIYANTO

Cetakan Pertama, UMY PRESS, Mei 2019  
LP3M UMY, 2019

Cetakan I  
LP3M Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
Jalan Brawijaya, Tamantirto, Kasihan, Bantul Yogyakarta 55183  
Jalan Lingkar Selatan Bantul Yogyakarta.  
Telp : 0274-387656 pesawat 159

Perpustakaan Nasional RI: Katalog Dalam Terbitan (KDT)  
Rantai Pasok Pertanian, Dilengkapi dengan Contoh Kasus Komoditas  
Bawang Merah  
Dr. Susanawati, S.P., M.P. cm, 84 hlm  
Yogyakarta, LP3M-UMY 2018

ISBN 978-602-5450-91-4



# Prakata

Assalamualaikum, wr.wb.

**R**antai pasok merupakan kegiatan dinamis yang meliputi aliran produk, uang dan informasi dalam tingkatan rantai pasok tersebut. Banyaknya pelaku yang terlibat dalam suatu rantai pasok kemungkinan menjadikan rantai pasok tersebut kinerjanya kurang baik karena setiap pelaku memiliki tingkat kepentingan masing-masing, sehingga menimbulkan persoalan dalam rantai pasok tersebut antara lain tidak lancarnya aliran produk, uang, dan informasi.

Rantai pasok produk pertanian berbeda dengan rantai pasok produk lainnya, karena adanya karakteristik produk pertanian itu sendiri. Buku ini disusun ditujukan untuk mahasiswa yang mengambil mata kuliah Rantai Pasok khususnya bidang pertanian dan peneliti pemula yang berminat terhadap Rantai Pasok Pertanian. Buku ini mengupas tentang rantai pasok produk pertanian yang dilengkapi dengan contoh-contoh komoditas. Isi buku ini diawali dengan karakteristik produk pertanian yang berbeda dengan produk lainnya, konsep rantai pasok, pemasaran pertanian, rantai pasok pertanian, dan rantai pasok pangan. Bagian akhir dari buku ini dilengkapi dengan contoh kasus komoditas bawang merah.

Alhamdulillah buku ini dapat hadir di tengah pembaca sekalian. Terima kasih kepada semua pihak atas dukungannya baik secara

langsung maupun tidak langsung. Secara khusus ucapan terima kasih yang tak terhingga penulis ucapkan kepada Dr. Jamhari, SP,MP; Prof. Dr. Ir. Masyhuri; dan Prof. Dr. Ir. Dwidjono Hadidarwanto, MS, yang telah memberikan bimbingan dan masukan, sehingga buku ini dapat terselesaikan. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada semua kolega di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Tak lupa penulis menyampaikan terima kasih kepada UMY Press yang telah menghadirkan buku ini di tengah-tengah pembaca.

Tidak ada gading yang tak retak, sehingga penulis menyadari bahwa buku ini jauh dari sempurna. Oleh karena itu, dengan senang hati dan terbuka penulis menerima kritik dan saran dari pembaca yang budiman. Kritik dan saran mohon disampaikan melalui email. Akhirnya, semoga buku ini dapat bermanfaat.

Wassalamualaikum, wr.wb.

Yogyakarta, Mei 2019

Penulis;

Susanawati

E-mail : susanawati@umy.ac.id

# Daftar Isi

Hlm. v	Prakata
Hlm. vii	DAFTAR ISI
Hlm. viii	DAFTAR TABEL
Hlm. x	DAFTAR GAMBAR
Hlm. 1	I. PENDAHULUAN
Hlm. 3	II. KARAKTERISTIK PRODUK PERTANIAN
Hlm. 6	III. RANTAI PASOK DAN MANAJEMEN RANTAI PASOK
Hlm. 6	3.1. Rantai Pasok ( <i>Supply chain</i> )
Hlm. 9	3.2. Manajemen Rantai Pasok ( <i>Supply Chain Management /SCM</i> )
Hlm. 11	IV. RANTAI PASOK PRODUK PERTANIAN
Hlm. 11	4.1 Struktur Rantai Pasok Produk Pertanian
Hlm. 13	4.2 Mekanisme Rantai Pasok Produk Pertanian
Hlm. 14	4.3 Kelembagaan Rantai Pasok Produk Pertanian
Hlm. 18	RANTAI PASOK PANGAN
Hlm. 26	VI. KASUS RANTAI PASOK KOMODITAS BAWANG MERAH DI PULAU JAWA
Hlm. 26	1. Sasaran Rantai Pasok
Hlm. 28	2. Struktur Hubungan Rantai Pasok Bawang Merah
Hlm. 38	3. Manajemen Rantai Pasok Bawang Merah
Hlm. 43	4. Sumberdaya Rantai Pasok Bawang Merah
Hlm. 47	5. Proses Bisnis Rantai Pasok Bawang Merah
Hlm. 89	DAFTAR PUSTAKA

# Daftar Tabel

Hlm. 49	Tabel 6. 1 Skor Aliran produk dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Petani Kabupaten Cirebon ke Konsumen Akhir di Jakarta
Hlm. 53	Tabel 6. 2 Skor Aliran Produk Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Petani Kabupaten Brebes ke Konsumen Akhir di Jakarta
Hlm. 55	Tabel 6. 3 Skor Aliran Produk Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Petani Kabupaten Nganjuk ke Konsumen Akhir di Jakarta
Hlm. 59	Tabel 6. 4 Skor Aliran Uang dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Konsumen Akhir Jakarta ke Petani di Kabupaten Cirebon
Hlm. 61	Tabel 6. 5 Skor Aliran Uang dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Konsumen Akhir di Jakarta ke Petani di Kabupaten Brebes
Hlm. 62	Tabel 6. 6 Skor Aliran Uang dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Konsumen Akhir Jakarta ke Petani di Kabupaten Nganjuk
Hlm. 64	Tabel 6. 7 Skor Aliran Informasi dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Petani di Kabupaten Cirebon ke Konsumen Akhir di Jakarta
Hlm. 66	Tabel 6. 8 Skor Aliran Informasi dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Petani di Kabupaten Brebes ke Konsumen Akhir di Jakarta
Hlm. 69	Tabel 6. 9 Skor Aliran Informasi dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Petani di Kabupaten Nganjuk ke Konsumen Akhir di Jakarta
Hlm. 74	Tabel 6. 10 Perbandingan Berpasangan Antar Kriteria Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta
Hlm. 75	Tabel 6. 11 Perbandingan Berpasangan Antar Sub Kriteria Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta
Hlm. 77	Tabel 6. 12 Hasil Sintesis Identifikasi Risiko Antar Pelaku Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta



Hlm. 78	Tabel 6. 13 Perbandingan Berpasangan Antar Kriteria Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta
Hlm. 79	Tabel 6. 14 Perbandingan Berpasangan Antar Sub Kriteria Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta
Hlm. 80	Tabel 6. 15 Penilaian Risiko Antar Pelaku Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta
Hlm. 84	Tabel 6. 16 Perbandingan Berpasangan Antar Kriteria Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta
Hlm. 85	Tabel 6. 17 Perbandingan Berpasangan Antar Sub Kriteria Dalam Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta
Hlm. 86	Tabel 6. 18 Penilaian Risiko Antar Pelaku Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta

# Daftar Gambar

Hlm. 8	Gambar 3. 1 Simplifikasi model rantai pasok dan 3 macam aliran yang dikelola
Hlm. 9	Gambar 3. 2 Model konfigurasi <i>supply chain</i> biskuit
Hlm. 13	Gambar 4. 1 Struktur Rantai Pasok Pertanian
Hlm. 19	Gambar 5. 1 Alur Rantai Pasok Pangan
Hlm. 21	Gambar 5. 2 Diagram Rantai Pasok dalam Perspektif <i>Food Supply Chain Networking</i>
Hlm. 21	Gambar 5. 3 Kerangka Rantai Pasok Berdasarkan FSCN
Hlm. 22	Gambar 5. 4 Siklus proses rantai pasok
Hlm. 29	Gambar 6. 1 Struktur hubungan rantai pasok bawang merah
Hlm. 47	Gambar 6. 2 Proses Bisnis Rantai Pasok Bawang Merah di Pulau Jawa
Hlm. 57	Gambar 6. 3 Aliran Produk Rantai Pasok Bawang Merah
Hlm. 63	Gambar 6. 4 Aliran Uang Rantai Pasok Bawang Merah
Hlm. 68	Gambar 6. 5 Aliran informasi rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa
Hlm. 73	Gambar 6. 6 Struktur hierarki pada rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta
Hlm. 77	Gambar 6. 7 Struktur hierarki pada rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta
Hlm. 83	Gambar 6. 8 Struktur Hierarki Pada Rantai Pasok Bawang Merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta

# 01

## Pendahuluan

**P**ertanian merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian nasional. Oleh karena itu, pembangunan ekonomi nasional abad ke-21 masih akan tetap berbasis pertanian secara luas. Pentingnya peran sektor pertanian dalam pembangunan nasional diantaranya sebagai penyerap tenaga kerja, menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB), sumber devisa, bahan baku industri, sumber pangan dan gizi, serta pendorong Bergeraknya sektor-sektor ekonomi lainnya. Dalam lingkungan yang lebih sempit, pembangunan pertanian diharapkan mampu meningkatkan akses masyarakat tani pada faktor produksi diantaranya sumber modal, teknologi, bibit unggul, pupuk dan sistem distribusi sehingga berdampak langsung dalam meningkatkan kesejahteraan (Saragih, 2011). Berkaitan dengan sistem distribusi, maka tidak bisa dilepaskan dari pemasaran pertanian.

Sebagai proses produksi yang komersial, maka pemasaran pertanian merupakan syarat mutlak yang diperlukan dalam pembangunan pertanian. Pemasaran pertanian dapat menciptakan nilai tambah melalui beberapa kegunaan seperti guna tempat, guna

waktu, dan guna bentuk. Dengan demikian pemasaran pertanian dianggap memberikan nilai tambah yang dapat dianggap sebagai kegiatan produksi. Pemasaran pertanian merupakan bagian ilmu pemasaran pada umumnya, tetapi dapat dianggap sebagai disiplin ilmu yang berdiri sendiri. Anggapan ini didasarkan pada karakteristik produk pertanian serta subyek dan obyek pemasaran pertanian itu sendiri (Sudiyono, 2004).

Salah satu konsep inti dalam pemasaran adalah rantai pasok. Rantai pasok untuk produk pertanian cukup kompleks. Sistem logistik produk pertanian memiliki karakteristik tertentu dan memerlukan penanganan khusus dan berbeda, karena dipengaruhi oleh sistem produksi, sifat produk, dan konsumen itu sendiri. Rantai pasok pertanian di Indonesia melibatkan banyak aktor, mulai dari petani sampai ke konsumen. Namun karena kurangnya sistem kolektif langsung dari para petani kecil, sehingga banyak pelaku dan transaksi yang harus dilalui terlebih dahulu, hal ini akhirnya berdampak pada harga hasil pertanian yang tinggi.

# 02

## Karakteristik Produk Pertanian

**S**ebelum mempelajari rantai pasok pertanian, perlu ditinjau terlebih dahulu karakteristik produk pertanian karena karakteristik yang dimiliki oleh produk pertanian akan membedakan rantai pasok produk pertanian dengan produk lainnya. Beberapa karakteristik produk pertanian antara lain :

1. Produksi beberapa produk pertanian bersifat musiman, sedangkan konsumsinya terjadi setiap saat sepanjang tahun. Oleh sebab itu komoditi pertanian perlu disimpan agar dapat tersedia setiap saat. Sebagai contoh, produksi bawang merah relatif banyak di musim kemarau dan relatif sedikit di musim penghujan. Agar bawang merah tersebut dapat tersedia sepanjang tahun, maka produksi yang berlebihan yang terjadi pada musim tersebut sebaiknya disimpan, misalnya oleh koperasi, agar dapat tersedia bagi konsumen pada setiap waktu. Dengan demikian untuk meningkatkan guna waktu harus dilakukan aktivitas penyimpanan yang membutuhkan biaya penyimpanan (*storage cost*).

2. Lokasi produksi pertanian seringkali terpisah jauh dari tempat konsumen. Agar produksi pertanian dapat bermanfaat konsumen, maka komoditi pertanian tersebut harus diangkut dari lokasi produsen ke lokasi konsumen. Sebagai contoh, salah satu sentra bawang merah adalah Brebes sedangkan salah satu lokasi konsumen adalah Jakarta. Agar bawang merah ini bermanfaat bagi konsumen di Jakarta, maka bawang merah yang ada di Brebes harus dipindah ke Jakarta.
3. Komoditi pertanian biasanya berupa bahan mentah. Agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen secara langsung, maka komoditi ini perlu dirubah. Misalnya konsumen mengkonsumsi bawang merah dalam bentuk bawang goreng. Dengan demikian untuk meningkatkan guna bentuk harus dilakukan pengolahan, yang membutuhkan biaya pengolahan (*processing cost*).
4. Komoditas pertanian yang sudah mengalami peningkatan guna waktu, tempat, dan bentuk ini baru bisa memenuhi kebutuhan konsumen, apabila sudah terjadi pemindahan hak milik dari produsen ataupun pelaku pemasaran kepada konsumen. Agar terjadi pemindahan hak milik ini harus dilakukan transaksi yang membutuhkan biaya transaksi (*transaction cost*).
5. Produk pertanian mudah rusak (*perishability*), hal ini disebabkan oleh rendahnya kualitas pasca panen, kandungan air yang relatif tinggi, dan faktor-faktor lain yang melekat dengan karakteristik biologis fisiologis produk agronomi itu sendiri. Akibat mudah rusak, maka produk pertanian harus secepatnya dikonsumsi atau diolah serta membutuhkan pengawasan.
6. Dalam melakukan aktivitas penjualan maupun pembelian produk pertanian, penjual dan pembeli dihadapkan pada berbagai tingkat *grade* barang, tetapi secara umum produk pertanian dapat dikatakan homogen.
7. Penawaran produknya relatif kecil. Secara perorangan petani pada umumnya suplier kecil yang tidak memiliki posisi tawar dalam menentukan harga. Akibatnya penetapan harga umumnya dikuasai oleh pelaku pasar lain.
8. Kualitas produk pertanian cenderung tidak seragam, misalnya ukuran, kematangan, kesegaran, bentuk, dan lain-lain.
9. Produk pertanian memakan banyak tempat (*bulky*) sehingga memerlukan ruang dan biaya penyimpanan yang relatif besar, biaya pengangkutan mahal, harga produk relatif sangat kecil dibandingkan dengan volumenya, dan biaya pemasaran sering kali jauh lebih besar secara proporsional dibandingkan dengan biaya produksinya.
10. Produk pertanian tergantung pada alam hal ini ditunjukkan oleh produk hasil pertanian yang bersifat spesifik dalam kaitannya dengan faktor klimatologi. Seluruh aspek alamiah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap produk hasil pertanian. Produk tertentu hanya dapat ditanam pada kondisi alam tertentu dan dipanen hanya pada musim-musim tertentu. Perubahan kondisi alam di luar kecenderungan alamiahnya berakibat pada kegagalan panen.

11. Produk pertanian bersifat substitusi satu sama lain. Kebutuhan akan satu jenis produk hasil pertanian jika tidak tersedia maka dapat digantikan dengan jenis produk yang lain.
12. Rasio biaya tetap dan biaya variabel secara langsung berpengaruh terhadap respon penawaran produsen, yaitu mengenai *slope* dan posisi kurva penawaran pasar.

## Soal:

1. Mengapa perlu mempelajari karakter produk pertanian sebelum rantai pasok pertanian?
2. Apa akibatnya jika produk pertanian bersifat musiman ?
3. Mengapa produk pertanian perlu diolah?
4. Produk pertanian bersifat substitusi satu sama lainnya. Sebutkan contohnya!
5. Jelaskan yang dimaksud dengan *perishability* untuk produk pertanian!

# 03

## Rantai Pasok Dan Manajemen Rantai Pasok

### 3.1. RANTAI PASOK (*SUPPLY CHAIN*)

**R**antai pasok merupakan salah satu konsep inti pemasaran. Beberapa definisi *supply chain* telah banyak dikemukakan oleh para ahli, antara lain Lambert dan Cooper (1998) mendefinisikan rantai pasok sebagai integrasi bisnis proses utama dari pengguna akhir melalui pemasok asli yang menyediakan produk, layanan dan informasi yang menambah nilai bagi pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya. Indrajit dan Djokopranoto (2003), memberikan pengertian rantai pasok sebagai suatu sistem tempat organisasi menyalurkan produk dan jasanya kepada para konsumennya. Rantai pasok juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama, yaitu sebaik mungkin dalam menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran produk dan jasa tersebut. Dalam analisis rantai pasok penekanannya adalah pada cara barang berpindah dari produsen kepada konsumen, pertukaran pembayaran kredit dan modal di antara pelaku rantai pasok, sinyal harga, perilaku harga, nilai tambah, inseminasi teknologi, serta aliran informasi pada rantai pasok tersebut.

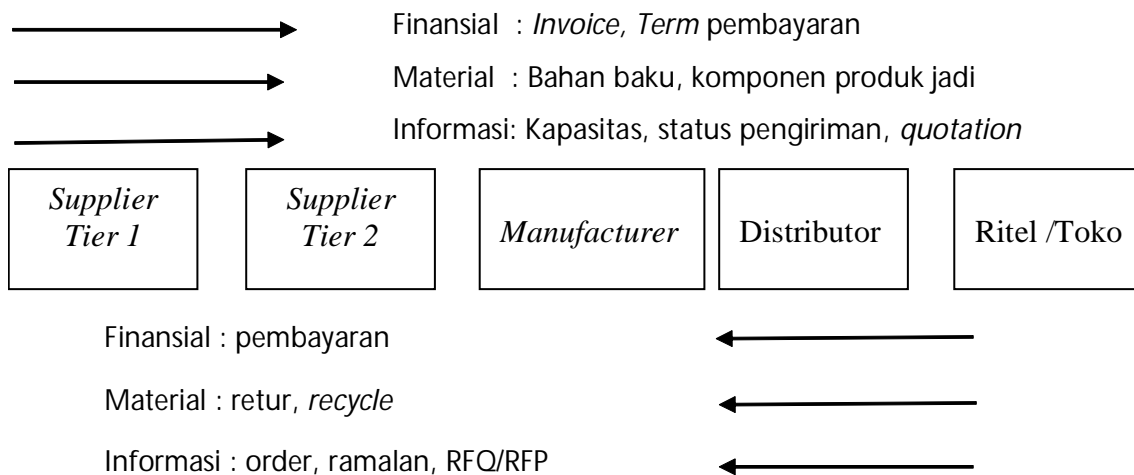


Chopra dan Meidl (2004), menyatakan bahwa rantai pasok merupakan kegiatan dinamis dan meliputi aliran informasi, produk, dan uang dalam suatu tingkatan rantai pasok tersebut. Dalam sebuah rantai pasok terdapat pihak-pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung. Pihak-pihak tersebut termasuk manufaktur, pemasok, transportasi, gudang, pengecer, dan pelanggan. Vorst (2004) mengemukakan bahwa rantai pasok merupakan sejumlah aktivitas fisik dan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aliran bahan dan informasi serta aliran uang. Dalam rantai pasok tidak hanya terdiri dari manufaktur dan pemasok saja, tetapi juga tergantung transportasi, gudang, pengecer, dan konsumen. Penekanan dalam rantai pasok adalah pada aliran bahan dan informasi.

Pujawan dan Mahendrawati (2010) mendefinisikan rantai pasok sebagai jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya termasuk *supplier*, pabrik, distributor, toko atau ritel, serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik. Pada suatu rantai pasok biasanya ada tiga macam aliran yang harus dikelola yaitu (1) adalah aliran barang yang mengalir dari hulu ke hilir, (2) aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu, dan (3) aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya.

Levi, *et al.* (2000), mengemukakan bahwa sistem rantai pasok adalah sebuah pendekatan yang digunakan untuk efisiensi secara integral antara pemasok, pengolah, gudang, dan konsumen akhir sehingga barang atau jasa diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, lokasi yang tepat, dan pada waktu yang tepat dengan tujuan meminimalkan biaya ketika terdapat permintaan terhadap kepuasan konsumen. Levi, *et al.* (2000), mengemukakan bahwa sistem rantai pasok adalah sebuah pendekatan yang digunakan untuk efisiensi secara integral antara pemasok, pengolah, gudang, dan konsumen akhir sehingga barang atau jasa diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, lokasi yang tepat, dan pada waktu yang tepat dengan tujuan meminimalkan biaya ketika terdapat permintaan terhadap kepuasan konsumen.

Berdasarkan beberapa definisi rantai pasok diatas, maka dalam suatu rantai pasok biasanya ada tiga macam aliran yang harus dikelola. Pertama adalah aliran barang yang mengalir dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*). Contohnya adalah bahan baku yang dikirim dari *supplier* ke pabrik. Setelah produk selesai diproduksi, mereka dikirim ke distributor, lalu ke pengecer atau ritel, kemudian ke pemakai akhir. Kedua adalah aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu. Ketiga adalah aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya. Informasi tentang ketersediaan kapasitas produksi yang dimiliki oleh *supplier* juga sering dibutuhkan oleh pabrik. Informasi tentang status pengiriman bahan baku sering dibutuhkan oleh perusahaan yang mengirim maupun yang akan menerima. Perusahaan pengepakan harus membagi informasi seperti ini supaya pihak-pihak yang berkepentingan bisa memonitor untuk perencanaan yang lebih akurat. Gambar 4.1. memberikan ilustrasi konseptual sebuah rantai pasok atau *supply chain*.

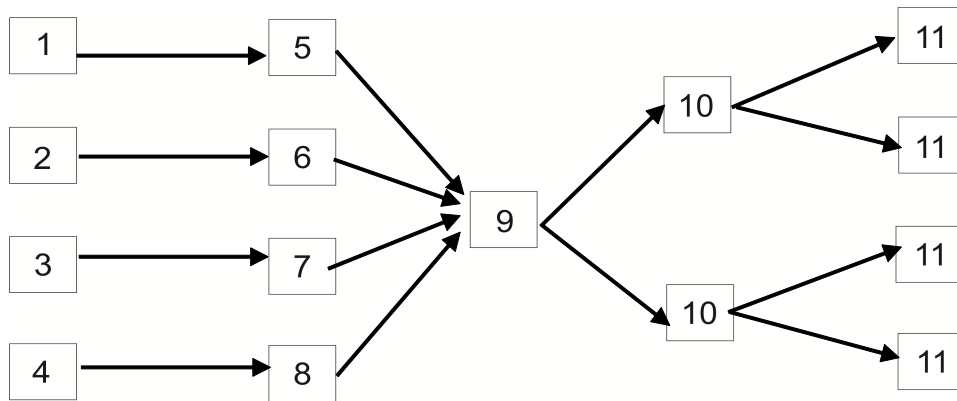


GAMBAR 3. 1. SIMPLIFIKASI MODEL RANTAI PASOK DAN 3 MACAM ALIRAN YANG DIKELOLA  
 Sumber: Pujawan dan Mahendrawati (2010)

Dalam kondisi yang nyata di lapangan, rantai pasok tidak sesederhana seperti di atas. Model serial seperti diatas terlalu sederhana untuk menggambarkan keadaan yang sesungguhnya. Guna menciptakan pemahaman yang lebih kontekstual mari kita ambil contoh sebuah produk sederhana : biskuit kaleng. Perusahaan apa saja yang terlibat dalam pembuatan biskuit kaleng sehingga bisa dibeli oleh konsumen di supermarket? Setidaknya terdapat pihak-pihak yang terlibat seperti berikut ini :

1. Perusahaan penghasil gandum
2. Perusahaan penghasil tebu
3. Perusahaan penghasil garam
4. Perusahaan penghasil aluminium
5. Perusahaan pabrik tepung terigu
6. Perusahaan pabrik gula
7. Distributor garam
8. Perusahaan pabrik kaleng
9. Perusahaan pabrik biskuit
10. Distributor biskuit
11. Supermarket
12. Perusahaan jasa transportasi dan pergudangan

Gambar 3.2. menunjukkan skema hubungan semua perusahaan-perusahaan tersebut. Perusahaan melakukan tugas masing-masing dengan tujuan untuk memuaskan konsumen akhir. Pada hakekatnya perusahaan tersebut membentuk sebuah jaringan yang bukan sekedar rantai dimana orang lebih suka menyebut rantai pasok dengan *supply network*. Orang Indonesia terkadang sering menerjemahkan *supply chain* dengan rantai pasok.



GAMBAR 3. 2 MODEL KONFIGURASI SUPPLY CHAIN BISKUIT  
 Sumber: Pujawan dan Mahendrawati (2010)

### 3.2. MANAJEMEN RANTAI PASOK (SCM)

Istilah SCM pertama kali dikemukakan oleh Oliver dan Weber pada tahun 1982. Apabila *supply chain* adalah jaringan fisiknya, yaitu perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam supplier bahan baku, memproduksi barang, dan mengirimkan ke konsumen akhir, SCM merupakan metode, alat, atau pendekatan pengelolaannya. Namun SCM menghendaki pendekatan atau metode yang terintegrasi dengan semangat kolaborasi. Ada beberapa definisi SCM, seperti dari *the Council of Logistics Management* yang menyatakan bahwa konsep mengenai: *SCM is the systematic, strategic coordination of the traditional business function within a particular company and across business within the supply chain for the purpose of improving the long-term performance of the individual company and the supply chain as a whole.*

*Supply chain* manajemen tidak hanya berorientasi pada eksternal yang berhubungan dengan perusahaan-perusahaan *partner*. Mengapa perlu koordinasi dan kolaborasi antar perusahaan pada rantai pasok? Karena perusahaan-perusahaan yang berada pada suatu rantai pasok selalu ingin memberikan kepuasan pada konsumen akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut harus bekerjasama agar menghasilkan produk yang murah, mengirimkannya tepat waktu dengan kualitas yang baik. Hanya dengan kerjasama antara elemen-elemen pada rantai pasok tujuan tersebut bisa dicapai. Oleh karena itu, tepat jika banyak orang mengatakan persaingan dewasa ini bukan lagi antara perusahaan dengan perusahaan lainnya, tetapi antara rantai pasok yang satu dengan rantai pasok yang lainnya (Pujawan dan Mahendrawati, 2010).

Semangat kolaborasi dan koordinasi juga didasari oleh kesadaran bahwa kuatnya sebuah rantai pasok tergantung pada kekuatan seluruh elemen yang ada di dalamnya. Sebuah pabrik yang sehat dan efisien tidak akan banyak berarti apabila *supliernya* tidak mampu menghasilkan bahan baku yang berkualitas atau tidak mampu memenuhi pengiriman tepat waktu. Ada benarnya perkataan orang bahwa *" a supply chain is as strong as it's weakest link"*. Jadi dalam rantai pasok pabrik perlu memberikan bantuan teknis dan manajerial terhadap *supplier* karena pada akhirnya ini akan menciptakan kemampuan bersaing keseluruhan rantai pasok.

Hubungan antar perusahaan dalam sebuah rantai pasok idealnya dapat berlangsung jangka panjang. Hubungan jangka panjang tersebut memungkinkan semua pihak dapat menciptakan kepercayaan serta efisiensi. Efisiensi dapat tercapai karena dalam jangka panjang memungkinkan terjadinya pengurangan biaya-biaya untuk mendapatkan *partner* baru. Perlu menjadi catatan bahwa orientasi jangka panjang dalam rantai pasok di lapangan tetap diinterpretasikan secara fleksibel. Dalam lingkungan perusahaan yang semakin dinamis ukuran “jangka panjang” berlaku sangat relatif.

Pujawan dan Mahendrawati (2010) mengemukakan bahwa SCM tidak identik dengan software, tetapi banyak software dapat digunakan sebagai alat untuk membantu mengelola rantai pasok. Pada intinya semua perusahaan di Indonesia sudah memiliki metode untuk mengelola rantai pasok mereka, namun tidak semua menerapkannya dengan integratif dan kolaboratif.

SCM pada dasarnya mencakup lingkup pekerjaan dan tanggung jawab yang luas. Apabila kembali ke definisi *supply chain* dan *supply chain management*, maka secara umum dapat dikatakan bahwa semua kegiatan yang terkait dengan aliran barang, informasi, dan uang di sepanjang *supply chain* adalah kegiatan-kegiatan dalam cakupan SCM. Kebanyakan akademisi maupun praktisi menggolongkan mereka yang ada pada kegiatan mengelola aliran barang dan informasi adalah kegiatan-kegiatan inti SCM. Jika mengacu pada perusahaan manufaktur, maka kegiatan SCM dapat digolongkan menjadi :

1. Kegiatan merancang produk (*product development*)
2. Kegiatan mendapatkan bahan baku (*procurement, purchasing, atau supply*)
3. Kegiatan merancang produksi dan persediaan (*planning & control*)
4. Kegiatan melakukan produksi (*production*)
5. Kegiatan melakukan pengiriman/distribusi (*distribution*)
6. Kegiatan pengelolaan pengembalian produk/barang (*return*)

Keenam klasifikasi di atas biasanya tercermin dalam bentuk pembagian departemen atau divisi pada perusahaan manufaktur. Pembagian tersebut sering dinamakan *functional division* karena mereka dikelompokkan sesuai dengan fungsinya. Umumnya sebuah perusahaan manufaktur akan memiliki bagian pengembangan produk, bagian pembelian atau pengadaan, bagian produksi, bagian perencanaan produksi, dan bagian pengiriman atau distribusi produk jadi.

## Soal:

1. Apa yang dimaksud dengan rantai pasok?
2. Sebutkan dan jelaskan tiga jenis aliran yang dikelola dalam rantai pasok!
3. Apa yang dimaksud dengan manajemen rantai pasok?
4. Jelaskan perbedaan rantai pasok dan manajemen rantai pasok!

# 04

## Rantai Pasok Produk Pertanian

**R**antai pasok produk pertanian cukup khas karena karakteristik produk pertanian yang sangat sensitif terhadap waktu. Karakteristik produk-produk pertanian yang sangat khas menyebabkan kompleksitas masalah rantai pasok menjadi meningkat. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan, transportasi, dan komponen rantai pasok lainnya perlu dirancang dengan memperhatikan karakteristik tersebut (Marimin, 2013).

### 4.1 STRUKTUR RANTAI PASOK PRODUK PERTANIAN

Beberapa pemain utama yang merupakan pelaku-pelaku dalam rantai pasok pertanian dan mempunyai kepentingan yang sama terdiri dari pemasok, produsen, distributor, pengecer, dan konsumen. Indrajit dan Djokopranoto (2002) dalam Marimin (2013) menyatakan hubungan organisasi setiap pelaku pada sebuah rantai pasok adalah:

- a. Rantai 1 adalah *supplier*

Jaringan berawal dari sini, yang merupakan sumber penyedia bahan pertama, dimana rata-rata penyaluran barang akan dimulai. Bahan pertama dapat berbentuk bahan baku, bahan mentah, bahan

penolong, bahan dagangan, dan suku cadang. Jumlah pemasok dapat banyak atau sedikit. Pemasok dalam rantai pasok pertanian dapat berupa produsen dan tengkulak. Produsen merupakan para petani baik secara individu atau bergabung dalam kelompok tani. Tengkulak merupakan pedagang yang mengumpulkan produk-produk pertanian dari petani untuk dijual lagi dengan harga yang lebih tinggi. Produsen dapat berperan sebagai pemasok untuk tengkulak atau langsung sebagai pemasok bagi manufaktur.

b. Rantai 1-2 adalah *supplier* ke manufaktur.

Manufaktur melakukan pekerjaan membuat, membubrikasi, meng-*assembling*, merakit, mengkonversikan, ataupun menyelesaikan barang. Pada rantai pasok pertanian, manufaktur adalah pengolah produk pertanian yang sehingga produk pertanian tersebut memiliki nilai tambah. Konsep *supplier partnering* antara manufaktur dengan pemasok berpotensi menguntungkan kedua belah pihak. Melalui konsep tersebut, manufaktur dapat memiliki perjanjian atau kontrak dengan *supplier*, sehingga memiliki kepastian untuk harga produk untuk petani sebagai *supplier* dan kepastian kuantitas serta kualitas untuk manufaktur.

c. Rantai 1-2-3 yaitu *supplier* ke manufaktur ke distributor.

Produk yang sudah jadi dari manufaktur akan disalurkan ke pelanggan. Walaupun terdapat berbagai cara untuk menyalurkan produk kepada pelanggan, yang umum adalah melalui distributor yang ditempuh dengan rantai pasok. Barang dari perusahaan melalui gudangnya akan disalurkan ke gudang distributor dalam jumlah besar dan pedagang besar akan menyalurkan ke pengecer dalam jumlah yang lebih kecil. Pada umumnya manufaktur sudah memiliki bagian distribusi dalam perusahaannya sendiri, tetapi ada juga manufaktur yang menggunakan jasa distributor di luar perusahaannya.

d. Rantai 1-2-3-4 yaitu *supplier* ke manufaktur ke distributor ke ritel.

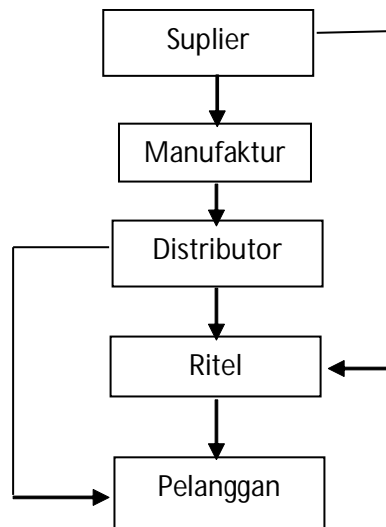
Pedagang besar biasanya memiliki fasilitas gudang sendiri atau menyewa dari pihak lain. Gudang tersebut digunakan untuk menyimpan barang sebelum disalurkan ke pedagang pengecer. Pada rantai tersebut dapat dilakukan penghematan dalam bentuk *inventory* dan biaya gudang, dengan cara mendesain kembali pola pengiriman barang baik dari gudang manufaktur maupun ke pengecer. Dalam rantai pasok produk pertanian, pedagang besar selaku distributor akan memasok produk pertanian kepada pedagang pengecer di pasar tradisional maupun pasar swalayan.

e. Rantai 1-2-3-4-5 yaitu *supplier* ke manufaktur ke distributor ke ritel ke pelanggan.

Pedangan pengecer menawarkan barang ke pelanggan atau pembeli. Rantai pasok baru benar-benar berhenti ketika barang tiba pada pemakai langsung atau konsumen akhir.

Struktur rantai pasok pertanian memiliki keunikan, atau kekhasan tersendiri yang tidak harus selalu mengikuti urutan rantai di atas. Petani dapat langsung menjual hasil pertaniannya langsung ke pasar selaku ritel, sehingga memutus pelaku tengkulak, manufaktur, dan distributor. Manufaktur juga tidak harus memasok produknya melalui distributor ke ritel tetapi dapat langsung ke

pelanggan. Pelanggan di sini biasanya berupa restoran, rumah sakit, ataupun hotel. Manufaktur banyak menggunakan jasa eksportir selaku distributor untuk memasarkan produknya ke pelanggan untuk pasar internasional. Struktur rantai pasok produk pertanian dapat dilihat pada Gambar 4.1.



GAMBAR 4. 1 STRUKTUR RANTAI PASOK PERTANIAN  
 Sumber : Marimin, dkk (2013)

#### 4.2 MEKANISME RANTAI PASOK PRODUK PERTANIAN

Mekanisme rantai pasok produk pertanian secara alami dibentuk oleh para pelaku rantai pasok itu sendiri. Pada negara sedang berkembang seperti Indonesia, mekanisme rantai pasok produk pertanian dicirikan dengan lemahnya produk pertanian dan komposisi pasar. Kedua hal tersebut akan menentukan mekanisme rantai pasok yang berlangsung. Adanya kelemahan-kelemahan produk pertanian, misalnya mudah rusak, musiman, jumlah yang banyak dengan nilai yang relatif kecil, tidak seragam, dan lain-lain akan mempengaruhi mekanisme pemasaran seringkali menyebabkan fluktuasi harga yang tentu saja merugikan pihak petani selaku produsen.

Menurut Marimin (2013) mekanisme rantai pasok produk pertanian dapat bersifat tradisional ataupun modern. Mekanisme tradisional adalah petani menjual produknya langsung ke pasar atau lewat tengkulak, dan tengkulak yang akan menjualnya ke pasar tradisional dan pasar swalayan. Keberadaan tengkulak sebagai perantara bisa dipandang sebagai seluruh kemudahan ataupun sebuah kerugian untuk petani. Para tengkulak akan mendatangi petani dan membeli hasil panennya, dengan begitu petani tidak perlu susah-susah memasarkan produknya. Hal ini biasa terjadi pada petani kecil yang hasil panennya tidak terlalu besar. Namun, para tengkulak sering menetapkan harga sendiri sesuai keinginan mereka yang biasanya jauh dibawah harga standar. Mekanisme rantai pasok seperti ini membuat petani berada dalam posisi yang lemah karena tengkulak akan mengambil marjin yang besar, sehingga untung yang diterima petani

kecil, apalagi jika dilihat karakteristik produk pertanian mudah rusak dan bersifat musiman.

Mekanisme rantai pasok modern terbentuk oleh beberapa hal, antara lain dalam rangka mengatasi kelemahan karakteristik dari produk pertanian, meningkatkan kesejahteraan petani dari sisi ekonomi dan sosial, meningkatnya permintaan kebutuhan pelanggan akan produk yang berkualitas, dan memperluas pangsa pasar yang ada. Hal ini menyebabkan bertambahnya para pelaku rantai pasok seperti adanya manufaktur yang mengolah produk pertanian, sehingga memiliki nilai tambah, pasar swalayan yang memiliki kelengkapan *cool storage*, sehingga produk yang dijual lebih tahan lama dan terjamin kualitasnya, jasa distributor atau pedagang besar yang tidak hanya mendistribusikan produk di pasar lokal tapi juga pasar internasional, dan terbentuknya kelompok-kelompok tani yang memiliki kemitraan dengan para pelaku rantai pasok yang lain. Pada rantai pasok modern, petani sebagai produsen dan pemasok pertama produk pertanian membentuk kemitraan berdasarkan perjanjian atau kontrak dengan manufaktur, eksportir, atau langsung dengan pasar sebagai ritel, sehingga petani memiliki posisi tawar yang baik. Perjanjian atau kontrak antara petani dengan mitra berdampak baik untuk keduanya. Petani mendapatkan kepastian pembelian hasil panennya dengan harga yang telah disepakati, dan mitra mendapatkan produk pertanian yang memiliki spesifikasi mutu yang telah disepakati juga. Mekanisme ini tidak hanya memacu petani untuk terus meningkatkan mutu hasil pertaniannya, tapi juga memacu para pelaku rantai pasok yang lain seperti manufaktur, distributor, dan ritel untuk menjamin kualitas produk yang diinginkan oleh pasar, sehingga produk diterima konsumen baik lokal maupun mancanegara.

#### 4.3 KELEMBAGAAN RANTAI PASOK PRODUK PERTANIAN

Kelembagaan rantai pasok merupakan hubungan manajemen atau sistem kerja sistematis dan saling mendukung di antara beberapa lembaga kemitraan rantai pasok suatu komoditas dalam rangka mencapai satu atau lebih tujuan yang menguntungkan semua pihak yang ada di dalam kelembagaan rantai pasok itu sendiri dan keuntungan bagi pihak-pihak di luar kelembagaan tersebut. Komponen dari suatu kelembagaan rantai pasok meliputi pelaku dan seluruh rantai pasok, mekanisme yang berlaku, pola interaksi antar pelaku, dan dampaknya bagi pengembangan usaha suatu komoditas maupun bagi peningkatan kesejahteraan pelaku pada rantai pasok tersebut (Marimin, dkk, 2013).

Bentuk kelembagaan rantai pasok produk pertanian semakin beragam dengan adanya pasar tradisional dan modern seperti *minimarket*, *supermarket*, dan *departement store*, juga adanya konsumen institusional seperti hotel, restoran, rumah sakit, serta industri pengolahan. Bentuk kelembagaan rantai pasok pertanian yang dinamis ini akan menimbulkan persaingan. Persaingan tersebut dapat membawa hasil yang positif selama dipandang sebagai suatu tantangan bagi pelaku rantai pasok yang tergabung dalam lembaga yang memasarkan produknya, sehingga meningkatkan kinerja dan prestasi lembaga tersebut.



Dalam perkembangannya, bentuk kelembagaan rantai pasok pertanian terdiri dari dari pola perdagangan umum dan pola kemitraan. Pola perdagangan umum melibatkan berbagai pelaku tataniaga yang umum ditemukan di banyak lokasi, antara lain petani baik secara individu atau kelompok dan pedagang baik yang berada di sentra produksi atau pedagang besar yang ada di pusat konsumsi di kota. Misalnya, petani menjual hasil pertaniannya kepada pedagang pengepul yang berada di sentra produksi dan pedangan pengepul bisa menjual lagi ke pedangan besar atau langsung memasok ke pasar-pasar tujuan. Ikatan antara petani dan pedangan umumnya ikatan langganan baik tanpa adanya kontrak perjanjian yang mengikat antara kedua sehingga hanya mengandalkan kepercayaan. Petani dan pedagang pada pola ini juga sering melakukan ikatan modal, petani melakukan peminjaman kepada pedangan pengumpul untuk kebutuhan pembiayaan usaha taninya dengan penggunaan bunga. Namun, petani berkewajiban menjual hasil panennya kepada pedangan tersebut. Pedang memasok produk yang kualitas bagus ke pasar-pasar induk dan *supplier* swalayan, untuk produk yang kualitas kurang bagus dijual di pasar-pasar tradisional (Marimin, dkk, 2013).

Pola kelembagaan kemitraan rantai pasok merupakan hubungan kerja di antara beberapa pelaku rantai yang menggunakan mekanisme perjanjian atau kontrak tertulis dalam jangka waktu tertentu. Perjanjian tersebut berisi kesepakatan-kesepakatan tentang hak dan kewajiban pihak-pihak yang terlibat. Pola kemitraan rantai pasok pertanian yang umum dilakukan oleh petani antara lain kemitraan petani dengan KUD (Koperasi Unit Desa) atau asosiasi tani dan petani dengan manufaktur atau pengolah. Gambaran kesepakatan kemitraan rantai pasok yang umum terjadi antar petani secara individu dengan KUD atau asosiasi tani adalah sebagai berikut, dari pihak KUD/Asosiasi Tani berkewajiban (1) bersedia meminjamkan modal kerja untuk petani mitra, (2) menyediakan *input* pertanian sesuai kebutuhan petani mitra, (3) menampung dan memasakan hasil panen petani mitra. Sementara itu, petani berkewajiban (1) melakukan budidaya secara baik, (2) melaporkan jadwal kegiatan saat tanam dan panen dilakukan dan (3) menyerahkan seluruh hasil produksinya ke KUD atau asosiasi tani. Dalam kerja sama ini, tidak dilakukan kontrak harga, tetapi harga mengikuti permintaan pasar.

Pola kemitraan antara petani dengan manufaktur tidak jauh berbeda dengan kemitraan antara petani dengan KUD/Asosiasi Tani, tetapi terdapat beberapa tambahan kesepakatan antara lain terdapat kesepakatan dalam penentuan luas area penanaman komoditas atau produk pada masing-masing petani, kesepakatan tentang jenis atau produk pada masing-masing petani, kesepakatan tentang jenis atau varietas komoditas yang akan ditanam, pengaturan tentang jadwal tanam dan jadwal panen antar petani dan antar area, pengadaan sarana produksi (bibit, pupuk, obat-obatan) tapi tidak semua manufaktur melakukan ini, terdapat kesepakatan harga antar petani dengan manufaktur. Harga ditentukan secara kontrak melalui proses negosiasi sebelum tanam. Petani menentukan harga didasarkan atas biaya pokok usaha tani dan ekspektasi keuntungan yang diinginkan. Sementara itu, perusahaan melakukan perhitungan berdasarkan

biaya pokok pengolahan dan melakukan perbandingan dengan harga impor. Biasanya harga yang didapat petani lebih besar dari harga pasar, dan harga yang didapat perusahaan lebih rendah dibanding harga impor sehingga terjadilah kesepakatan. Di samping itu, juga terdapat kesepakatan spesifikasi mutu produk yang dihasilkan petani yang akan diserahkan ke manufaktur.

Kemitraan juga terjadi antara manufaktur dengan distributor atau asosiasi tani dengan distributor. Distributor di sini selaku *supplier* untuk *retail* modern seperti *supermarket*, *supplier* untuk konsumen institusional seperti hotel, restoran, rumah sakit, *supplier* untuk konsumen luar negeri atau *supplier* untuk industri pengolahan. Dengan begitu, distributor juga melakukan kemitraan dengan *retail* dan pelanggan di atas. Produk pertanian yang dipasok oleh distributor adalah produk yang sudah mengalami tahap penanganan pascapanen seperti penyortiran, *grading*, pengemasan, dan pelabelan. Tahap penanganan pascapanen ini bisa dilakukan oleh manufaktur atau distributor. Hal ini untuk menjamin mutu produk tetap dalam kondisi prima sampai ke tangan konsumen dan meningkatkan daya saing produk. Kemitraan antara asosiasi tani atau manufaktur dengan distributor melakukan kesepakatan dalam hal jumlah pasok, jadwal pasok, sistem pembayaran (*cash* atau kredit) dan sistem pemberian komisi. Begitu juga kesepakatan kemitraan yang dilakukan oleh distributor dengan pelanggannya.

Keberhasilan kelembagaan rantai pasok komoditas pertanian tergantung dari sejauh mana pihak-pihak yang terlibat di dalamnya mampu menerapkan kunci sukses (*key success factor*) yang melandasi setiap aktivitas didalam kelembagaan tersebut. Kunci sukses ini teridentifikasi melalui penelurusan yang detail dari setiap aktivitas di dalam rantai pasok. Kunci sukses tersebut menurut Marimin, dkk (2013) adalah:

1. Trust Building

Kepercayaan anggota rantai pasok mampu mendukung kelancaran aktivitas rantai, seperti kelancaran transaksi penjualan, distribusi produk dan distribusi informasi pasar. Untuk membangun kepercayaan pihak-pihak yang terlibat, dapat dilakukan dengan membuat kesepakatan. Apabila kesepakatan tersebut dijalankan dengan baik melalui manajemen yang transparan, maka pihak-pihak yang bekerja sama dapat fokus menjalankan tanggung jawabnya sesuai dengan perannya. Dengan demikian, *trust building* dapat menciptakan suatu rantai pasok yang kuat.

2. Koordinasi dan Kerjasama

Koordinasi di antar anggota rantai pasok adalah sangat penting guna mewujudkan kelancaran rantai pasok, ketepatan pasok bunga mulai dari produsen hingga ke *retail*, dan tercapainya tujuan rantai pasok. Koordinasi yang ada saat ini umumnya hanya sebatas hubungan transaksi mengenai jenis dan kuantitas pesanan, dan bukan koordinasi dalam bentuk perencanaan. Koordinasi perencanaan memungkinkan terjadinya transparansi informasi pasar mulai dari *retail* hingga ke produsen, untuk mengurangi resiko kesalahan pasok atau resiko lainnya seperti *bullwhip effect*. Untuk itu, agar koordinasi di antara anggota rantai pasok dapat berjalan dengan baik dan lancar,

perlu diwujudkan hubungan kerja sama di antara anggota rantai pasok tersebut. Selain memudahkan koordinasi, keuntungan yang lain adalah dapat meningkatkan *channel* suplai dan *channel* pasar bagi anggota rantai pasok sehingga menyebabkan rantai pasok menjadi lebih fleksibel dan dinamis.

### 3. Kemudahan Akses Pembiayaan

Akses pembiayaan yang mudah disertai dengan administratif yang tidak berbelit akan memudahkan pihak-pihak dalam rantai pasok untuk mengembangkan usahanya. Dengan mapannya akses pembiayaan tersebut, diharapkan pengembangan usaha dibidang agribisnis ini dapat berkembang dengan baik, baik peningkatan secara kualitas maupun secara kuantitas sehingga dapat mengikuti permintaan pasar yang terus meningkat dari tahun ke tahun.

### 4. Dukungan Pemerintah

Peran pemerintah sebagai fasilitator, regulator, dan motivator sangat penting dalam mewujudkan iklim usaha yang kondusif dan struktur rantai pasok yang mapan. Distribusi informasi pasar yang disediakan oleh pemerintah, kebijakan-kebijakan yang mengatur rantai pasok komoditas pertanian, penyediaan infrastruktur yang memadai, pendampingan dan pembinaan oleh PPL (Petugas Penyuluh Lapangan) ahli di bidang komoditas pertanian serta pengadaan pameran/ekshibisi produk pertanian dapat meningkatkan daya saing rantai pasoknya.

## Soal:

1. Mengapa rantai pasok produk pertanian memiliki kekhasan tersendiri?
2. Jelaskan perbedaan mekanisme rantai pasok tradisional dan modern!
3. Apa yang dimaksud dengan kelembagaan dalam rantai pasok pertanian!
4. Bentuk kelembagaan pada rantai pasok pertanian meliputi pola perdagangan umum dan pola kemitraan. Jelaskan perbedaan keduanya!
5. Mengapa dukungan pemerintah penting dalam mewujudkan sebuah rantai pasok yang mapan?

# 05

## Rantai Pasok Pangan

**R**antai pasok pangan berbeda dengan rantai pasok produk dan jasa lainnya. Perbedaan mendasar antara rantai pasok pangan dengan rantai pasok lainnya adalah perubahan yang terus menerus dan signifikan terhadap kualitas produk pangan di seluruh rantai pasok hingga pada titik akhir, produk tersebut dikonsumsi. Dalam rantai pasok pangan Gambar 5.1, pangan (produk) bergerak mengalir secara berkesinambungan dari produsen ke konsumen melalui proses produksi, pengolahan, distribusi, ritel, dan konsumen, dengan demikian pangan mengalir dari petani ke konsumen (*from farm to table*). Selain itu, khusus untuk produk pangan yang mudah rusak atau busuk, risiko dalam menghasilkan limbah/kerugian pada setiap tahapan rantai pasok memiliki potensi sangat tinggi yang selanjutnya akan menekan keuntungan dan kualitas produk dalam rantai pasok pangan.

Menurut Zuurbier, et al (1996), berdasarkan jenis proses produksi dan distribusi dari produk nabati dan hewani, rantai pasok pangan dapat dibedakan atas dua tipe, yaitu :



GAMBAR 5. 1 ALUR RANTAI PASOK PANGAN  
 Sumber: Zuurbien, et al (1996)

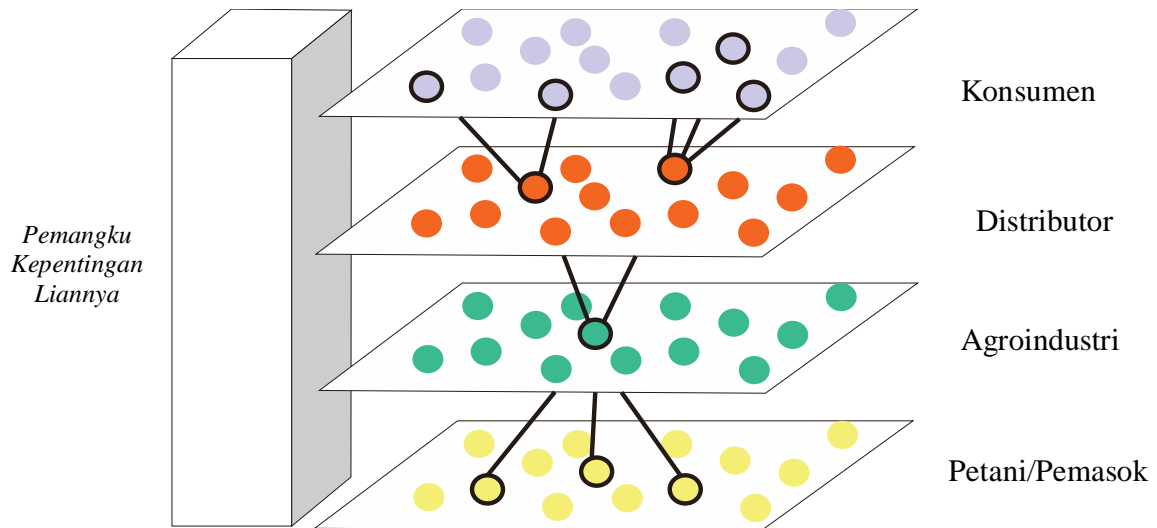
1. Rantai pasok produk pangan segar (*fresh*), seperti sayuran segar, bunga, dan aneka buahan. Secara umum, rantai pasok ini meliputi petani, pengumpul, grosir, importir dan eksportir, pengecer dan toko-toko khusus. Pada dasarnya, seluruh tahapan rantai pasok ini memiliki karakteristik khusus, produk ditanam atau diproduksi di pedesaan. Proses utama adalah penanganan, penyimpanan, pengemasan, pengangkutan, dan terutama perdagangan produk ini.
2. Rantai pasok produk pangan olahan, seperti makanan ringan, makanan saji, produk makanan kaleng. Pada rantai pasok ini, produk pertanian dan perikanan sebagai bahan baku dalam menghasilkan produk-produk pangan yang memiliki nilai tambah yang lebih tinggi. Dalam banyak hal, proses pengawetan dan pendinginan akan memperpanjang masa guna (*shelf life*) dari produk pangan yang dihasilkan.

Gambar 5.2 mengilustrasikan rantai pasok umum di tingkat organisasi dalam konteks jaringan rantai pasok secara lengkap. Setiap perusahaan diposisikan dalam lapisan jaringan dan setidaknya memiliki satu *supply chain*, namun biasanya mempunyai beberapa *supplier* dan konsumen yang bervariasi pada waktu yang sama serta dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, dievaluasi dalam konteks jaringan yang kompleks melalui *Food Supply Chain Network* (FSCN) (Van der Vorst, 2006). Lazzarini, *et al* (2001) mengacu pada *netchain* yang mendefinisikan *netchain* sebagai sebuah jaringan terarah dari para pelaku yang saling bekerja sama untuk membawa produk hingga ke konsumen.

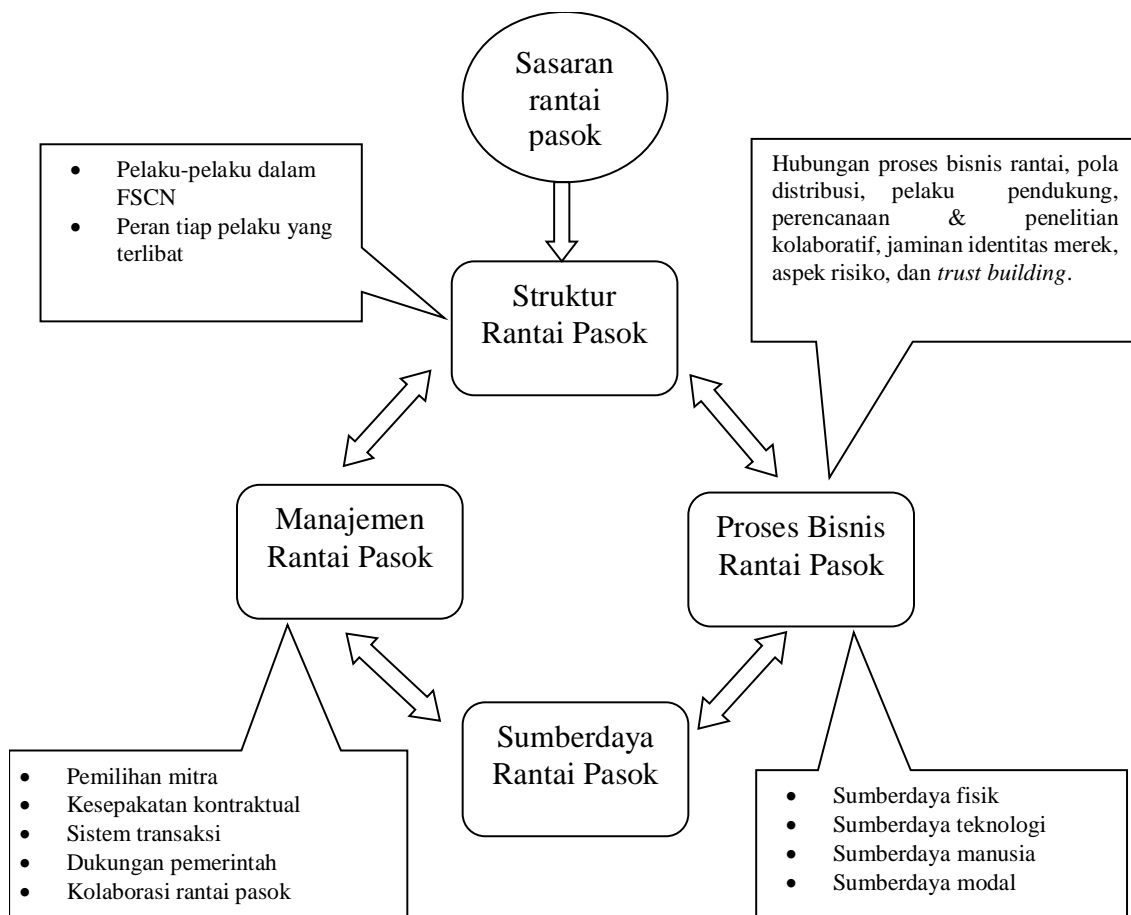
FSCN dapat digunakan untuk mengidentifikasi lebih dari satu rantai pasok dan lebih dari satu proses bisnis, baik yang paralel maupun berurutan, akibatnya organisasi mungkin dapat memainkan peran dalam pengaturan rantai yang berbeda dan bekerja sama dengan mitra rantai yang berbeda pula (Vander Vorst, 2006). Pelaku rantai mungkin terlibat dalam rantai pasok yang berbeda dan berpartisipasi dalam proses bisnis yang berubah dari waktu ke waktu (Qhoirunnisa, 2014).

Gambar 5.2 menunjukkan bahwa terdapat empat unsur untuk menggambarkan, menganalisis, dan mengembangkan suatu rantai pasok, yaitu struktur rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumberdaya rantai pasok, dan proses bisnis rantai pasok. Struktur rantai pasok terdiri dari pelaku-pelaku dan peran pelaku tersebut dalam unsur FSCN. Manajemen rantai pasok meliputi pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah, dan kolaborasi rantai pasok. Sumberdaya rantai pasok terdiri dari sumberdaya fisik, sumberdaya teknologi, sumberdaya manusia, dan sumberdaya modal. Unsur proses bisnis rantai pasok meliputi hubungan proses bisnis rantai pasok, pola distribusi, pelaku pendukung, perencanaan dan penelitian kolaboratif, jaminan identitas merek, aspek risiko, dan trust building. Sebelum mendeskripsikan keempat unsur tersebut, perlu dijelaskan tentang sasaran rantai pasok yang terdiri dari sasaran pasar dan sasaran pengembangan. Setelah mendeskripsikan sasaran rantai pasok dan empat unsur dalam FSCN, perlu adanya penilaian kinerja rantai pasok.

Gambar 5.2 menunjukkan bahwa terdapat empat unsur untuk menggambarkan, menganalisis, dan mengembangkan suatu rantai pasok, yaitu struktur rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumberdaya rantai pasok, dan proses bisnis rantai pasok. Struktur rantai pasok terdiri dari pelaku-pelaku dan peran pelaku tersebut dalam unsur FSCN. Manajemen rantai pasok meliputi pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah, dan kolaborasi rantai pasok. Sumberdaya rantai pasok terdiri dari sumberdaya fisik, sumberdaya teknologi, sumberdaya manusia, dan sumberdaya modal. Unsur proses bisnis rantai pasok meliputi hubungan proses bisnis rantai pasok, pola distribusi, pelaku pendukung, perencanaan dan penelitian kolaboratif, jaminan identitas merek, aspek risiko, dan trust building. Setelah mendeskripsikan sasaran rantai pasok dan empat unsur dalam FSCN, perlu adanya penilaian kinerja rantai pasok.



GAMBAR 5. 2 DIAGRAM RANTAI PASOK DALAM PERSPEKTIF FSCN  
 Sumber : Van der Vorst (2006)

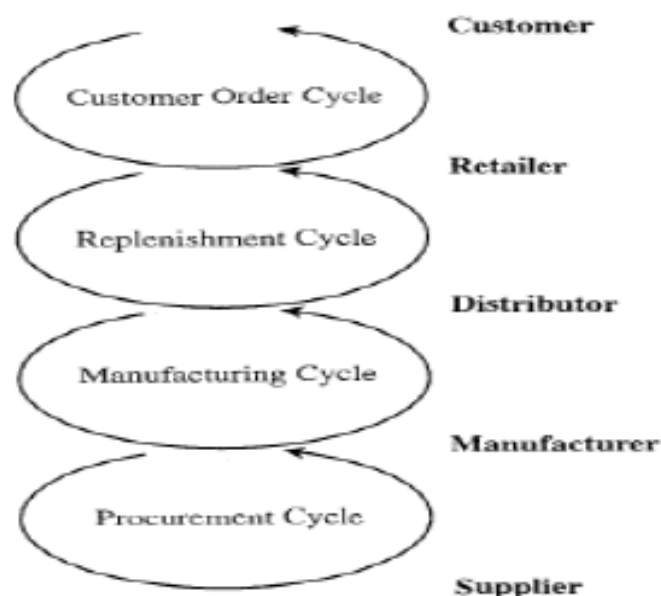


GAMBAR 5. 3 KERANGKA RANTAI PASOK BERDASARKAN FSCN  
 Sumber : Lambert and Cooper (2000) dimodifikasi oleh Van der Vorst (2006)

Sebelum mendeskripsikan keempat unsur tersebut, perlu dijelaskan tentang sasaran rantai pasok yang terdiri dari sasaran pasar dan sasaran pengembangan. Sasaran pasar antara lain menjelaskan tentang segmentasi pasar, kualitas yang terpadu, dan optimalisasi rantai. Sedangkan sasaran pengembangan membahas tentang penciptaan kolaborasi dan koordinasi, penggunaan teknologi informasi, peningkatan kuantitas dan kualitas produk.

Pelaku yang terdapat dalam struktur rantai pasok merupakan pelaku yang terlibat dalam aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi dari produsen atau petani sampai konsumen akhir. Pemilihan mitra dalam manajemen rantai pasok merupakan proses memilih rekan kerja untuk dapat bekerja bersama dalam suatu usaha. Kesepakatan kontraktual berupa kontrak mengenai hal-hal yang telah disepakati bersama baik formal maupun informal. Dalam manajemen rantai pasok juga terdapat indikator sistem transaksi yaitu suatu mekanisme yang digunakan dalam transaksi antar pelaku rantai. Dukungan pemerintah merupakan kebijakan atau peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah yang mendukung berjalannya suatu rantai pasok. Komponen dalam manajemen rantai pasok yang terakhir adalah kolaborasi rantai pasok yang ditinjau dari keterbukaan informasi antar anggota yang mendukung aktivitas pelaku rantai.

Sumberdaya rantai pasok terdiri dari sumberdaya fisik, teknologi, manusia, dan modal. Sumberdaya fisik merupakan sarana dan prasarana yang digunakan oleh setiap pelaku rantai. Sumberdaya teknologi merupakan jenis inovasi yang digunakan oleh setiap pelaku rantai pasok. Sedangkan sumberdaya manusia adalah semua jenis tenaga kerja atau pekerja yang digunakan oleh setiap pelaku dalam menjalankan aktivitas rantai pasok. Adapun modal yang digunakan oleh masing-masing pelaku rantai masuk dalam bagian sumberdaya modal.



GAMBAR 5. 4 SIKLUS PROSES RANTAI PASOK  
 Sumber : Chopra dan Meindl (2007)



Menurut Copra dan Meindl (2007), terdapat dua cara pandang yang digunakan untuk melihat proses yang terjadi dalam rantai pasok, yaitu cycle view dan push or pull view. Pada cycle view dijelaskan bahwa proses dalam rantai pasok merupakan rangkaian dari beberapa siklus, dimana masing-masing siklus terdiri antara dua tahap atau pelaku rantai pasok yang berhadapan. Dalam cycle view terdapat empat siklus, dimana dalam setiap siklus terdapat dua pelaku rantai yang saling berhadapan. Keempat siklus tersebut adalah procurement cycle, manufacturing cycle, replenishment cycle, dan customer order cycle. Procurement cycle merupakan siklus pemesanan bahan baku dari pelaku rantai pasok paling awal. Manufacturing cycle berupa siklus pengolahan bahan baku menjadi produk setengah jadi atau produk jadi. Replenishment cycle merupakan siklus pengisian produk kembali yang dibeli dari pelaku rantai sebelumnya karena adanya tambahan produk yang melebihi pesanan. Siklus terakhir adalah customer order cycle yaitu siklus pemesanan oleh konsumen akhir. Cycle view juga bermanfaat dalam pembentukan sistem informasi yang mendukung operasi suatu rantai pasok.

Pada push or pull view dijelaskan bahwa proses dalam rantai pasok dibagi menjadi dua kategori tergantung kepada tindakan pelaku rantai pasok yang tergabung didalamnya, apakah tindakan tersebut untuk menanggapi atau mengantisipasi permintaan konsumen. Proses pull (tarik) adalah proses yang diawali respon terhadap permintaan konsumen, sementara proses push (dorong) adalah proses yang diawali dan dilakukan dalam rangka mengantisipasi permintaan konsumen.

Permintaan konsumen pada push or pull view terbagi menjadi dua, dimana pada proses pull permintaan konsumen diketahui dengan pasti, sedangkan pada proses push permintaan konsumen tidak dapat diketahui dan harus diramalkan. Proses pull juga dapat diartikan sebagai proses reaktif karena proses ini merupakan reaksi terhadap permintaan konsumen. Sementara itu proses push dapat diartikan sebagai proses spekulatif karena muncul sebagai respon terhadap hasil spekulasi atau ramalan, bukan terhadap permintaan aktual. Proses push beroperasi di lingkungan yang tidak pasti karena permintaan konsumen tidak diketahui, sedangkan proses pull beroperasi di lingkungan dimana permintaan konsumen diketahui dengan pasti. Proses dalam push or pull view tersebut seringkali terkendala oleh keputusan persediaan dan kapasitas yang dibuat pada fase push.

Pola distribusi pada proses bisnis rantai pasok menggambarkan aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi. Dalam penjelasan tersebut dapat diketahui lancar tidaknya ketiga aliran tersebut. Dalam proses bisnis rantai pasok juga terdapat pelaku pendukung rantai. Pelaku atau anggota pendukung merupakan pihak-pihak yang dapat mempelancar aktivitas dan aliran yang terjadi di sepanjang rantai pasok.

Aspek risiko juga merupakan salah satu hal yang perlu dijelaskan dalam proses bisnis rantai pasok. Risiko rantai pasok dapat didefinisikan sebagai kerusakan yang mempunyai kemungkinan terjadi yang disebabkan oleh suatu kejadian dalam sebuah perusahaan, dalam rantai pasok atau lingkungannya sehingga menimbulkan pengaruh negatif terhadap proses bisnis pada lebih dari

satu perusahaan dalam rantai pasok (Kersten, *et al.*, 2007). Peningkatan tingkat kebergantungan dan kompleksitas dari jaringan rantai pasok saat ini menjadikan rantai pasok secara keseluruhan menjadi lebih rentan terhadap gangguan. Setiap gangguan yang terjadi dalam salah satu pelaku rantai pasok dapat mempengaruhi jaringan rantai pasok secara keseluruhan seperti berhentinya arus informasi dan sumberdaya dari hulu ke hilir dalam rantai pasok yang menyebabkan ketidakseimbangan antara pasokan dan permintaan. Oleh karena itu risiko dalam rantai pasok juga dapat didefinisikan sebagai terganggunya arus informasi dan sumberdaya dalam jaringan rantai pasok karena adanya penghentian dan variasi yang tidak pasti (Juttner *et al.*, 2003) serta sumber risiko yang tidak dapat diramalkan secara pasti.

Menurut Chapman *et al.* (2002) risiko dalam rantai pasok dapat terjadi dari internal (relasi antara organisasi dengan jaringan pemasok) dan eksternal (antara jaringan pemasok dengan lingkungannya). Identifikasi dan pengelompokan risiko yang terjadi dalam suatu rantai pasok tergantung pada subyek bisnis atau sudut pandang yang dihadapi oleh pengambil keputusan (Suharjito, 2011). Sebagai contoh Klimov dan Merkuryev (2006) mengkategorikan risiko rantai pasok menjadi lima yaitu risiko strategi, risiko permintaan, risiko pasar, risiko implementasi dan risiko kinerja. Berbeda lagi dengan Christoper dan Peck (2003) yang mengkategorikan risiko rantai pasok menjadi risiko permintaan, risiko pasokan, risiko lingkungan, risiko pengendalian dan risiko proses. Hal senada juga disampaikan oleh Xiaohui, *et al* (2006). Menurut Suharjito (2011) terdapat 11 jenis risiko dalam rantai pasok komoditas jagung yaitu risiko lingkungan, risiko teknologi, risiko harga, risiko pasokan, risiko transportasi, risiko pasar, risiko produksi, risiko informasi, risiko kualitas, risiko penyimpanan, dan risiko kemitraan.

Terdapat dua metode utama untuk mengevaluasi risiko rantai pasok yaitu metode berdasarkan pendapat pakar dan secara statistik (Klimov dan Merkuryev, 2008). Metode evaluasi risiko berdasarkan pendapat pakar biasanya disebut sebagai model evaluasi risiko kualitatif dan metode evaluasi secara deterministik dan statistik disebut sebagai model evaluasi risiko kuantitatif. Beberapa model evaluasi risiko kualitatif yang telah dilakukan adalah Wu *et al.* (2006) dan Schoenherr *et al.* (2008) yang menggunakan AHP untuk memilih lokasi *off-shore* dalam jaringan rantai pasok dengan berbasis risiko internal dan eksternal. Sedangkan beberapa model kuantitatif manajemen risiko rantai pasok telah juga dikembangkan oleh Nagurney *et al.* (2005), Li dan Hong (2007) dan Lee (2008) yang menggunakan optimasi *linear programming* untuk memaksimalkan keuntungan dengan pertimbangan risiko. Selain itu telah dikembangkan juga model gabungan antara kualitatif dan kuantitatif seperti yang dilakukan oleh Arisoy (2007); Wu dan Olson (2008) yang menggunakan sistem simulasi dinamik dalam model manajemen risiko rantai pasok.

# Soal:

1. Mengapa rantai pasok pangan berbeda dengan rantai pasok produk atau jasa lainnya?
2. Jelaskan perbedaan rantai pasok pangan segar dan pangan olahan!
3. Sebutkan empat komponen dalam FSCN dan jelaskan masing-masing komponen tersebut!

# 06

## Kasus Rantai Pasok Komoditas Bawang Merah Di Pulau Jawa

**C**ontoh rantai pasok untuk komoditas bawang merah diambil dari penelitian Susanawati, dkk (2016) yang berjudul rantai pasok komoditas bawang merah di Pulau Jawa. Penelitian tersebut mengambil lokasi di tiga sentra produksi bawang merah terbesar di Jawa bahkan Indonesia yaitu di Kabupaten Brebes, Nganjuk, dan Cirebon dengan tujuan distribusi ke Pasar Induk Kramatjati Jakarta (PIKJ).

### 1. SASARAN RANTAI PASOK

Sasaran rantai pasok merupakan tujuan yang ingin dicapai oleh semua pelaku dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa. Sasaran rantai pasok dapat dijelaskan melalui dua hal yaitu sasaran pasar dan sasaran pengembangan. Hasil dari sasaran rantai pasok tersebut menjadi salah satu penentu baik tidaknya kelangsungan rantai pasok bawang merah.

#### 1.1. Sasaran Pasar

Produk akhir yang dihasilkan dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa adalah bawang merah dalam dua bentuk yaitu kupas kulit dan masih dengan kulit. Selama proses pengaliran produk

dalam rantai pasok bawang merah di lokasi penelitian, mulai dari hasil panen berupa bawang merah segar sampai menjadi dua bentuk tersebut, secara teknis perlakuannya dipisahkan khususnya pada perlakuan *centheng* di PIKJ. Perlakuan tersebut dilakukan karena *centheng* di PIKJ menjual bawang merah dalam dua bentuk yaitu kupas kulit dan dengan kulit. Sasaran pasar bawang merah di Pulau Jawa dalam penelitian ini adalah pedagang pengecer di Pasar Kramatjati Jakarta Timur. Pedagang pengecer di pasar tersebut menerima pasokan bawang merah dari petani di Kabupaten Brebes, Cirebon, Nganjuk, dan dari beberapa daerah selain tiga kabupaten tersebut.

Pedagang pengecer bawang merah di Pasar Kramatjati melakukan sortir dan *grading* sederhana untuk bawang merah yang akan dijual. Walaupun bawang merah yang diterima dari *centheng* di PIKJ sudah melalui tahap sortir dan *grading*, namun bawang merah tersebut tetap disortir ulang oleh pedagang pengecer terutama untuk yang bentuk masih dengan kulit. Penyortiran dilakukan dengan menyisahkan bawang merah yang rusak atau busuk. Pedagang pengecer tidak melakukan *grading* untuk bawang merah kupas kulit. Pedagang tersebut melakukan *grading* untuk bawang merah masih ada kulitnya dengan membaginya menjadi besar dan kecil, sehingga pedagang pengecer menjual dalam tiga kelas yaitu besar, kecil, dan kupas kulit. Bawang merah kupas kulit biasanya untuk yang ukurannya paling kecil.

Sasaran pasar juga dapat ditinjau dari upaya segmentasi pasar, kualitas yang terintegrasi, dan optimalisasi rantai. Bawang merah yang ukuran besar dan kecil biasanya ditujukan untuk konsumen rumah tangga, sedangkan bawang merah kupas kulit ditujukan untuk konsumen industri seperti warung makan dan restoran. Bawang merah yang dihasilkan oleh petani di Kabupaten Brebes dikenal berkualitas baik yaitu berwarna merah tua, bentuknya bulat agak lonjong, rasanya pedas, dan proses penyortirannya sudah cukup baik, karena penyortiran sudah dilakukan sejak masih berada di pengusaha lapak oleh tenaga kerja wanita (buruh petik).

Optimalisasi rantai pasok dilakukan oleh pelaku rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa dalam menjaga kualitas bawang merah yang dihasilkan. Seluruh pelaku rantai pasok mengupayakan untuk selalu menjaga kualitas produk agar tetap baik. Apabila kualitas produk mengalami penurunan, maka pelaku rantai pasok yang mengetahui perubahan tersebut akan mengkomunikasikan kepada pelaku rantai pasok sebelumnya.

## **1.2. Sasaran Pengembangan**

Sasaran pengembangan dalam rantai pasok merupakan tujuan yang ingin dicapai seluruh pelaku rantai pasok dengan mengembangkan penciptaan koordinasi, kolaborasi, dan penggunaan teknologi. Seluruh pelaku rantai pasok bawang merah harus berperan serta dalam merencanakan, melakukan, dan mengevaluasi proses pengembangan tersebut karena tujuannya adalah untuk kepentingan seluruh pelaku rantai. Proses pengembangan tersebut harus menguntungkan seluruh pelaku rantai pasok, tidak boleh hanya mementingkan salah satu atau sebagian pelaku saja. Hal

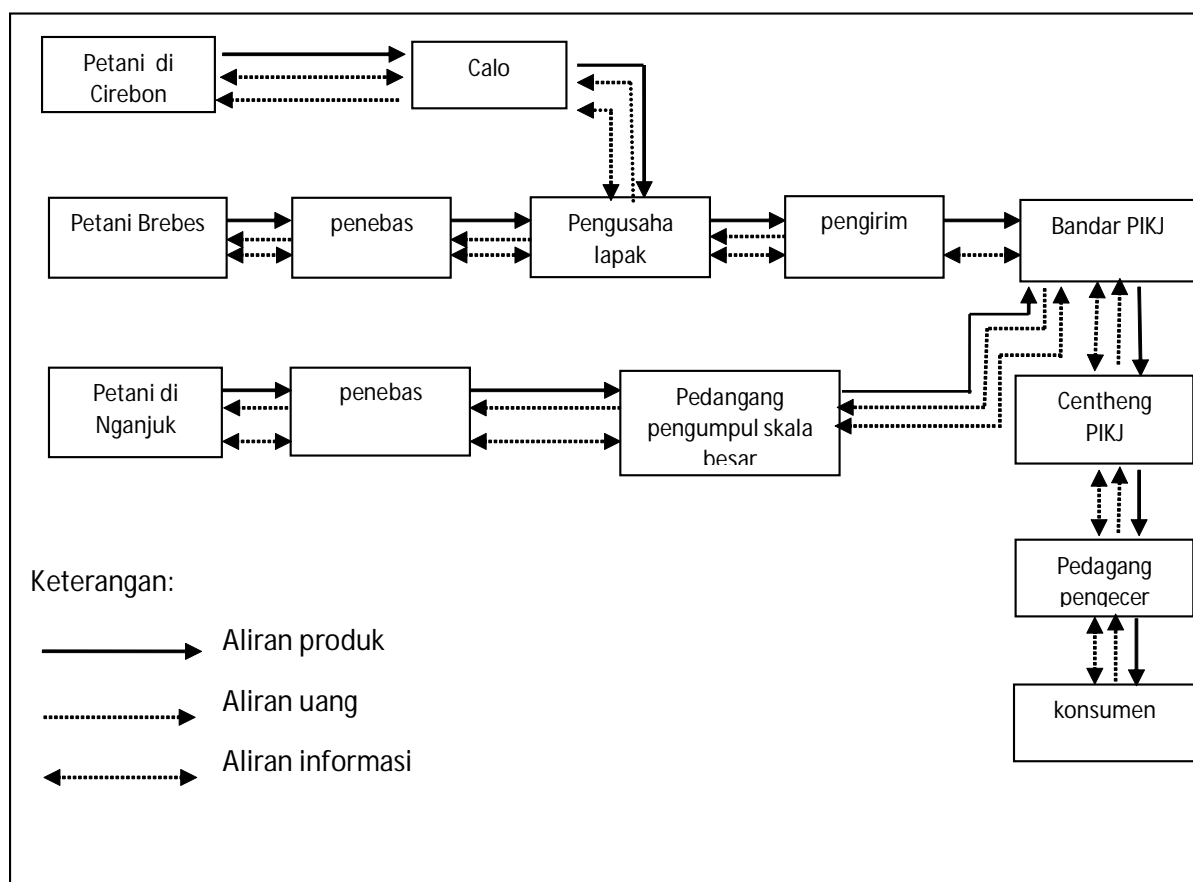
itu harus dilakukan agar tercipta keunggulan komparatif rantai pasok mengingat persaingan yang dihadapi bukan lagi antar lembaga pemasaran, melainkan antar rantai pasok.

Sasaran pengembangan yang direncanakan oleh rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa adalah peningkatan kualitas dan kuantitas bawang merah melalui penguatan kelembagaan seperti gabungan kelompok tani (gapoktan) dan Koperasi ABMI (Asosiasi Bawang Merah Indonesia) di Kabupaten Brebes. Penguatan gapoktan dalam upaya peningkatan pengelolaan budidaya bawang merah sesuai anjuran (penggunaan benih berlabel, pupuk berimbang, pengaturan pola tanam, pemeliharaan tanaman, hingga perlakuan pasca panen) agar produktivitas meningkat dan kuantitas yang dihasilkan lebih banyak. Hal ini disebabkan adanya permintaan konsumen akhir yang menginginkan kualitas bawang merah yang baik dan tersedia secara berkelanjutan, mengingat saat ini masih ada bawang merah impor. Penguatan koperasi ABMI dalam upaya untuk penyediaan sarana produksi untuk usahatani bawang merah dan pemasarannya.

## 2. STRUKTUR HUBUNGAN RANTAI PASOK BAWANG MERAH DI JAWA

Struktur hubungan rantai pasok dalam penelitian ini dianalisis berdasarkan pelaku-pelaku yang membentuk rantai pasok bawang merah dan peran dari tiap pelaku tersebut. Pelaku rantai pasok bawang merah adalah lembaga atau para pelaku yang terlibat dalam aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi mulai dari petani bawang merah di Kabupaten Cirebon, Brebes, dan Nganjuk hingga konsumen di Jakarta. Struktur hubungan rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta dibentuk oleh delapan pelaku yaitu petani, calo, pengusaha lapak di Brebes, pengirim di Brebes, bandar PIKJ, *centheng* PIKJ, pedagang pengecer, dan konsumen.

Pelaku yang terlibat dalam struktur rantai pasok dari Kabupaten Brebes ke Jakarta juga delapan pelaku yaitu petani, penebas, pengusaha lapak, pengirim, bandar PIKJ, *centheng* PIKJ, pedagang pengecer, dan konsumen. Struktur rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta dibentuk oleh tujuh pelaku yaitu petani, penebas, pedagang pengumpul skala besar, bandar PIKJ, *centheng* PIKJ, pedagang pengecer, dan konsumen. Struktur hubungan rantai pasok bawang merah selengkapnya dapat dilihat pada Gambar 6.1. Aliran produk mengalir dari hulu ke hilir atau dari petani di Kabupaten Cirebon, Brebes dan Nganjuk sampai konsumen di Jakarta. Aliran uang mengalir dari hilir ke hulu atau dari konsumen di Jakarta sampai ke petani di Kabupaten Cirebon, Brebes dan Nganjuk. Aliran informasi dapat mengalir dari hulu ke hilir atau sebaliknya.



GAMBAR 6. 1 STRUKTUR HUBUNGAN RANTAI PASOK BAWANG MERAH  
 Sumber: Susanawati, dkk (2016)

## 2.1. Petani Bawang Merah

Petani bawang merah merupakan pelaku rantai pertama dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa. Petani bawang merah mempunyai peran penting dalam rantai pasok bawang merah, karena kualitas, kuantitas, dan kontinuitas pasokan bawang merah sangat ditentukan olehnya.

Dalam melakukan proses budidaya atau penanaman bawang merah, petani memerlukan waktu kurang lebih 60 hari atau dua bulan. Secara umum proses budidaya bawang merah dimulai dari tahap pemilihan lokasi, penentuan waktu tanam, pemilihan benih/bibit, persiapan dan pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, pengairan, pemeliharaan, pengendalian hama dan penyakit, panen dan pasca panen.

Tidak semua petani bawang merah melakukan aktivitas panen, hal ini berkaitan dengan adanya dua sistem penjualan yang terjadi pada komoditas bawang merah yaitu sistem timbangan dan tebasan. Sistem timbangan merupakan cara penjualan bawang merah dengan cara ditimbang setelah panen dan umur tanaman sudah tua yaitu sekitar 55-60 hari. Sedangkan sistem tebasan adalah cara penjualan bawang merah ketika tanaman masih berada di sawah dan umur tanaman

belum tua yaitu sekitar 45 hari.

Dalam melakukan proses budidaya atau penanaman bawang merah, petani memerlukan waktu kurang lebih 60 hari atau dua bulan. Secara umum proses budidaya bawang merah dimulai dari tahap pemilihan lokasi, penentuan waktu tanam, pemilihan benih/bibit, persiapan dan pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, pengairan, pemeliharaan, pengendalian hama dan penyakit, panen dan pasca panen.

Tidak semua petani bawang merah melakukan aktivitas panen, hal ini berkaitan dengan adanya dua sistem penjualan yang terjadi pada komoditas bawang merah yaitu sistem timbangan dan tebasan. Sistem timbangan merupakan cara penjualan bawang merah dengan cara ditimbang setelah panen dan umur tanaman sudah tua yaitu sekitar 55-60 hari. Sedangkan sistem tebasan adalah cara penjualan bawang merah ketika tanaman masih berada di sawah dan umur tanaman belum tua yaitu sekitar 45 hari.

Sekitar 77% petani di Kabupaten Brebes dan 73% petani di Kabupaten Nganjuk melakukan aktivitas penjualan bawang merah dengan sistem tebasan, sehingga mayoritas petani di kedua kabupaten tersebut tidak melakukan aktivitas panen dan pasca panen seperti pengangkutan, penyimpanan, dan pengemasan. Kondisi ini berbeda dengan petani di Kabupaten Cirebon, dimana sekitar 63% petani melakukan penjualan bawang merah dengan sistem timbangan, sehingga petani tersebut melakukan aktivitas panen.

Tidak semua petani melakukan fungsi pertukaran yaitu pengangkutan, pengeringan, penyimpanan, dan pengemasan, karena aktivitas tersebut berkaitan dengan sistem penjualan bawang merah yang dilakukannya. Bagi petani yang menjual bawang merah dengan sistem tebasan tentunya tidak melakukan keempat aktivitas tersebut, tetapi petani yang menggunakan sistem timbangan biasanya melakukannya. Sekitar 23% petani di Kabupaten Brebes dan 27% di Kabupaten Nganjuk serta 63% di Kabupaten Cirebon melakukan aktivitas pengangkutan, pengeringan, penyimpanan dan pengemasan.

Bawang merah yang sudah dipanen kemudian diikat atau *digedeng* terlebih dahulu kemudian diangkat dengan kendaraan bak terbuka untuk dibawa ke rumah petani. Sampai di rumah petani kemudian dikeringkan dengan lama pengeringan bervariasi tergantung pasar yang dituju. Untuk pasar lokal seperti PIKJ pengeringan cukup 1-2 hari, tetapi untuk pasar antar pulau pengeringan dilakukan sampai 10 hari atau kondisi kering askip. Terdapat perbedaan cara pengeringan yang dilakukan oleh petani bawang merah. Petani di Kabupaten Nganjuk melakukan aktivitas pengeringan dengan cara meletakkan bawang merah yang masih basah dan sudah diikat di atas papan bambu dengan ketinggian 60-80 cm di depan rumah. Sedangkan petani di Kabupaten Cirebon dan Brebes melakukan pengeringan dengan cara meletakkannya di atas tanah saja. Setelah kering bawang merah *digedeng* setiap empat ikatan dijadikan satu. Petani menyimpan bawang merah yang sudah kering di gudang berventilasi dengan kelembaban dan sinar matahari yang cukup. Pengemasan bawang merah dilakukan petani saat akan dijual kepada



pembeli. Tidak semua petani mengemas sendiri bawang yang akan dijual, ada kalanya pembeli yang melakukan pengemasan. Biasanya bawang merah dikemas dengan karung plastik atau waring berwarna merah dengan ukuran yang bervariasi.

Berkaitan dengan fungsi fasilitas, petani bawang merah yang menjual produknya dengan sistem timbangan pasti melakukan proses sortasi. Aktivitas tersebut dilakukan setelah bawang merah kering dengan cara dibersihkan untuk menghilangkan kotoran atau tanah yang menempel pada umbi bawang dengan tujuan untuk memperoleh umbi yang berkualitas baik. Biasanya proses sortasi dilakukan oleh tenaga kerja perempuan dengan sistem upah borongan. Petani bawang merah tidak melakukan grading, pengupasan kulit, dan pengolahan. Selain itu petani juga tidak memiliki informasi pasar yang baik, sehingga tidak memiliki posisi tawar untuk komoditas bawang merahnya.

## **2.2. Calo**

Calo merupakan pelaku rantai pasok yang menghubungkan petani bawang merah dengan calon pembeli yaitu pedagang pengumpul skala besar maupun pengusaha lapak. Calo hanya ditemukan pada rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon sampai ke Jakarta.

Calo melakukan aktivitas pembelian bawang merah petani dengan sistem timbangan dan tebasan, tetapi mayoritas yang terjadi di Kabupaten Cirebon adalah sistem timbangan. Apabila calo menggunakan sistem lelang atau tebasan, maka semua resiko ditanggung oleh calo tersebut, sehingga calo lebih senang menggunakan sistem timbangan. Aktivitas calo yang melakukan pembelian bawang merah petani dengan sistem timbangan adalah sebagai berikut:

1. datang ke rumah petani untuk menanyakan harga jual dan kondisi kekeringan bawang merah (muatan lokal atau askip). Muatan lokal kondisi jemur 2-3 hari dan askip kondisi jemur 8-12 hari.
2. mencari informasi harga bawang merah ke pasar, sehingga para calo selalu memiliki informasi tersebut dibandingkan petani.
3. melakukan tawar menawar harga dan sistem pembayarannya (kontan atau tidak) dengan petani. Apabila pembayaran tidak dilakukan secara kontan biasanya dengan DP sebesar 5 juta rupiah.
4. menunjukkan sampel bawang merah milik petani tersebut kepada pedagang atau pengusaha lapak di Brebes dan menyampaikan sistem pembayaran yang dikehendaki oleh petani. Apabila pedagang tersebut sepakat, kemudian memberikan uangnya kepada calo tersebut untuk dibayarkan kepada petani.
5. setelah dimuat atau diangkut, calo mendapatkan dua keuntungan berupa komisi dari pedagang (Rp 200 per kilogram) dan selisih harga jual dari petani dengan harga beli dari pedagang (Rp 200 – Rp 500 per kilogram).

Pada saat harga bawang merah sedang tinggi, calo melakukan pembelian bawang merah

petani dengan sistem tebasan. Aktivitas calo dengan sistem pembelian tersebut sama dengan sistem timbangan yaitu datang ke lahan petani pada saat umur tanaman sekitar 45-50 hari. Komisi yang didapatkan calo tersebut sebesar satu juta rupiah per satu bau yang diterima saat bawang merah dicabut saat tanaman berumur sekitar 55 hari.

Dalam menjalankan aktivitasnya, seorang calo dapat bekerja secara mandiri maupun kelompok yang terdiri dari 2-3 orang. Apabila berkelompok, biasanya ada pembagian tugas dimana calo pertama melihat kondisi bawang merah di lahan petani dilanjutkan tawar-menawar harga dan sistem pembayarannya, dan calo yang lain menunjukkan sampel bawang merah kepada pembeli yaitu pedagang atau pengusaha lapak di Brebes untuk melakukan tawar-menawar harga dan sekaligus mengambil uang guna pembayaran transaksi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa antar sesama calo terjadi jaringan yang kuat yang dapat menjatuhkan mental petani.

### **2.3. Penebas**

Penebas adalah pelaku rantai pasok yang membeli bawang merah petani dengan sistem tebasan untuk kemudian dijual kepada calon pembeli yaitu pedagang pengumpul skala besar atau pengusaha lapak. Tingkatan pelaku ini ditemukan dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes dan Nganjuk sampai ke Jakarta.

Penebas di Kabupaten Brebes mendapatkan modal dari pengusaha lapak dengan jumlah dan jangka waktu tertentu sesuai perjanjian yang telah disepakati. Seorang penebas biasanya tanpa diundang oleh petani pasti sudah datang untuk melakukan tawar-menawar dengan petani pada saat umur tanaman sekitar 40-45 hari. Antar penebas biasanya memiliki jaringan yang kuat untuk menjatuhkan mental petani, selain itu juga selalu memiliki informasi tentang panen dan harga bawang merah. Kondisi di lapangan menunjukkan bahwa penebas pasti membatalkan transaksi jika harga bawang merah cenderung turun. Aktivitas selengkapnya dari seorang penebas yang ada di Kabupaten Brebes terkait dengan jual beli bawang merah adalah:

1. Melakukan cek lapangan untuk melihat lokasi yang akan panen bawang merah.
2. mencari tanaman bawang merah yang baik untuk dibeli.
3. Menaksir perkiraan jumlah hasil panen bawang merah yang akan dibeli.
4. melakukan tawar-menawar harga dengan petani selaku pemilik tanaman bawang merah.
5. apabila sudah terjadi kesepakatan, biasanya penebas memberikan tanda jadi sebesar 2-2,5 juta dan sisanya saat cabut.
6. melakukan cabut atau panen bawang merah saat tanaman berumur 50-55 hari.
7. mengangkut hasil pembelian bawang merah dari sawah petani sampai ke lapak milik pengusaha lapak yang menjadi bosnya.

Secara prinsip, aktivitas penebas selesai ketika bawang merah hasil tebasan dari petani dibawa ke lapak. Setelah itu menjadi tugas dari buruh pengusaha lapak yang ada di lapak. Tugas buruh lapak adalah pengeringan, sortir, pengemasan, menjaga, menata, dan bongkar. Apabila bawang

merah akan dikirim ke PIKJ pengeringan hanya dilakukan 1-2 hari saja, tetapi untuk tujuan pasar luar pulau Jawa kondisinya harus kering askip (8-12 hari). Sortir dilakukan oleh buruh petik perempuan dengan membersihkan kotoran dan tanah yang masih menempel pada umbi bawang. Pengemasan biasanya dilakukan oleh tenaga kuli atau buruh angkut laki-laki dengan menggunakan karung plastik warna merah atau waring dengan berbagai ukuran tergantung tujuan pasarnya.

Penebas di Kabupaten Nganjuk juga menjadi anak buah dari pedagang pengumpul skala besar, sehingga penebas harus menjual bawang merah hasil pembelian dari petani kepada pedagang tersebut. Mekanisme kerjasama antara penebas dengan pedagang tersebut berbeda dengan penebas di Kabupaten Brebes. Pedagang pengumpul skala besar tidak memberikan sejumlah uang kepada penebas, tetapi apabila penebas kekurangan dana dapat meminjam kepada pedagang tersebut. Aktivitas penebas bawang merah di Kabupaten Nganjuk adalah sebagai berikut :

1. membeli bawang merah ke sawah petani saat tanaman berumur 40-45 hari. Setelah harga disepakati, penebas melakukan aktivitas cabut atau panen pada saat tanaman berumur sekitar 50-55 hari.
2. mengangkut bawang merah dari sawah petani untuk dibawa ke rumah penebas.
3. melakukan pengeringan, pemotongan, dan pengikatan sesuai pesanan dari pedagang pengumpul skala besar. Pengangkutan bawang merah dari rumah penebas dilakukan oleh pedagang pengumpul skala besar.

#### **2.4. Pedagang Pengumpul Skala Besar**

Pedagang pengumpul skala besar merupakan pelaku rantai pasok yang membeli bawang merah dalam jumlah cukup besar dari penebas di Kabupaten Nganjuk untuk kemudian dijual kembali kepada pedagang besar atau bandar di PIKJ. Tingkatan pelaku jenis ini hanya ditemukan dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta.

Fasilitas yang dimiliki oleh pedagang pengumpul skala besar adalah lantai jemur, gudang, dan alat transportasi. Aktivitas pedagang pengumpul skala besar yang berada di Kabupaten Nganjuk adalah :

1. melakukan pembelian bawang merah dari penebas.
2. melakukan pengangkutan bawang merah dari rumah penebas.
3. pengeringan hanya dilakukan untuk bawang merah yang dipanen dari lahan miliknya sendiri. Apabila bawang merah dibeli dari penebas, kegiatan pengeringan sudah dilakukan oleh penebas.
4. melakukan sortasi, penyimpanan, grading dan pengemasan.
5. memutuskan tujuan penjualan bawang merah, harga jual, dan perusahaan pengiriman (ekspedisi) jika akan menggunakan jasa perusahaan tersebut. Penentuan tempat penjualan

dan harga jual didasarkan oleh informasi pasar yang sudah dimiliki oleh pedagang tersebut.

Pedagang pengumpul skala besar selain membeli bawang merah dari penebas, juga melakukan budidaya di lahan miliknya sendiri yang luas. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pedagang pengumpul skala besar juga melakukan panen, pengangkutan, pengeringan, sortasi, grading, penyimpanan, dan pengemasan. Semua aktivitas tersebut dilakukan oleh tenaga kerja luar keluarga yang diupah.

## **2.5. Pengusaha Lapak**

Pengusaha lapak adalah pelaku rantai pasok yang membeli bawang merah dari calo di Kabupaten Cirebon dan penebas di Kabupaten Brebes untuk kemudian dijual kembali kepada pengirim atau bandar di PIKJ. Pengusaha lapak ditemukan dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon dan Brebes ke Jakarta.

Pengusaha lapak berkembang di Kabupaten Brebes sekitar tahun 1990-an. Seorang pengusaha lapak memiliki modal yang besar, lapak yang luas, dan informasi harga bawang merah. Apabila menanam bawang merah, umumnya lahan yang diusahakan lebih atau sama dengan 5 hektar. Keberadaan pengusaha lapak di Kabupaten Brebes membuat pasar klampok dan STA Larangan di wilayah tersebut menjadi tidak optimal penggunaannya, karena seorang pengusaha lapak memiliki lapak luas yang letaknya dekat dengan sawah petani dan memiliki anak buah yang bertugas mencari bawang merah petani.

Pengusaha lapak sebenarnya dapat dikategorikan sebagai pedagang pengumpul skala besar seperti halnya di Kabupaten Nganjuk, tetapi bedanya pengusaha lapak di Kabupaten Brebes memiliki lapak-lapak yang lokasinya tidak menjadi satu dengan tempat tinggalnya. Lokasi lapak tersebut berada di sepanjang jalan di daerah Luwungragi Kabupaten Brebes sebagai sentra perdagangan bawang merah di Kabupaten Brebes. Berdasarkan hasil survey, pengusaha lapak di Kabupaten Brebes 60% berjenis kelamin laki-laki dan sisanya perempuan.

Pengusaha lapak selaku pemilik lapak dan modal melakukan perjanjian kerjasama dengan penebas untuk jangka waktu dan sejumlah uang tertentu, misalnya uang 500 juta harus habis dalam waktu satu bulan. Apabila dalam jangka waktu tersebut tidak habis dalam arti terjadi kerugian, maka perjanjian diperpanjang. Selama perjanjian berlangsung, jika untung akan dibagi tiga antara pengusaha lapak, penebas atau pelaku lapang, dan buruh lapak. Apabila terjadi kerugian maka dibagi empat dimana yang seperempat ditanggung oleh pengusaha lapak dan yang tiga perempat ditanggung bersama antara penebas dan buruh lapak. Aktivitas pengusaha lapak yang berada di Kabupaten Brebes adalah sebagai berikut :

1. membuat perjanjian dengan penebas terkait dengan jual beli bawang merah.
2. melakukan monitoring keadaan bawang merah yang ada di lapak dan kegiatan yang dilakukan oleh penebas serta buruh lapak.
3. membuat keputusan mengenai pasar yang akan dituju, harga jual dan kekeringan bawang

merah yang akan dijual jenis muat lokal atau askip. Penentuan pasar yang akan dituju berikut harga jualnya didasarkan oleh informasi pasar yang sudah dimiliki oleh pengusaha lapak tersebut.

Pengusaha lapak selain membeli bawang merah dari petani melalui penebas, juga ada yang melakukan budidaya sendiri di atas lahan miliknya dengan rata-rata luas lahan lebih dari lima hektar. Kondisi tersebut menyebabkan seorang pengusaha lapak juga melakukan aktivitas panen, pengeringan, sortir, penyimpanan, grading, dan pengemasan. Semua kegiatan tersebut dilakukan oleh tenaga kerja luar keluarga yang diupah.

## **2.6. Pengirim**

Pengirim merupakan pelaku rantai pasok yang membeli bawang merah dari pengusaha lapak untuk kemudian dijual kembali ke bandar di PIKJ. Pelaku ini ditemukan dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon dan Brebes ke Jakarta. Dalam melakukan kegiatannya, pengirim bekerjasama dengan perusahaan ekspedisi untuk melakukan pengiriman bawang merah ke pembeli seperti pedagang besar atau bandar di PIKJ. Pengirim dapat bekerja secara mandiri atau bekerjasama dengan pengirim lainnya.

Seorang pengirim bawang merah dalam menjalankan aktivitasnya tidak harus memiliki uang dan bawang merah sendiri. Pengirim dalam melakukan penjualan bawang merah bekerjasama dengan perusahaan jasa pengangkutan (ekspedisi). Aktivitas yang dilakukan oleh pengirim bawang merah adalah sebagai berikut :

1. membuat iklan untuk promosi bawang merah yang akan dijual kepada pembeli atau bandar di PIKJ.
2. melakukan tawar-menawar harga setelah mendapatkan respon dari pedagang besar tersebut.
3. mencari bawang merah seperti yang diiklankan ke penebas atau pengusaha lapak.
4. melakukan tawar-menawar harga dengan penebas atau pengusaha lapak. Selisih harga saat tawar-menawar dengan harga di iklan antara Rp 500 – Rp 1000 per kilogram.
5. menanyakan waktu kirim bawang merah kepada bandar di PIKJ setelah terjadi transaksi pembelian dengan penebas atau pengusaha lapak.
6. menghubungi perusahaan ekspedisi untuk mengangkut bawang merah tersebut sampai ke PIKJ.
7. menerima pembayaran dari bandar di PIKJ setelah bawang merah tiba di PIKJ. Biasanya uang pembayaran ditransfer setelah selang tiga hari dari iklan.

## **2.7. Bandar PIKJ**

Bandar merupakan pelaku rantai pasok yang membeli bawang merah dari pengirim di Kabupaten Brebes dan pedagang pengumpul besar di Kabupaten Nganjuk dalam jumlah besar untuk kemudian dijual kembali ke centheng di PIKJ. Bandar ditemukan dalam ketiga rantai

pasok bawang merah di Pulau Jawa. Apabila dilihat dari tingkatan pedagang, bandar ini sebenarnya sama dengan pedagang besar, tetapi istilah yang biasa digunakan di PIKJ adalah bandar. Bandar bisanya juga sebagai pelaku atau distributor bawang merah impor, memiliki sarana transportasi dan ekspedisi lengkap baik darat maupun laut, serta bisa dikatakan tidak pernah mengalami kerugian. Apabila seorang bandar juga menanam bawang merah biasanya lahan yang diusahakan lebih atau sama dengan 30 hektar.

Semua bandar bawang merah di PIKJ memiliki kios atau lapak dan sudah memiliki izin usaha baik dari Kementerian Perdagangan berupa SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) maupun SIPTU (Surat Izin Pemakaian Tempat Usaha) yang dikeluarkan oleh Pasaraya. Sebagian besar bandar melakukan usahanya dari jam 03.00 pagi sampai jam 12.00. Terdapat satu orang bandar yang tidak hanya menjual bawang merah tetapi juga kentang, wortel, dan daun bawang.

Bandar di PIKJ tidak melakukan aktivitas pengangkutan, pengeringan, penyimpanan, sortasi, grading, kupas kulit, dan pengolahan. Aktivitas selengkapnya dari bandar tersebut adalah:

1. melakukan pembelian bawang merah dari pengirim di Kabupaten Brebes untuk pasokan dari Kabupaten Cirebon dan Brebes serta dari pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk. Pembelian dilakukan dengan cara telepon atau sms terlebih dahulu kepada pemasok tersebut.
2. melakukan penjualan bawang merah kepada centheng yang ada di PIKJ sesuai permintaan dengan kondisi bawang merah seperti dari pengirim. Bandar biasanya sudah menyiapkan bawang merah untuk centheng yang menjadi langganannya.
3. melakukan penyimpanan apabila stok bawang merah banyak.

## **2.8. Centheng PIKJ**

Centheng merupakan pelaku rantai pasok yang membeli bawang merah dari bandar dalam jumlah cukup besar untuk kemudian dijual kembali ke pedagang pengecer. Centheng ini berada di PIKJ dan dalam melakukan usahanya bekerjasama dengan bandar.

Fasilitas yang dimiliki oleh semua centheng di PIKJ adalah lapak untuk berjualan dan hanya satu orang centheng yang memiliki gudang untuk menampung bawang merah. Berbeda dengan bandar, hanya 60% centheng yang memiliki izin usaha berupa SIPTU yang dikeluarkan oleh kantor pasar. Perbedaan lainnya dengan bandar terletak pada waktu usahanya, jika bandar mayoritas bekerja dari jam 03.00 dini hari sampai jam 12.00 WIB, maka centheng sebagian besar atau 60% menjalankan usahanya dari jam 06.00 sampai 21.00 WIB.

Centheng yang berada di PIKJ jumlahnya sangat banyak dan biasanya mereka membuka lapak di sekitar PIKJ. Mayoritas centheng tidak melakukan penyimpanan karena bawang merah yang dibeli dari bandar dalam satu hari habis terjual. Semua centheng memiliki informasi pasar dengan baik yang diperoleh dari bandar maupun petugas PIKJ. Aktivitas selengkapnya yang dilakukan oleh centheng tersebut adalah :

1. melakukan pembelian bawang merah ke bandar sekaligus mengangkut sendiri bawang tersebut untuk dibawa ke lapaknya.
2. melakukan sortasi untuk membersihkan daun yang masih menempel pada umbi bawang.
3. Melakukan grading dengan memisahkan yang busuk dan baik, antara yang kecil dan besar. Pemisahan dilakukan menjadi dua kelas yaitu kecil kupas dan besar.
4. melakukan kupas kulit untuk bawang merah yang ukurannya kecil. Bawang merah kupas kulit biasanya dibeli oleh konsumen industri seperti rumah makan dan restoran.
5. melakukan pengemasan dengan menggunakan plastik warna putih bening dengan ukuran bervariasi antara 5-50 kilogram sesuai permintaan konsumen.
6. melakukan penjualan bawang merah kepada pedagang pengecer.

### **2.9. Pedagang Pengecer**

Pedagang pengecer merupakan pelaku rantai pasok yang membeli bawang merah dari centheng di PIKJ dalam jumlah yang relatif kecil untuk kemudian dijual kembali kepada konsumen akhir, sehingga pedagang pengecer paling dekat hubungannya dengan konsumen. Peran pedagang pengecer tersebut sangat penting karena menjadi perantara antara produsen dan konsumen untuk kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah.

Semua pedagang pengecer memiliki lapak di pasar, tetapi sebanyak 70% pedagang pengecer tidak memiliki izin untuk melakukan usahanya di pasar. Sebagian besar pedagang pengecer melakukan usahanya dari jam 06.00- 18.00 WIB meskipun terdapat 30% pedagang yang sampai 24 jam. Jenis komoditi yang diperdagangkan oleh pedagang pengecer sebagian besar berupa aneka sayuran termasuk bawang merah dan bumbu dapur.

Dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa, pedagang pengecer tidak melakukan aktivitas pengeringan dan penyimpanan karena setelah melakukan pembelian dari centheng langsung dibawa ke lapak untuk dijual. Selain itu jumlah pembelian juga sudah disesuaikan dengan permintaan konsumennya. Seorang pedagang pengecer selalu memiliki informasi pasar terutama yang berkaitan dengan harga. Informasi tersebut diperolehnya dari centheng atau petugas pasar dimana pedagang tersebut berjualan. Aktivitas yang dilakukan pedagang pengecer dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa adalah :

1. melakukan pembelian bawang merah dari centheng yang ada di PIKJ baik yang berada di dalam los sayur maupun di luar. Bawang merah yang dibeli biasanya terdiri dari 2 jenis yaitu kupas kulit dan masih dengan kulit.
2. membersihkan dan memisahkan bawang merah yang sudah dibeli dari kotoran dan busuk. Aktivitas ini hanya dilakukan oleh sekitar 30% pedagang, artinya mayoritas tidak melakukan kegiatan tersebut karena sudah dilakukan oleh centheng.
3. melakukan grading untuk bawang merah dengan kulit. Grading dilakukan dengan

memisahkan bawang merah menjadi dua kelas yaitu ukuran besar dan kecil seperti permintaan konsumen. Sekitar 50% pedagang pengecer melakukan grading, untuk yang tidak melakukan grading berarti pedagang tersebut menjual apa adanya bawang merah yang sudah dibeli dari centheng.

4. melakukan penjualan bawang merah kepada konsumen dalam tiga bentuk yaitu ukuran besar, kecil, dan kupas kulit. Saat melakukan penjualan pedagang tersebut juga melakukan penimbangan sesuai permintaan konsumen. Pengemasan dilakukan oleh pedagang dengan menggunakan plastik bening warna putih yang disesuaikan dengan jumlah pembelian dari konsumen.

### 3. MANAJEMEN RANTAI PASOK BAWANG MERAH

Manajemen rantai pasok bawang merah merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan yang dilakukan secara bersama-sama antar pelaku yang tergabung dalam rantai pasok bawang merah. Beberapa hal yang akan dijelaskan dalam bagian ini meliputi pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah, dan kolaborasi rantai pasok.

#### 3.1. Pemilihan Mitra

Kriteria yang digunakan oleh petani di Kabupaten Cirebon dalam memilih mitra adalah tinggi harga, langganan, keuangan lancar, dan hutang-piutang. Jumlah petani yang menggunakan kriteria tersebut secara berturut-turut sebesar 21%; 63%; 6 %; dan 10%. Petani bawang merah di Kabupaten Brebes juga menggunakan kriteria yang lebih bervariasi dibandingkan dengan petani di Cirebon dalam memilih mitra yaitu tinggi harga, langganan, tetangga dekat, kebutuhan usaha, keuangan lancar, dan banyaknya koneksi atau jaringan usaha. Jumlah petani yang menggunakan kriteria tersebut secara berturut-turut sebesar 23%; 34%; 13%; 10%; 13%; dan 7%. Terdapat beberapa kriteria yang digunakan oleh petani di Kabupaten Nganjuk dalam memilih mitra, yaitu tinggi harga, kebutuhan usaha, keuangan lancar, dan langganan. Jumlah petani yang menggunakan kriteria tersebut secara berturut-turut sebesar 36%; 5%; 14%; dan 45%.

Kriteria pemilihan mitra yang dilakukan oleh calo dalam memilih petani yang menjadi mitranya adalah yang sudah menjadi langganan, sehingga antara keduanya lebih mengandalkan kepercayaan yang tumbuh karena adanya rasa saling membutuhkan dan menguntungkan. Petani bawang merah yang sudah lama menjadi mitra dengan calo, ketika akan menjual hasil panennya cukup menghubungi via handphone pada saat atau beberapa jam setelah panen, sehingga ketika bawang merah sudah sampai rumah petani, calo langsung datang ke rumah petani tersebut untuk melihat dan mengambil sampel bawang untuk ditunjukkan kepada calon pembelinya. Kriteria yang ditentukan oleh calo dalam memilih calon pengusaha *lapak* di Brebes adalah harga yang lebih baik dan yang dapat melakukan pembayaran yang sesuai kesepakatan. Biasanya



pengusaha lapak di Brebes tersebut sudah menjadi langganan dari calo di Kabupaten Cirebon.

Pengusaha lapak di Brebes mempunyai beberapa kriteria dalam memilih calo di Cirebon dan penebas di Brebes. Kriteria pemilihan calo yang dilakukan oleh pengusaha lapak di Brebes adalah selain sudah langganan, juga yang dapat dipercaya terutama dalam hal kesesuaian antara sampel bawang merah yang ditunjukkan dengan kondisi nyatanya di tingkat petani. Pengusaha *lapak* di Brebes memilih penebas selain sudah langganan juga yang dapat dipercaya, bertanggungjawab, dan pandai mengelola keuangan. Kondisi tersebut dikarenakan penebas mendapatkan bantuan modal dari pengusaha *lapak*, sehingga penebas harus menjual hasil pembelian bawang merah petani kepada pengusaha lapak. Pengusaha lapak di Kabupaten Brebes dalam memilih pengirim selain harga yang lebih baik juga sudah langganan, karena ada rasa kepercayaan mengingat pengirim bekerja di lapak milik pengusaha lapak untuk melakukan sortir bawang merah oleh tenaga kerja wanita (buruh petik) yang dibawa oleh pengirim tersebut.

Kriteria pemilihan mitra yang ditetapkan oleh pengirim dalam memilih pengusaha *lapak* adalah yang sudah menjadi langganan, sehingga antara keduanya lebih mengandalkan kepercayaan. Pengirim di Brebes memilih pembeli yaitu bandar di PIKJ juga yang sudah menjadi langganan, karena berkaitan dengan pembayaran yang harus sesuai dengan kesepakatan. Bandar di PIKJ yang sudah menjadi lama menjadi langganan pengirim tinggal menghubungi saja via *handphone* jika memerlukan pasok bawang merah dari pengirim di Brebes.

Penebas di Kabupaten Nganjuk memilih petani bawang merah yang sudah menjadi langganannya, sehingga terdapat rasa saling membutuhkan dan menguntungkan. Penebas di Kabupaten Nganjuk biasanya bermitra dengan pembeli yaitu pedagang pengumpul skala besar karena adanya ikatan non formal berupa bantuan permodalan, sehingga penebas tersebut harus menjual bawang merah yang dibeli dari petani kepada pedagang tersebut. Pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk bermitra dengan pembeli di PIKJ atau disebut dengan bandar PIKJ menggunakan kriteria mudah dihubungi, langganan, dan pembayaran tepat waktu.

Kriteria yang digunakan oleh bandar di PIKJ dalam memilih pengusaha lapak di Brebes dan pedagang pengumpul besar di Nganjuk adalah langganan dan kepercayaan, karena berkaitan dengan kondisi rantai pasok bawang merah. Bawang merah dari Kabupaten Cirebon dan Brebes yang dikirim ke bandar di PIKJ kondisinya masih cukup basah (kering 1-2 hari), *rogolan*, dan warna daun masih hijau, sedangkan dari Kabupaten Nganjuk kondisi kering (7-10 hari) dan bentuk ikatan. Bandar di PIKJ dalam memilih mitra pembeli yaitu *centheng* di PIKJ adalah sudah langganan dan harga yang lebih baik, karena bandar biasanya sudah menyediakan jumlah bawang merah untuk *centheng-centheng* yang biasa membeli bawang merah ke bandar tersebut. Selain itu hanya *centheng* yang bisa membeli bawang merah di bandar PIKJ.

*Centheng* di PIKJ menggunakan kriteria langganan untuk bandar di PIKJ. Dalam memilih pembeli yaitu pedagang pengecer, *centheng* juga lebih mengutamakan langganan dan harga yang lebih baik. Pelanggan *centheng* adalah pedagang pengecer yang dapat membeli bawang merah

dalam bentuk kupas kulit maupun dengan kulit. *Centheng* di PIKJ biasanya mengantar bawang merah sesuai permintaan pedagang pengecer yang sudah menjadi langganannya. Pedagang pengecer di Jakarta dalam memilih *centheng* di PIKJ adalah selain sudah langganan juga yang mau mengantarkan bawang merah ke pasar tempat pedagang pengecer tersebut berjualan. Selain itu pedagang pengecer akan memilih *centheng* yang akan dapat memasok bawang merah sesuai permintaannya artinya kualitasnya sesuai, dapat dipercaya, dan bersedia menerima kritik dan keluhan dari konsumen.

### 3.2. Kesepakatan Kontraktual

Kesepakatan yang terjadi antara petani dengan calon pembeli bawang merah, baik calo maupun penebas tidak dilakukan melalui kontrak secara formal dan tertulis, tetapi hanya melalui kesepakatan secara lisan. Kesepakatan keduanya lebih ditekankan pada harga jual, kualitas, dan kuantitas penjualan. Namun biasanya kuantitas penjualan bawang merah dari petani adalah seluruh hasil panen yang dihasilkan pada satu musim panen.

Kesepakatan yang terjadi antara calo di Cirebon dengan pengusaha lapak di Brebes, penebas di Brebes dengan pengusaha lapak di Brebes, dan antara penebas dengan pedagang pengumpul besar di Nganjuk juga terjadi secara informal tanpa perjanjian tertulis. Kesepakatan dilakukan secara lisan mengenai harga yang sepakati sesuai kualitas dan kuantitas yang akan dijual. Begitu pula kesepakatan yang terjadi antara pengusaha lapak dengan pengirim di Brebes.

Kesepakatan yang dilakukan pengirim di Brebes dan pengumpul besar di Nganjuk dengan bandar di PIKJ juga dilakukan secara lisan dan tidak tertulis mengenai harga jual dan kualitas bawang merah sesuai *grade*. Begitu pula antara bandar dengan *centheng* di PIKJ dan antara *centheng* di PIKJ dengan pedagang pengecer. Kesepakatan antara pedagang pengecer dengan konsumen di Jakarta juga terjadi secara lisan dan tidak tertulis mengenai harga dan kualitas bawang merah.

### 3.3. Sistem Transaksi

Sistem transaksi yang terjadi antara petani bawang merah di Cirebon dengan calo mayoritas dilakukan dengan sistem timbangan. Setelah panen biasanya petani membawa pulang bawang merahnya, kemudian calo datang ke rumah petani untuk melihat kondisi bawang merah dan sekaligus melakukan penawaran harga. Calo sudah memiliki informasi harga dari pembeli yaitu pengusaha lapak di Brebes, sehingga jika terjadi kesepakatan harga dengan petani maka calo tersebut akan meminta satu ikat bawang merah petani untuk ditunjukkan kepada pengusaha lapak atau bosnya di Brebes. Apabila sudah terjadi kesepakatan harga maka calo tersebut memberikan tanda jadi atau *Down Payment* (DP) ke petani. Kesepakatan antara petani dengan calo biasanya untuk DP sekitar Rp 500.000 – Rp 1.000.000, dan sisanya setelah dapat uang dari pengusaha *lapak* di Brebes kurang lebih tiga sampai lima hari. Kesepakatan tersebut sering dilanggar oleh calo karena mundurnya uang dari pengusaha *lapak*. Kelebihan dengan sistem

timbangan di atas, petani dapat mengetahui kualitas bawang merah yang dihasilkan, sehingga memiliki posisi tawar yang lebih baik daripada sistem tebasan.

Sistem transaksi yang terjadi antara petani bawang merah di Brebes dan Nganjuk dengan penebas dilakukan dengan sistem tebasan. Penebas datang ke lahan petani saat tanaman berumur sekitar 40-45 hari untuk melihat kondisi bawang merah sekaligus melakukan penawaran harga. Apabila harga sudah disepakati, kemudian penebas memberikan uang tanda jadi sebesar Rp 2.000.000 – Rp 2.500.000 kepada petani, dan sisanya diberikan saat tanaman dicabut oleh penebas sekitar umur 50-55 hari. Transaksi dengan penebas lebih pasti, sehingga kesepakatan tersebut jarang dilanggar oleh penebas, tetapi dengan sistem tebasan petani tidak dapat mengetahui kualitas dan kuantitas bawang merah yang dijualnya secara pasti.

Transaksi yang dilakukan antara calo di Cirebon dengan pengusaha lapak di Brebes dengan sistem tunda, biasanya lima hari sampai satu minggu. Kesepakatan tersebut sering sekali dilanggar oleh pengusaha lapak, sehingga calo sering dimarahi oleh petani, bahkan saat penelitian berlangsung ada pengusaha *lapak* yang sampai ditangani oleh pihak yang berwajib karena tidak membayar bawang merah petani. Transaksi yang terjadi antara penebas dengan pengusaha lapak di Brebes terjadi secara tunai. Penebas mendapatkan bantuan modal dari pengusaha lapak untuk membeli bawang merah milik petani, kemudian harus dijual ke pengusaha tersebut. Transaksi antara pengusaha lapak dengan pengirim di Brebes terjadi secara tunai dengan pembayaran tunda. Sistem transaksi antara penebas dengan pengumpul besar di Nganjuk terjadi secara tunai. Penebas tersebut biasanya mendapatkan bantuan modal dari pengumpul besar untuk membeli bawang merah petani.

Sistem transaksi antara pengirim di Brebes dan pengumpul besar di Nganjuk dengan bandar di PIKJ dengan sistem tunda, biasanya dua sampai tiga hari setelah bawang merah sampai di PIKJ. Transaksi antara bandar dengan *centheng* di PIKJ terjadi secara tunai dengan pembayaran tunda, biasanya lima hari sampai 1 minggu. Sistem transaksi antara *centheng* di PIKJ dengan pedagang pengecer di Jakarta dilakukan secara tunai, demikian pula antara pedagang pengecer dengan konsumen.

### **3.4. Dukungan Pemerintah**

Pemerintah telah mengupayakan untuk mengembangkan agribisnis bawang merah di daerah sentra produksi bawang merah seperti di Brebes dan Nganjuk. Dukungan pemerintah terhadap pengembangan agribisnis bawang merah meliputi kebijakan dan kegiatan penelitian pengembangan komoditas bawang merah. Upaya yang telah dilakukan pemerintah meliputi seluruh subsistem dalam pengembangan agribisnis bawang merah, mulai dari subsistem hulu sampai hilir serta subsistem penunjang. Beberapa kebijakan yang telah dikeluarkan pemerintah guna mendukung budidaya dan perdagangan bawang merah di Indonesia antara lain :

1. Undang-Undang nomor 13 tahun 2010 tentang Hortikultura. Dalam Undang-Undang

tersebut tertulis bahwa distribusi hortikultura yang selanjutnya disebut distribusi adalah kegiatan penyaluran, pembagian, dan pengiriman produk hortikultura dari tempat produksi sampai di pasar dan atau konsumen.

2. Peraturan Menteri Pertanian nomor 86 tahun 2013 tentang Rekomendasi Impor Produk Hortikultura (RIPH). RIPH digunakan sebagai acuan bagi para importir bawang merah dalam melakukan kegiatan impor produk tersebut, mengingat di Indonesia masih terdapat bawang merah impor dari Thailand, Malaysia, Philipina, dan Cina. Dalam RIPH sudah sangat jelas tertulis siapa saja yang dapat melakukan impor, waktu dan tata caranya. Hal itu dilakukan supaya tidak terjadi impor bawang merah saat terjadi panen, sehingga petani dapat terlindungi, tetapi kenyataannya masih terdapat bawang merah impor saat petani panen.
3. Peraturan Menteri Perdagangan nomor 47 tahun 2013 tentang perubahan Permendag nomor 16 tahun 2013 tentang Ketentuan Impor Produk Hortikultura.
4. Keputusan Menteri Perdagangan nomor 114/M-DAG/KEP/9/2013 tentang Tim Pemantau Harga Produk Hortikultura.
5. Keputusan Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri selaku ketua Tim Teknis Pemantau Harga Produk Hortikultura nomor 118/PDN/KEP/10/2013 tentang penetapan harga referensi produk hortikultura.
6. Peningkatan kapasitas SDM melalui kegiatan penyuluhan dan pelatihan bagi petani bawang merah. Kegiatan pelatihan, penyuluhan, dan peningkatan kemampuan lembaga petani dilakukan disetiap kecamatan. Pemberian pelatihan dan penyuluhan diberikan oleh Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura masing-masing kabupaten dengan mendatangi secara rutin dan bertahap melalui kelompok-kelompok tani. Adapun pelatihan yang diberikan adalah pemberian informasi tentang tata cara bertani yang tidak merusak alam sekitar, tata cara menanam bawang merah yang benar, pelatihan penggunaan pupuk dan pestisida dengan tepat. Selain itu juga pelatihan teknologi budidaya *off season* atau diluar musim untuk menjaga kontinuitas pasok bawang merah dan teknologi modern guna mempermudah cara operasional alat-alat bantu dalam pengolahan hasil produksi bawang merah.
7. Pemberian bantuan permodalan bagi petani bawang merah. Tujuan program ini adalah supaya petani dapat melakukan tanam dan panen sesuai dengan waktunya serta menghasilkan jenis bawang merah yang berkualitas, terjadi peningkatan produktivitas, sehingga kehidupan petani semakin membaik. Kegiatan pengadaan alat-alat untuk produksi bawang merah seperti traktor, pompa air *power treser*, motor roda tiga, dan *hand sprayer* tidak dilakukan setiap tahun. Pengadaan dilakukan jika ada permohonan dari kelompok tani yang membutuhkan alat-alat tersebut. Bantuan permodalan juga diwujudkan dalam bentuk pupuk kompos, pupuk kimia bersubsidi, pestisida, dan alat-alat lain yang berguna dalam produksi bawang merah.
8. Perbaikan jaringan pemasaran. Pemerintah memiliki kegiatan sebagai upaya membangun pusat-pusat penampungan berupa membangun Sub Terminal Agribisnis (STA) khusus bawang

merah seperti STA Larangan di Brebes. Selain itu pemerintah juga sudah membangun sarana pasar khusus bawang merah di Klampok Brebes dan Pasar Sukomoro di Nganjuk, meskipun saat ini fasilitas pemasaran tersebut tidak dimanfaatkan secara optimal. Pemerintah daerah juga telah berupaya mempromosikan dan memfasilitas petani untuk bermitra dengan perusahaan swasta yang bergerak di bidang industri makanan olahan seperti PT Indofood. Akan tetapi upaya tersebut tidak berjalan mulus karena petani merasa keberatan dengan sistem pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan. Selain itu promosi juga dilakukan melalui *event* pameran hasil pertanian.

9. Penyediaan sarana prasarana/Infrastruktur bawang merah. Sarana dan prasarana merupakan faktor pendukung yang penting dalam pemberdayaan produksi bawang merah. Pengembangan sarana dan prasarana agribisnis bawang merah mencakup pengadaan dan perbaikan jaringan irigasi, perbaikan dan penambahan jalan desa, penyediaan sarana produksi, pembangunan gudang-gudang penyimpanan, perbaikan dan penyediaan fasilitas pasar, pembangunan jaringan informasi (periode panen, prediksi pasok, kelas/varietas, dan harga), serta sarana diseminasi teknologi (sumberdaya manusia dan fisik).

### **3.5. Kolaborasi Rantai Pasok**

Kolaborasi rantai pasok menonjolkan keterbukaan informasi antar pelaku yang terjalin secara sukarela dan timbal balik sebagai salah satu hal yang mendukung kelancaran aktifitas rantai pasok. Konsep tersebut sejalan dengan penelitian Sridharma dan Simatupang (2009); Mathuramaytha (2011); Wong, *et al* (2010); Ahmad dan Ullah (2013); dan Sharma, *et al* (2013).

Informasi dari konsumen akhir yang disampaikan kepada pedagang pengecer dan diteruskan kepada centheng di PIKJ, kemudian disampaikan ke bandar di PIKJ, untuk selanjutnya ke pengirim di Brebes dan pengumpul besar di Nganjuk, kemudian dari pengirim ke pengusaha lapak di Brebes, selanjutnya ke calo di Cirebon dan penebas di Brebes, hingga ke petani bawang merah dan sebaliknya. Informasi dari pedagang pengumpul besar di Nganjuk diteruskan ke penebas, kemudian untuk selanjutnya disampaikan kepada petani dan sebaliknya. Informasi tersebut meliputi karakteristik bawang merah termasuk harga dan kualitas yang diinginkan oleh konsumen akhir. Begitu juga sebaliknya informasi mengenai kendala dalam melaksanakan budidaya bawang merah disampaikan kepada pelaku rantai pasok hingga ke pedagang pengecer.

#### **4. SUMBERDAYA RANTAI PASOK BAWANG MERAH**

Sumberdaya diperlukan untuk mendukung, mengembangkan, dan mengefisienkan seluruh aktifitas dalam rantai pasok bawang merah. Sumberdaya yang dimiliki oleh setiap pelaku rantai berperan dalam pengembangan seluruh pelaku rantai. Adapun sumberdaya rantai pasok yang dibahas dalam penelitian ini meliputi sumberdaya fisik, sumberdaya teknologi, sumberdaya manusia, dan sumberdaya modal.

#### 4.1. Sumberdaya Fisik

Sumberdaya fisik yang dimiliki oleh petani bawang merah berupa lahan sawah. Luas lahan sawah yang dimiliki oleh petani di Kabupaten Cirebon antara 2.500 m<sup>2</sup> sampai 20.000 m<sup>2</sup> dengan rata-rata 6660 m<sup>2</sup>, sedangkan petani di Brebes antara 1.750 sampai 24.500 m<sup>2</sup> dengan rata-rata 5082,5 m<sup>2</sup>. Luas lahan sawah milik petani di Nganjuk antara 840 m<sup>2</sup> sampai 9800 m<sup>2</sup> dengan rata-rata 2541 m<sup>2</sup>. Petani juga memiliki peralatan untuk budidaya bawang merah, seperti cangkul, terpal, arit, *handsprayer*, sepeda motor, dan gudang. Bahkan untuk petani yang kaya memiliki kendaraan roda empat seperti *pickup* untuk melancarkan proses pemasaran. Sumberdaya fisik lainnya berupa jalan untuk kendaraan yang sebagian besar agak kasar. Jalan aspal hanya jalan utama di desa. Terdapat beberapa sawah petani yang lokasinya strategis dekat jalan raya, namun pada umumnya lokasi sawah petani letaknya jauh dari jalan raya.

Sumberdaya fisik yang dimiliki oleh calo di Cirebon adalah sepeda motor dan *handphone* untuk sarana komunikasi. Terdapat beberapa calo yang melakukan kegiatan usahatani bawang merah. Sumberdaya fisik peralatan budidaya sebagai prasarana pendukung yang dimiliki calo sama seperti peralatan yang dimiliki oleh petani bawang merah. Calo menggunakan sepeda motor dan *handphone* untuk melakukan proses pembelian dan penjualan.

Penebas di Kabupaten Brebes dan Nganjuk memiliki sumberdaya fisik berupa lantai jemur, sepeda motor, *handphone*, dan lapak ukuran kecil sampai sedang. Pengusaha lapak di Brebes memiliki sumberdaya fisik berupa lapak ukuran besar, gudang, kendaraan roda empat berupa truk (rata-rata 2 truk), dan *handphone* untuk sarana transaksi. Gudang penyimpanan yang dimiliki oleh pengusaha *lapak* di Brebes luasnya rata-rata 2000 m<sup>2</sup>. Lokasi lapak terpisah dengan tempat tinggal pengusaha *lapak* tersebut dan biasanya berada di pinggir jalan terutama terpusat di Bulakamba Brebes. Ukuran lapak rata-rata 2500 m<sup>2</sup>. Sumberdaya fisik yang dimiliki oleh pedagang pengumpul besar di Kabupaten Nganjuk adalah lantai jemur, gudang penyimpanan, truk, dan *handphone*. Bedanya dengan pengusaha lapak di Brebes, pedagang pengumpul skala besar di Nganjuk tidak memiliki *lapak*. Pengirim Brebes mempunyai sumberdaya fisik berupa sepeda motor, kemasan *waring* berwarna merah, *blower*, dan *handphone*. *Blower* tersebut digunakan untuk proses sortasi. Ukuran kemasan tersebut antara 60 sampai 90 kilogram.

Sumberdaya fisik yang dimiliki oleh bandar di PIKJ adalah *handphone*, *lapak*, laptop, meja dan kursi, serta brankas tempat uang. *Handphone* yang dimiliki oleh bandar kurang lebih lima buah, karena semua transaksi menggunakan alat tersebut. *Centheng* di PIKJ memiliki sumberdaya fisik berupa lapak ukuran kecil, sepeda motor, *handphone*, meja kursi, tempat bawang merah, timbangan, kalkulator, dan kemasan plastik putih bening. Ukuran kemasan tersebut mulai dari 5-25 kilogram. Sumberdaya fisik yang dimiliki pedagang pengecer di Jakarta berupa bangunan kios, *handphone*, meja kursi, tempat bawang merah, timbangan, kalkulator, dan karung plastik putih bening. Karung plastik tersebut berukuran 1-25 kilogram.

## 4.2. Sumberdaya Teknologi

Penggunaan teknologi oleh petani bawang merah di tiga lokasi penelitian hanya sebatas teknologi budidaya, seperti penggunaan varietas unggul, penyemprotan hama dengan *handsprayer*, dan penggunaan cangkul untuk pembuatan *guludan*. Sebagian besar kegiatan budidaya bawang merah masih dilakukan secara sederhana, seperti penanaman, pemupukan, pemeliharaan, dan pemanenan yang menggunakan tenaga manusia. Calo di Cirebon dan penebas di Brebes serta Nganjuk tidak menerapkan teknologi apapun, kecuali teknologi komunikasi berupa *handphone*, karena semua proses dilakukan dengan tenaga manusia.

Pengusaha *lapak* dan pengirim di Brebes menerapkan teknologi khususnya pada proses sortir yakni menggunakan *blower*. Teknologi sortir dengan *blower* tidak ditemukan pada pedagang pengumpul besar di Nganjuk. Bandar di PIKJ menerapkan teknologi dalam proses transaksi khususnya *handphone*. Demikian juga *centheng* di PIKJ dan pedagang pengecer. *Centheng* tidak menerapkan teknologi tertentu meskipun ada aktifitas kupas kulit bawang merah, karena masih menggunakan tenaga manusia. Pedagang pengecer juga tidak menerapkan teknologi tertentu.

## 4.3. Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia yang dipekerjakan oleh petani bawang merah di Pulau Jawa disesuaikan dengan luas lahan yang diusahakan. Tenaga kerja tersebut dipekerjakan mulai dari tahap pengolahan tanah, penanaman, pemeliharaan, panen, dan pasca panen. Pemeliharaan yang utama pada tanaman bawang merah adalah pemberian air pada tanaman tersebut. Pengolahan tanah dan pemeliharaan biasanya dikerjakan oleh tenaga kerja laki-laki, sedangkan penanaman, panen, dan pasca panen mayoritas perempuan. Jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan oleh petani di Pulau Jawa untuk pengolahan tanah antara 5 sampai 14 orang, penanaman rata-rata 16 orang, panen antara 4 sampai 14 orang, dan pasca panen antara 1 sampai 4 orang.

Calo tidak mempekerjakan orang lain dalam menjalankan aktifitasnya, karena biasanya mereka bekerja dengan sesama calo. Sumberdaya yang dipekerjakan oleh penebas baik itu di Brebes maupun di Nganjuk diperlukan saat cabut dan angkut bawang merah milik petani. Jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan antara 5 sampai 15 orang dan biasanya laki-laki. Pengusaha *lapak* di Brebes rata-rata mempekerjakan orang lain untuk tugas di lapangan dan di *lapak*. Tugas di lapangan rata-rata berjumlah 5-10 orang untuk mencari bawang merah petani, sedangkan tenaga kerja di *lapak* sekitar 2-3 orang mengawasi bawang merah dan merawat ternak (kambing) yang ada disekitar *lapak*. Demikian pula pedagang pengumpul besar di Nganjuk juga mempekerjakan orang lain untuk mencari bawang dan bekerja di gudang penyimpanan. Jumlah pekerja yang mencari bawang merah rata-rata 5 orang dan yang bekerja di gudang 3 orang.

Sumberdaya manusia yang dipekerjakan oleh pengirim di Brebes terdiri dari laki-laki dan perempuan. Tenaga kerja laki-laki sekitar 2-3 orang dipekerjakan untuk pengemasan dan pengangkutan sampai ke truk, sedangkan tenaga kerja perempuan berjumlah sekitar 5-10 or-

ang melakukan sortir. Bandar di PIKJ rata-rata mempekerjakan 3-4 orang yang bertugas untuk menerima pengiriman barang, penjualan, administrasi, dan pengiriman bawang ke *centheng*. Sumberdaya yang dipekerjakan oleh *centheng* di PIKJ rata-rata 3-10 orang yang mayoritas perempuan. Tenaga kerja perempuan bertugas melakukan potong daun, sortir, dan kupas kulit, sedangkan yang laki-laki melakukan pengambilan bawang merah ke bandar, pengemasan, dan pengiriman bawang ke pedagang pengecer maupun warung makan. Pedagang pengecer di Jakarta rata-rata mempekerjakan satu sampai dua orang pekerja yang bertugas untuk mengangkut bawang merah dari *centheng* dan membantu melayani pembeli saat melakukan transaksi.

#### 4.4. Sumberdaya Modal

Sumberdaya modal petani bawang merah berasal dari modal pribadi, pinjaman, dan kombinasi antara modal pribadi dan pinjaman. Sebanyak 30% petani bawang merah di Cirebon yang menggunakan modal pribadi, 13,3% orang modal pinjaman dari bank maupun keluarga, dan sisanya sebanyak 57% modal pribadi dan pinjaman. Petani bawang merah di Kabupaten Brebes yang menggunakan modal pribadi sebanyak 37% orang, sedangkan dengan modal pinjaman 10% berasal dari bank, keluarga, maupun toko saprodi. Terdapat 53% petani di Brebes yang menggunakan modal pribadi dan pinjaman. Petani di Kabupaten Nganjuk berasal dari modal pribadi sebanyak 13 orang dan 17 orang dengan modal pribadi serta pinjaman, artinya petani di Nganjuk tidak ada petani yang menggunakan modal seluruhnya dari pinjaman.

Calo di Cirebon menggunakan modal untuk usaha yang berasal dari modal pribadi, karena biaya yang dikeluarkan relatif sedikit. Kondisi tersebut disebabkan oleh peran calo sebagai perantara antara petani dengan calon pembeli. Sebanyak 60% penebas di Kabupaten Brebes memperoleh modal dari pengusaha *lapak* dan 40% sisanya menggunakan modal pribadi dan pinjaman dari pengusaha *lapak*. Sebanyak 60% penebas di kabupaten Nganjuk menggunakan modal dari pinjaman dari pedagang pengumpul skala besar maupun bank, sedangkan yang 40% menggunakan modal sendiri dan pinjaman dari pedagang pengumpul besar. Pedagang pengumpul skala besar di Nganjuk yang menggunakan modal dari pinjaman sebanyak 40%, dengan modal sendiri dan pinjaman juga 40%, dan sebanyak 20% seluruhnya menggunakan modal pinjaman dari bank dalam bentuk rekening koran. Pengusaha *lapak* di Brebes yang menggunakan modal pinjaman sebanyak 80% dan sisanya yang 20% menggunakan modal pribadi.

Sumberdaya modal pengirim di Brebes sebagian besar dari pinjaman dari bank (60%) dan sisanya 40% menggunakan modal sendiri dan pinjaman dari bank. Bandar di PIKJ yang menggunakan modal sendiri sebanyak 70% dan 30% yang menggunakan modal pinjaman dari bank. *Centheng* di PIKJ seluruhnya menggunakan modal sendiri yang nilainya relatif kecil dan pinjaman dari bandar di PIKJ, karena *centheng* biasanya membayar ke bandar di PIKJ setelah bawang merah yang dibelinya laku terjual. Pedagang pengecer di Jakarta seluruhnya menggunakan modal pribadi karena jumlah pembeliannya relatif sedikit.

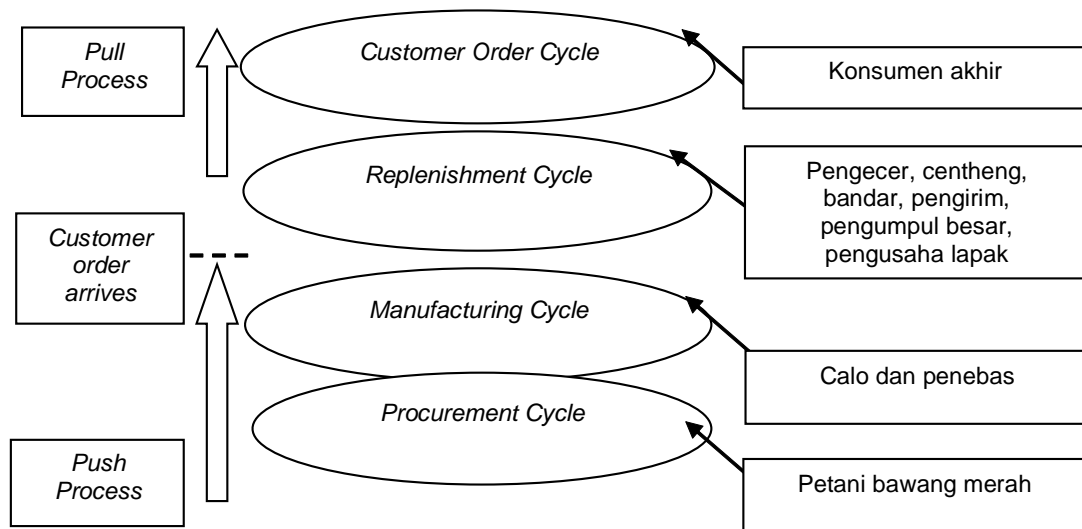


## 5. PROSES BISNIS RANTAI PASOK BAWANG MERAH

Proses bisnis disini menjelaskan seluruh proses yang terjadi di sepanjang rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa. Proses bisnis dikatakan baik apabila terjadi integrasi diantara pelaku rantai yang ada didalamnya. Hal-hal yang akan dibahas dalam proses bisnis rantai pasok bawang merah meliputi hubungan proses bisnis rantai pasok, pola distribusi, perencanaan kolaboratif, penelitian kolaboratif, jaminan identitas merek, aspek risiko, dan proses membangun kepercayaan (*trust building*).

### 5.1. Hubungan Proses Bisnis Rantai Pasok Bawang Merah

Proses bisnis yang terjadi dalam sebuah rantai pasok dapat dilihat dengan dua cara, yaitu *cycle view* dan *push or pull view* (Chopra dan Meindl, 2007). *Cycle view* terdiri dari empat siklus, yaitu (1) siklus *procurement* merupakan siklus pemesanan bahan baku dari pelaku rantai pasok awal; (2) siklus *manufacturing* merupakan siklus pengolahan bahan baku menjadi produk jadi; (3) siklus *replenishment* merupakan siklus pengisian produk kembali yang dibeli dari pelaku rantai pasok sebelumnya karena adanya tambahan produk yang melebihi pesanan. Siklus tersebut dapat dikatakan sebagai tindakan antisipasi dari pihak produsen terhadap permintaan yang tidak terduga; dan (4) siklus *customer order*, merupakan siklus pemesanan oleh konsumen. Proses bisnis rantai pasok bawang merah ditunjukkan oleh Gambar. 6.2.



GAMBAR 6. 2 PROSES BISNIS RANTAI PASOK BAWANG MERAH DI JAWA  
Sumber: Susanawati, dkk (2016)

Dalam rantai pasok bawang merah, hanya terjadi 3 siklus untuk *cycle view* yaitu siklus *procurement*, siklus *replenishment*, dan siklus *customer order*. Kondisi tersebut disebabkan yang diteliti adalah rantai pasok produk pangan segar bukan olahan. Siklus *procurement* dilakukan oleh calo di Kabupaten Cirebon dan penebas di Kabupaten Brebes maupun Nganjuk. Siklus *replenishment* dilakukan oleh pengusaha *lapak* di Brebes, pengirim di Brebes, pedagang pengumpul besar di

Nganjuk, bandar PIKJ, *centheng* PIKJ, dan pedagang pengecer. Konsumen akhir di Jakarta berada pada siklus *customer order* karena yang melakukan pemesanan dan pembelian bawang merah secara langsung ke lokasi penjualan.

Perbedaan antara keempat siklus diatas adalah jumlah pesanan atau permintaan dimana semakin mendekati siklus *procurement* maka jumlah pesanan akan semakin banyak. Konsumen akhir membeli bawang merah dalam jumlah sedikit sesuai dengan kebutuhannya. Pedagang pengecer memesan bawang merah pada *centheng* PIKJ dengan jumlah lebih banyak dibandingkan konsumen akhir, karena pedagang tersebut tidak hanya menerima pesanan dari satu orang konsumen akhir, tetapi dari banyak pelanggan.

Kondisi permintaan konsumen pada proses bisnis rantai pasok jika dilihat dari *push or pull view* terbagi menjadi dua, dimana pada proses *pull* permintaan konsumen diketahui dengan pasti, sedangkan pada proses *push* permintaan konsumen tidak dapat diketahui dan harus diantisipasi. Batasan dari *push or pull* dalam proses bisnis rantai pasok ditandai dengan adanya proses pemesanan yang dilakukan oleh konsumen akhir (Chopra dan Meindl, 2007). Proses yang dilakukan saat pemesanan dilakukan untuk merespon pesanan konsumen akhir. Proses yang dilakukan sebelum pemesanan konsumen akhir terjadi digolongkan sebagai proses *push*, karena proses tersebut sebagai tindakan antisipasi terhadap permintaan konsumen akhir.

Konsumen akhir dalam rantai pasok bawang merah melakukan pemesanan bawang merah kupas kulit dan masih dengan kulit kepada pedagang pengecer. Pemesanan terjadi saat siklus *customer order*, maka dari itu pedagang pengecer melakukan proses *pull*. Siklus *procurement* dan *replenishment* terjadi sebelum pemesanan oleh konsumen akhir, sehingga petani bawang merah, calo, penebas, pengusaha lapak, pengirim, pedagang pengumpul besar, bandar dan *centheng* di PIKJ melakukan proses *push*. Proses bisnis yang dilakukan rantai pasok bawang merah apabila dilihat dari *cycle view* dan *push or pull view* dapat dilihat pada Gambar 6.2.

## 5.2. Pola Distribusi Rantai Pasok Bawang Merah

Pola distribusi pada rantai pasok bawang merah meliputi aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi yang terjadi diantara pelaku rantai. Hal-hal yang dibahas dalam pola distribusi meliputi kelancaran aliran produk, barang dan informasi berjalan sangat tidak lancar, tidak lancar, kurang lancar atau sangat lancar.

### 5.2.1. ALIRAN PRODUK

Aliran produk mengalir dari petani di Kabupaten Cirebon, Brebes, dan Nganjuk ke konsumen di Jakarta. Ada 9 indikator yang digunakan untuk melihat lancar tidaknya aliran produk dari petani di Kabupaten Cirebon, Brebes, dan Nganjuk ke konsumen di Jakarta. Indikator tersebut adalah jumlah produk, ukuran umbi, warna umbi, umur umbi, kekeringan umbi, warna daun, kemasan, ketersediaan gudang, dan ketersediaan alat transportasi. Terdapat perbedaan

TABEL 6. 1 SKOR ALIRAN PRODUK DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI PETANI KABUPATEN CIREBON KE KONSUMEN AKHIR DI JAKARTA

Indikator	Petani - Calo		Calo - Pengusaha <i>lapak</i> Brebes		Pengusaha <i>lapak</i> Brebes-Pengirim Brebes		Pengirim Brebes - Bandar PIKJ		Bandar PIKJ - <i>Centheng</i> PIKJ		<i>Centheng</i> PIKJ - Pengecer		Pengecer - Konsumen	
	Petani	Calo	Calo	Pengusaha <i>lapak</i>	Pengusaha <i>lapak</i>	Pengirim	Bandar	Bandar	Cen-theng	Peng-ecer	Cen-theng	Peng-ecer	Peng-ecer	Konsu men
Jumlah produk	4,20	4,40	3,60	3,80	4,00	3,60	4,00	3,70	4,80	4,60	4,00	3,90	4,50	4,67
Ukuran umbi	4,60	4,50	4,20	4,10	4,60	4,40	4,05	3,80	-	-	4,20	4,00	3,90	3,80
Warna umbi	4,70	4,80	4,30	3,68	4,40	4,60	4,20	3,90	-	-	4,10	4,00	3,90	3,70
Umur umbi	4,00	3,90	3,90	3,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kekearingan umbi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,20	4,00
Warna daun	4,60	4,80	3,80	4,00	3,70	4,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Kemasan	-	-	-	-	-	-	3,40	3,50	-	-	3,80	3,70	-	-
Ketersediaan gudang	3,80	-	-	3,90	4,80	-	-	4,50	4,50	4,10	3,40	-	-	-
Alat transportasi	-	4,40	-	4,30	-	4,60	4,30	-	-	4,40	4,00	3,90	-	-
Rata-rata skor	4,31	4,48	3,96	3,83	4,22	4,15	3,91	3,88	4,65	4,36	3,91	3,90	4,13	4,04
Jumlah rerata skor	25,90	22,40	19,80	22,98	21,10	16,60	15,65	19,40	9,30	13,10	23,50	19,50	16,50	16,17
Kategori	Sangat lancar		Lancar		Sangat lancar		Lancar		Sangat lancar		Lancar		Sangat lancar	

penggunaan indikator untuk masing-masing pelaku karena dikaitkan dengan aktivitas yang dilakukan oleh pelaku tersebut. Hasil analisis lancar tidaknya aliran produk pada rantai pasok bawang merah dari petani Kabupaten Cirebon ke Jakarta dapat dilihat pada Tabel 6.1.

Berdasarkan tabel 6.1. aliran produk dari Kabupaten Cirebon sampai Jakarta dapat dikategorikan lancar dan sangat lancar. Aliran sangat lancar terjadi antara petani ke calo; pengusaha lapak Brebes ke pengirim Brebes; bandar PIKJ ke centheng PIKJ; dan pedagang pengecer ke konsumen akhir. Aliran yang lancar terjadi antara calo-pengusaha lapak Brebes; pengirim Brebes-bandar PIKJ; dan centheng PIKJ-pedagang pengecer.

Bawang merah dari petani Cirebon yang dibawa ke Jakarta dalam kondisi cukup basah (kering 1-2 hari), *rogolan*, bentuk bulat agak lonjong, warna merah sampai merah tua, menyengat, umur cukup tua sampai tua, menyengat dan bersih. Mayoritas petani di Kabupaten Cirebon menjual bawang merahnya kepada calo. Kondisi ini dapat terjadi karena calo tidak bekerja secara mandiri tetapi berkelompok untuk mempunyai posisi tawar lebih kuat dari petani. Petani biasanya didatangi oleh calo yang akan membeli bawang merah, setelah harganya cocok maka calo tersebut meminta satu ikat sebagai sampel yang akan ditunjukkan ke pemimpin atau pengusaha lapak di Brebes. Setelah terjadi kesepakatan, maka pengusaha lapak akan mengambil bawang merah tersebut dan melakukan pembayaran.

Aliran produk dari petani ke calo dikatakan sangat lancar karena dari enam indikator yang digunakan hanya tiga indikator yang dinilai sesuai oleh petani, yaitu jumlah produk, umur umbi, dan ketersediaan gudang. Sedangkan menurut calo terdapat satu indikator yang dinilai sesuai, yaitu umur umbi dan lima indikator lainnya dinilai sangat sesuai. Dalam aliran tersebut, petani tidak memperhatikan ketersediaan alat transportasi dan calo tidak melihat indikator ketersediaan gudang. Kondisi ini disebabkan alat transportasi bukan petani yang menyediakan tetapi pembeli atau calo. Calo tersebut tidak memperhatikan ketersediaan gudang karena calo hanya bersifat sebagai perantara petani dengan pembeli dan bawang merah berada di tempat petani.

Mayoritas calo menjual bawang merahnya ke pengusaha *lapak* yang ada di Kabupaten Brebes. Calo tersebut membeli bawang merah petani dengan cara timbangan dan tebasan, meskipun mayoritas menggunakan sistem timbangan. Pada aliran produk dari calo ke pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes, calo menggunakan lima indikator dan pengusaha *lapak* delapan. Dua indikator yang tidak digunakan oleh calo tetapi digunakan oleh pengusaha lapak Brebes yaitu ketersediaan gudang dan alat transportasi. Aliran produk tersebut dikatakan lancar karena hanya satu indikator yang dinilai sangat sesuai oleh calo yaitu warna umbi dan empat lainnya yaitu jumlah produk, ukuran umbi, umur umbi, dan warna daun yang dinilai sesuai. Menurut pengusaha *lapak* Brebes ketersediaan alat transportasi juga dinilai sangat sesuai, sedangkan enam indikator yang lainnya dinilai sesuai.

Setelah membeli bawang merah dari calo, pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes menjualnya kembali kepada pengirim di Brebes juga. Aktivitas pengirim biasanya terjadi di *lapak* milik

pengusaha tersebut. Dalam aliran tersebut, pengusaha lapak dan pengirim sama-sama menggunakan lima indikator, tetapi pengusaha *lapak* memperhatikan indikator ketersediaan gudang, sedangkan pengirim tidak membutuhkannya. Aliran produk dari pengusaha lapak ke pengirim dikatakan sangat lancar, karena dari lima indikator tiga diantara dinilai sangat sesuai oleh pengusaha *lapak* yaitu ukuran umbi, warna umbi, dan ketersediaan gudang. Sedangkan dua indikator yang lainnya yaitu jumlah produk dan warna daun dinilai sesuai. Indikator ukuran umbi, warna umbi, dan ketersediaan alat transportasi dinilai sangat sesuai pengirim Brebes, sedangkan dua indikator lainnya dinilai sesuai.

Pengirim menjual bawang merahnya kepada bandar yang ada di PIKJ dengan menggunakan truk milik jasa ekspedisi. Bentuk bawang merah yang dijual untuk pasar PIKJ adalah bentuk ikatan dengan kondisi kering 1-2 hari (agak basah). Dalam Aliran produk dari pengirim ke bandar, terdapat lima indikator yang diperhatikan baik oleh pengirim maupun bandar di PIKJ. Indikator ketersediaan gudang tidak menjadi perhatian pengirim di Kabupaten Brebes, tetapi menjadi perhatian bandar di PIKJ. Aliran produk dari pengirim Brebes ke bandar PIKJ dikatakan lancar karena dari lima indikator yang digunakan pengirim, hanya satu yang dinilai sangat sesuai oleh pengirim tersebut yaitu ketersediaan alat transportasi dan satu indikator dinilai cukup sesuai yaitu kemasan, sedangkan tiga indikator lainnya dinilai sesuai. Dari lima indikator yang digunakan bandar, hanya satu yang dinilai sangat sesuai yaitu ketersediaan gudang, sedangkan empat lainnya dinilai sesuai.

Setelah membeli bawang merah dari pengirim, bandar di PIKJ menjualnya kembali ke *centheng* di PIKJ juga. *Centheng* ini merupakan satu-satunya pelaku yang dapat membeli bawang merah ke bandar. Dalam aliran produk tersebut, bandar PIKJ menggunakan dua indikator dan *centheng* tiga indikator. Perbedaan tersebut terletak pada adanya ketersediaan sarana transportasi yang dibutuhkan oleh *centheng* dalam transaksi tersebut. Aliran produk dari bandar PIKJ ke *centheng* PIKJ dikatakan sangat lancar karena ketiga indikator yang digunakan bandar dinilai sangat sesuai. Selain itu dua indikator juga dinilai sangat sesuai oleh *centheng* PIKJ, yaitu jumlah produk dan ketersediaan alat transportasi. Aliran yang sangat lancar juga dapat terjadi karena bandar selalu menyediakan bawang merah berapapun yang diminta oleh *centheng*, meskipun tanpa membayar terlebih dahulu.

Setelah membeli bawang merah dari bandar, *centheng* akan menjualnya kembali kepada pedagang pengecer di pasar-pasar yang ada di Jakarta. *Centheng* menjual bawang merah dalam dua bentuk yaitu kupas kulit dan masih dengan kulit. Dalam aliran tersebut *centheng* menggunakan enam indikator dan pedagang pengecer lima indikator karena pedagang tersebut tidak memerlukan ketersediaan alat transportasi mengingat bawang selalu diantar oleh *centheng*. Terdapat dua bentuk bawang merah yang dijual oleh *centheng* yaitu kupas kulit untuk ukuran yang kecil dan dengan kulit untuk yang besar. Aliran produk dari *centheng* ke pedagang pengecer dikatakan lancar karena tidak ada indikator yang dinilai sangat sesuai oleh *centheng* PIKJ. Kelancaran aliran

tersebut juga disebabkan oleh lima indikator yang dinilai sesuai oleh pedagang pengecer.

Setelah membeli bawang merah dari *centheng*, pedagang pengecer menjualnya kembali kepada konsumen. Bentuk kupas kulit biasanya dijual kepada konsumen industri atau dalam penelitian ini warung makan dan yang bentuk masih ada kulitnya untuk konsumen tingkat rumahtangga. Dalam aliran produk tersebut, pedagang pengecer dan konsumen sama-sama menggunakan empat indikator. Aliran produk dari pedagang pengecer ke konsumen dikatakan sangat lancar, karena adanya satu indikator yang dinilai sangat sesuai oleh kedua pelaku, yaitu jumlah produk. Sedangkan indikator lainnya dinilai sesuai.

Aliran produk dari Kabupaten Brebes ke Jakarta juga diawali dari petani, sama seperti pada rantai pasok dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Perbedaannya terletak pada sistem penjualan bawang merah yang dilakukan oleh petani, dimana petani di Kabupaten Cirebon mayoritas menggunakan sistem timbangan, sedangkan di Kabupaten Brebes adalah sistem tebasan. Kondisi Aliran produk dari petani di Kabupaten Brebes ke konsumen akhir di Jakarta dapat dilihat pada Tabel 6.2.

Pada tabel 6.2 dapat ditunjukkan bahwa aliran produk dari Kabupaten Brebes sampai Jakarta dapat dikategorikan menjadi lancar, dan sangat lancar. Aliran sangat lancar terjadi antara petani ke penebas; penebas ke pengusaha lapak; pengusaha lapak ke pengirim; bandar PIKJ ke centheng PIKJ; dan pedagang pengecer ke konsumen. Aliran yang lancar terjadi antara pengirim ke bandar PIKJ; dan centheng PIKJ ke pedagang pengecer di Jakarta.

Aliran produk dari petani ke penebas sangat lancar, karena dari tiga indikator yang digunakan terdapat jumlah produk dinilai sangat sesuai baik oleh petani maupun penebas. Selain itu juga disebabkan oleh penebas membeli bawang merah dari petani dengan cara tebasan, sehingga penebas yang melakukan panen sendiri, kemudian hasil pembelian tersebut dibawa ke *lapak*. Penebas biasanya datang ke lahan petani saat umur tanaman sekitar 45-50 hari, setelah terjadi transaksi maka lima sampai tujuh hari kemudian dilakukan panen atau cabut.

Setelah melakukan panen atau cabut bawang merah di lahan petani, penebas langsung membawanya ke *lapak* milik pengusaha *lapak*, sehingga kondisi bawang merah masih basah. Biasanya penebas membawanya dengan menggunakan kendaraan jenis *tossa* atau *pick up* tergantung jumlah tebasan. Dalam aliran produk dari penebas ke pengusaha lapak, keduanya menggunakan tujuh indikator. Aliran tersebut dikatakan sangat lancar karena tiga indikator dinilai sangat sesuai oleh penebas yaitu jumlah produk, ukuran umbi, dan warna umbi. Selain itu lima indikator juga dinilai sangat sesuai oleh pengusaha lapak yaitu ukuran umbi, warna umbi, warna daun, ketersediaan gudang, dan ketersediaan alat transportasi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa ukuran dan warna umbi menjadi indikator yang dinilai sangat sesuai oleh kedua pelaku tersebut.

Pengusaha *lapak* menjual kembali bawang merahnya kepada pengirim. Dalam aliran produk dari pengusaha *lapak* ke pengirim, enam indikator digunakan oleh pengusaha *lapak* dan pengirim

TABEL 6. 2 SKOR ALIRAN PRODUK DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI PETANI KABUPATEN BREBES KE KONSUMEN AKHIR DI JAKARTA

Indikator	Petani –Penebas		Penebas-Pengusaha lapak		Pengusaha lapak - Pengirim		Pengirim-Bandar		Bandar PIKU - Centheng PIKU		Centheng PIKU - Pengecer		Pengecer-Konsumen	
	Petani	Penebas	Penebas	Pengusaha lapak	Pengusaha lapak	Pengirim	Pengirim	Bandar	Bandar	Centheng	Centheng	Pengecer	Pengecer	Konsumen
-Jumlah produk	4,30	4,40	4,80	4,20	4,00	3,60	4,00	3,70	4,80	4,60	4,00	3,90	4,50	4,67
-Ukuran umbi	-	-	4,40	4,60	4,60	4,40	4,05	3,80	-	-	4,20	4,00	3,90	3,80
-Warna umbi	-	-	4,60	4,40	4,40	4,60	4,20	3,90	-	-	4,10	4,00	3,90	3,70
-Umur umbi	-	-	3,00	3,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-Kekeringan umbi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,20	4,00
-Warna daun	4,20	3,90	3,80	4,40	3,70	4,00	-	-	-	-	-	-	-	-
-Kemasan	-	-	-	-	-	-	3,40	3,50	-	-	3,80	3,70	-	-
-Gudang penyimpanan	-	-	3,80	4,40	4,80	-	-	4,50	4,50	4,10	3,40	-	-	-
-Alat transportasi	4,00	4,30	4,20	4,60	4,60	4,60	4,30	-	-	4,40	4,00	3,90	-	-
-Rata-rata skor	4,16	4,20	4,08	4,24	4,35	4,24	3,84	3,88	4,56	4,32	3,85	3,83	4,47	4,50
-Jumlah rerata skor	12,50	12,60	28,60	29,80	26,10	21,20	30,75	23,30	13,70	17,3	38,54	34,80	31,3	31,53
Kategori	Sangat lancar		Sangat lancar		Sangat lancar		Lancar		Sangat lancar		Lancar		Sangat lancar	

hanya lima indikator karena tidak memerlukan ketersediaan gudang. Aliran produk tersebut dikatakan sangat lancar karena empat indikator dinilai sangat sesuai oleh pengusaha *lapak* yaitu ukuran umbi, warna umbi, ketersediaan gudang, dan ketersediaan alat transportasi. Selain itu tiga indikator juga dinilai sangat sesuai oleh pengirim yaitu ukuran umbi, warna umbi, dan ketersediaan sarana transportasi. Hasil tersebut menunjukkan bahwa indikator ukuran umbi, warna umbi, dan ketersediaan sarana transportasi dinilai sangat sesuai oleh kedua pelaku tersebut. Aliran yang sangat lancar tersebut juga didukung oleh kebiasaan pengirim yang melakukan aktivitasnya di *lapak* milik pengusaha tersebut, sehingga mudah untuk mendapatkan bawang merah dari pengusaha *lapak*.

Setelah mendapatkan bawang merah dari pengusaha *lapak*, pengirim kemudian menjualnya kembali ke bandar di PIKJ. Bawang merah yang dibeli tersebut kemudian langsung dijual kembali ke *centheng* di PIKJ tanpa perlakuan apapun. Terdapat lima indikator yang digunakan oleh pengirim dan bandar di PIKJ. Dalam aliran tersebut indikator ketersediaan gudang tidak diperhatikan oleh pengirim. Aliran produk dari pengirim ke bandar di PIKJ dikategorikan lancar, karena hanya satu indikator yang dinilai sangat sesuai oleh pengirim yaitu ketersediaan alat transportasi, sedangkan indikator lainnya dinilai sesuai. Indikator dari bandar juga hanya satu yang dinilai sangat sesuai yaitu ketersediaan gudang dan lainnya dinilai sesuai.

Aliran produk dari Bandar di PIKJ ke *centheng* di PIKJ, kemudian *centheng* PIKJ ke pedagang pengecer sampai konsumen kondisinya sama dengan aliran dari petani di Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Kondisi ini dapat terjadi karena perlakuan pelaku-pelaku tersebut tidak melihat asal bawang merah yang dibelinya.

Sama halnya dengan petani di Kabupaten Brebes, petani di Nganjuk mayoritas juga menggunakan sistem tebasan dalam melakukan penjualan bawang merah, sehingga aktivitas panen atau cabut tidak dilakukan sendiri oleh petani. Aliran produk dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta dapat dilihat pada Tabel 6.3. Berdasarkan angka pada tabel 6.3 aliran produk dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta dapat dikategorikan lancar, dan sangat lancar. Aliran produk sangat lancar terjadi antara petani ke penebas, penebas ke pedagang pengumpul skala besar; bandar di PIKJ ke *centheng* PIKJ; dan pedagang pengecer ke konsumen. Aliran yang lancar terjadi antara pedagang pengumpul skala besar ke bandar di PIKJ; dan *centheng* di PIKJ ke pedagang pengecer.

Aliran produk dari petani di Kabupaten Nganjuk ke penebas sangat lancar, sama seperti aliran dari petani di Kabupaten Brebes ke penebas di wilayah tersebut. Aliran tersebut sangat lancar karena dari tiga indikator yang digunakan semuanya dinilai sangat sesuai. Kondisi ini dapat terjadi juga disebabkan karena penebas membeli bawang merah petani dengan cara tebasan, sehingga penebas sendiri yang melakukan panen bawang merah tersebut dan langsung dibawa ke *lapak*. Penebas biasanya datang ke lahan petani saat umur tanaman sekitar 45-50 hari, setelah terjadi transaksi maka lima sampai tujuh hari kemudian dilakukan panen atau cabut.



TABEL 6. 3 SKOR ALIRAN PRODUK DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI PETANI KABUPATEN NGANJUK KE KONSUMEN AKHR DI JAKARTA

Indikator	Petani — Penebas		Penebas - Pengumpul besar		Pengumpul besar —Bandar		Bandar PIKI- <i>Cantheng</i> PIKI		<i>Cantheng</i> PIKI -Pengecer		Pengecer-Konsumen	
	Petani	Penebas	Penebas	Pengumpul besar	Pengumpul besar	Bandar	Bandar	<i>Cantheng</i>	Pengecer	Pengecer	Pengecer	Konsumen
-Jumlah produk	3,20	3,90	4,20	4,40	4,20	4,00	4,80	4,60	4,00	3,90	4,50	4,67
-Ukuran umbi	-	-	3,60	3,80	3,70	3,80	-	-	4,20	4,00	3,90	3,80
-Warna umbi	-	-	4,80	4,60	4,30	4,00	-	-	4,10	4,00	3,90	3,70
-Umur umbi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-Kekeringan umbi	-	-	4,00	3,90	4,10	3,90	-	-	-	-	4,20	4,00
-Warna daun	3,50	3,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-Kemasan	-	-	-	-	4,00	3,80	-	-	3,80	3,70	-	-
-Tempat pengeringan	-	-	4,40	4,00	-	-	-	-	-	-	-	-
-Gudang penyimpanan	-	-	3,80	3,60	4,00	4,50	4,50	4,10	3,40	-	-	-
-Alat transportasi	4,20	4,60	4,20	4,50	4,20	-	-	4,40	4,00	3,90	-	-
-Rata-rata skor	3,80	4,02	4,14	4,11	3,91	3,92	4,56	4,32	3,85	3,83	4,47	4,50
-Jumlah rerata skor	15,2	16,1	28,98	28,80	39,10	27,50	13,70	17,3	38,54	34,80	31,3	31,53
Kategori	Sangat lancar		Sangat lancar		Lancar		Sangat lancar		Lancar		Sangat lancar	

Penebas setelah membeli bawang merah petani, kemudian menjualnya ke pedagang pengumpul skala besar yang sekaligus menjadi atasannya. Setelah melakukan panen atau cabut bawang merah di lahan petani, penebas langsung membawa bawang merah tersebut ke rumahnya. Kondisi bawang merah yang dijualnya sudah kering (5-7 hari), bentuk ikatan, warna merah, bentuk lonjong, umur sudah tua, cukup menyengat, dan bersih. Dalam aliran produk dari penebas ke pedagang pengumpul skala besar, keduanya menggunakan tujuh indikator. Aliran tersebut dikatakan sangat lancar karena dua indikator dinilai sangat sesuai oleh penebas, yaitu warna umbi dan ketersediaan gudang. Selain itu tiga indikator juga dinilai sangat sesuai oleh pedagang pengumpul skala besar, yaitu jumlah produk, warna umbi, dan ketersediaan alat transportasi. Indikator lainnya dinilai sesuai baik oleh penebas maupun pedagang pengumpul skala besar.

Tabel 6.3 menunjukkan, setelah mendapatkan bawang merah dari penebas, pedagang pengumpul skala besar menjualnya kembali ke bandar di PIKJ. Bandar membeli bawang merah dari pedagang pengumpul besar dalam kondisi kering dan bentuk ikatan. Terdapat tujuh indikator yang digunakan oleh pedagang pengumpul skala besar dan enam indikator untuk bandar di PIKJ. Satu indikator dari pedagang pengumpul skala besar yang tidak digunakan oleh bandar PIKJ ketersediaan alat transportasi. Bandar menggunakan indikator yang berbeda ketika membeli bawang merah dari Kabupaten Brebes atau Cirebon dengan Nganjuk, khususnya untuk kekeringan umbi. Keadaan ini dapat terjadi karena ketika bandar di PIKJ membeli bawang merah dari Kabupaten Brebes atau Cirebon kondisinya adalah lumayan basah atau kering 2-3 hari, sedangkan dari Kabupaten Nganjuk kondisinya kering 7-10 hari. Aliran produk dari pedagang pengumpul skala besar ke bandar di PIKJ dikategorikan lancar, karena hanya satu yang dinilai sangat sesuai oleh pedagang pengumpul skala besar yaitu warna umbi, sedangkan indikator lainnya dinilai sesuai. Indikator dari bandar juga hanya satu yang dinilai sangat sesuai yaitu ketersediaan gudang dan lainnya dinilai sesuai.

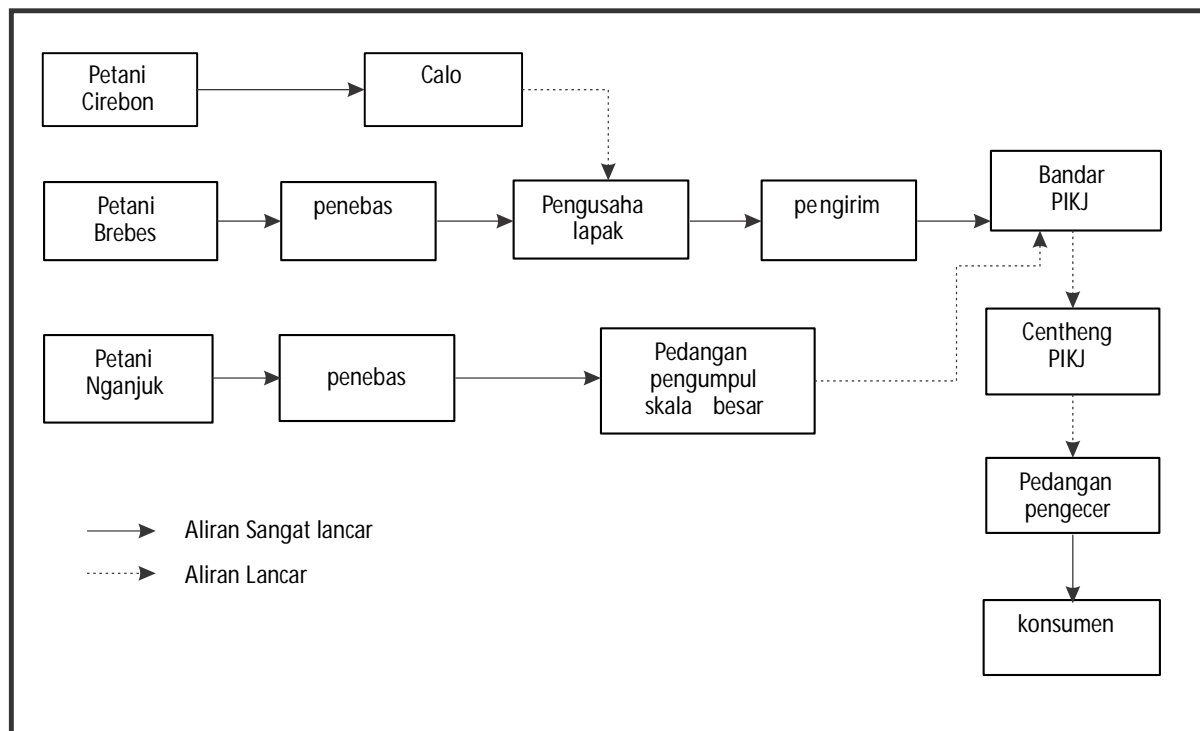
Aliran produk dari Bandar di PIKJ ke *centheng* PIKJ, kemudian *centheng* PIKJ ke pedagang pengecer, dan pedagang pengecer ke konsumen akhir kondisinya sama dengan aliran produk dari petani di Kabupaten Cirebon dan Brebes ke Jakarta. Kondisi ini dapat terjadi karena perlakuan bandar PIKJ, *centheng* PIKJ, pedagang pengecer, dan konsumen tidak melihat dari mana asal bawang merah yang dibelinya, tetapi lebih kepada ketersediaan barang. Gambar aliran produk dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa dapat dilihat pada Gambar 6.3.

#### 5.2.2. ALIRAN UANG

Indikator yang digunakan untuk melihat lancar tidaknya aliran uang dari hilir ke hulu atau dari konsumen di Jakarta ke petani di Kabupaten Cirebon, Brebes, dan Nganjuk meliputi tempat transaksi, jumlah transaksi, cara pembayaran transaksi, waktu pembayaran transaksi, dan cara mendapatkan modal. Terdapat perbedaan penggunaan indikator untuk masing-masing pelaku

karena dikaitkan dengan aktivitas pelaku tersebut.

Angka-angka pada tabel 6.4 menunjukkan bahwa aliran uang dari konsumen di Jakarta ke petani di Kabupaten Cirebon dapat dikategorikan menjadi tidak lancar, kurang lancar, lancar, dan sangat lancar. Aliran yang tidak lancar terjadi antara pengusaha *lapak* di Brebes ke calo dan calo ke petani. Aliran yang kurang lancar terjadi *centheng* di PIKJ ke bandar di PIKJ. Aliran yang lancar terjadi antara pedagang pengecer ke *centheng* di PIKJ; bandar di PIKJ ke pengirim di Kabupaten Brebes; dan pengirim ke pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes. Aliran sangat lancar terjadi antara konsumen ke pedagang pengecer.



GAMBAR 6. 3 ALIRAN PRODUK RANTAI PASOK BAWANG MERAH  
 Sumber: Susanawati, dkk (2016)

Tabel 6.4 juga menunjukkan terdapat empat indikator yang digunakan konsumen dan lima indikator dari pedagang pengecer dalam aliran uang dari konsumen ke pengecer. Perbedaan ini terletak pada indikator cara mendapatkan modal, dimana konsumen tidak membutuhkan modal usaha dalam transaksi tersebut. Aliran uang dari konsumen ke pedagang pengecer dikategorikan sangat lancar, karena terdapat satu indikator yang dinilai sangat sesuai oleh konsumen dan pedagang pengecer yaitu waktu pembayaran transaksi, sedangkan indikator yang lainnya dinilai sesuai.

Setelah mendapatkan uang dari konsumen dan modal lainnya, pedagang pengecer melakukan pembayaran kepada *centheng* di PIKJ. Dalam aliran uang dari pedagang pengecer ke *centheng*

PIKJ digunakan lima indikator. Aliran tersebut dikategorikan lancar karena tidak terdapat indikator yang dinilai sangat sesuai oleh pedagang pengecer, tetapi indikator tempat transaksi dan cara mendapatkan modal dinilai sangat sesuai oleh *centheng* di PIKJ.

Aliran uang dari *centheng* di PIKJ ke bandar di PIKJ dikategorikan kurang lancar. Kondisi ini disebabkan karena dari lima indikator yang digunakan hanya satu indikator yang dinilai sesuai oleh *centheng* PIKJ maupun bandar PIKJ yaitu tempat transaksi. Empat indikator dinilai kurang sesuai oleh kedua pelaku tersebut yaitu jumlah transaksi, cara pembayaran transaksi, waktu pembayaran transaksi, dan cara mendapatkan modal. Waktu pembayaran transaksi dinilai kurang sesuai oleh bandar di PIKJ karena selama ini *centheng* tidak harus membayar tunai jika membeli bawang merah ke bandar dan kadang-kadang terjadi keterlambatan waktu pembayaran dari *centheng* tersebut.

Aliran uang dari bandar di PIKJ ke pengirim di Kabupaten Brebes dikategorikan lancar, karena dari empat indikator yang digunakan oleh kedua pelaku tersebut tidak ada yang dinilai sangat sesuai. Bandar di PIKJ menilai sesuai untuk empat indikator yang digunakan, sedangkan pengirim di Kabupaten Brebes memberikan penilaian cukup sesuai untuk indikator waktu pembayaran transaksi dan cara pembayaran transaksi. Indikator tempat transaksi dan cara mendapatkan modal dinilai sesuai oleh pengirim di Kabupaten Brebes.

Terdapat lima indikator yang digunakan oleh pengirim dan pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes dalam aliran uang dari pengirim ke pengusaha tersebut. Aliran uang dari pengirim Brebes ke pengusaha *lapak* Brebes dikategorikan lancar. Kelancaran tersebut disebabkan oleh satu indikator yang dinilai sangat sesuai oleh pengirim di Kabupaten Brebes yaitu tempat transaksi dan yang lainnya dinilai sesuai. Kelima indikator dinilai sesuai oleh pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes. Pengirim di Kabupaten Brebes menilai tempat transaksi sangat sesuai, karena pengirim tersebut dalam menjalankan aktivitasnya berada di *lapak* milik pengusaha *lapak* tersebut.

Pengusaha *lapak* yang berada di Kabupaten Brebes selain membeli bawang merah dari pennebas juga calo di Kabupaten Cirebon, sehingga pengusaha tersebut harus membayar uang kepada calo di Kabupaten Cirebon. Terdapat lima indikator yang digunakan oleh pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes dan calo di Kabupaten Cirebon dalam pembayaran tersebut. Aliran uang dari pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes ke calo di Kabupaten Cirebon dikategorikan tidak lancar. Kondisi ini disebabkan adanya dua indikator yang dinilai tidak sesuai oleh pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes dan calo di Kabupaten Cirebon, yaitu cara pembayaran transaksi dan waktu pembayaran transaksi. Penilaian yang tidak sesuai untuk item cara pembayaran transaksi dan waktu pembayaran transaksi oleh calo disebabkan seringnya pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes menunda-nunda pembayaran tersebut, sehingga calo sering dimarahi oleh petani.

Setelah mendapatkan uang dari pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes, maka calo di Kabupaten Cirebon harus melakukan pembayaran ke petani. Terdapat lima indikator yang

TABEL 6. 4 SKOR ALIRAN UANG DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KONSUMEN AKHIR JAKARTA KE PETANI DI KABUPATEN CIREBON

Indikator	Konsumen -Pengecer		Pengecer -Centheng PIKJ		Centheng PIKJ – Bandar PIKJ		Bandar PIKJ – Pengirim Brebes		Pengirim Brebes- Pengusaha lapak Brebes		Pengusaha lapak Brebes- Calo		Calo - Petani	
	Konsumen	Pengecer	Pengecer	Cen- teng	Bandar	Bandar	Bandar	Pengirim	Pengusaha lapak	Pengusaha lapak	Calo	Calo	Calo	Petani
-Tempat transaksi	4,10	4,00	4,20	4,40	3,50	3,80	-	4,30	4,00	3,50	3,60	3,50	3,40	3,40
-Jumlah transaksi	4,20	4,00	4,00	3,10	3,20	3,00	4,20	4,00	3,80	3,00	3,40	3,40	3,20	3,00
-Cara pembayaran transaksi	3,90	4,10	3,80	3,20	3,10	2,90	3,70	3,60	3,20	2,00	1,80	1,80	1,80	1,90
-Waktu pembayaran transaksi	4,40	4,30	3,90	3,30	2,70	2,60	3,50	3,00	2,20	1,90	1,40	1,40	1,80	1,68
-Cara mendapatkan modal	-	4,00	3,80	4,30	3,30	3,30	3,60	4,20	3,60	2,80	3,20	3,40	3,40	3,68
-Rata-rata skor	4,12	4,05	4,00	3,55	3,00	2,99	3,52	3,82	3,30	2,64	2,68	2,74	2,74	2,73
-Jumlah rerata skor	20,60	24,30	24,00	21,30	24,00	23,90	21,10	19,10	16,50	13,20	13,4	13,70	13,70	13,66
Kategori	Sangat Lancar		Lancar		Kurang Lancar		Lancar		Lancar		Tidak lancar		Tidak lancar	

digunakan oleh calo dan petani di Kabupaten Cirebon dalam aliran tersebut. Aliran uang dari calo ke petani tersebut dikategorikan tidak lancar, karena dua indikator yaitu cara pembayaran transaksi dan waktu pembayaran transaksi dinilai tidak sesuai baik oleh calo maupun petani di Kabupaten Cirebon. Selain itu indikator cara pembayaran transaksi dinilai calo kurang sesuai, sedangkan indikator tempat transaksi dan cara mendapatkan modal dinilai cukup sesuai. Hal tersebut disebabkan waktu pembayaran transaksi disepakati oleh calo di Kabupaten Cirebon dan pengusaha lapak di Kabupaten Brebes dan pengusaha tersebut sering menunda pembayaran, akibatnya sampai di tingkat petani.

Angka-angka pada tabel 6.5 menunjukkan bahwa aliran uang dari konsumen di Jakarta ke petani di Kabupaten Brebes dapat dikategorikan kurang lancar, lancar, dan sangat lancar. Aliran yang kurang lancar terjadi pada aliran dari *centheng* di PIKJ ke bandar di PIKJ dan antara pengirim ke pengusaha *lapak*. Aliran yang lancar terjadi antara pedagang pengecer ke *centheng* di PIKJ; bandar di PIKJ ke pengirim; dan penebas ke petani, sedangkan antara konsumen ke pedagang pengecer terjadi aliran uang yang sangat lancar.

Aliran uang dari konsumen ke pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer ke *centheng* di PIKJ, *centheng* di PIKJ ke bandar di PIKJ, bandar di PIKJ ke pengirim; dan pengirim ke pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes kondisinya sama dengan aliran uang dari Jakarta ke petani di Kabupaten Cirebon. Kondisi ini dapat terjadi karena keenam pelaku rantai pasok tersebut tidak membedakan kondisi bawang merah dari petani di Kabupaten Cirebon maupun Brebes. Namun, aliran uang mulai berbeda dengan Kabupaten Cirebon saat terjadi transaksi keuangan antara pengusaha *lapak* ke penebas.

Aliran uang dari pengusaha *lapak* ke penebas di Kabupaten Brebes dikategorikan sangat lancar, karena dari lima indikator yang digunakan, tiga diantaranya dinilai sangat sesuai baik oleh pengusaha lapak maupun penebas, kecuali cara pembayaran transaksi dan waktu pembayaran transaksi yang dinilai sesuai oleh kedua pelaku tersebut. Aliran uang dari pengusaha *lapak* ke penebas di Kabupaten Brebes yang sangat lancar juga disebabkan karena penebas tersebut merupakan anak buah dari pengusaha *lapak* yang bertugas di lapangan untuk mencari bawang merah milik petani. Penebas sebelum menjalankan aktivitasnya melakukan perjanjian terlebih dahulu dengan pengusaha *lapak* mengenai permodalan dan cara pengembaliannya.

Setelah mendapat uang dari pengusaha *lapak*, penebas kemudian membayar uang ke petani setelah melakukan pembelian bawang merah milik petani tersebut dan aliran uang dari penebas ke petani di Kabupaten Brebes dikategorikan lancar. Dari lima indikator yang digunakan oleh penebas dan petani, terdapat tiga indikator yang dinilai cukup sesuai oleh keduanya yaitu jumlah transaksi, cara pembayaran transaksi, dan waktu pembayaran transaksi, sedangkan indikator tempat transaksi dan cara mendapatkan modal dinilai sesuai baik oleh penebas maupun petani tersebut.

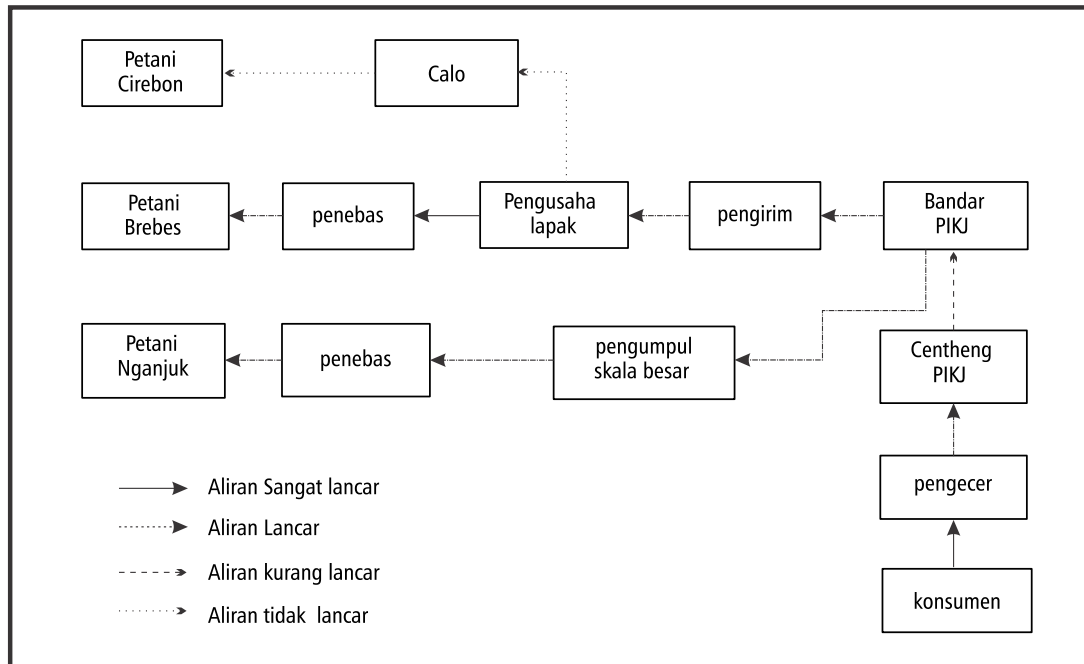
TABEL 6. 5 SKOR ALIRAN UANG DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KONSUMEN AKHIR DI JAKARTA KE PETANI DI KABUPATEN BREBES

Indikator	Konsumen - Pengecer		Pengecer - <i>Centeng</i> PIKJ		Centeng PIKJ - Bandar PIKJ		Bandar PIKJ - Pengirim		Pengirim - Pengusaha <i>lapak</i>		Pengusaha <i>lapak</i> - Penebas		Penebas - Petani	
	Konsumen	Pengecer	Pengecer	<i>Centeng</i>	Bandar	Bandar	Pengirim	Pengirim	Pengirim	Pengusaha <i>lapak</i>	Pengusaha <i>lapak</i>	Penebas	Penebas	Petani
-Tempat transaksi	4,10	4,00	4,20	4,40	3,50	3,80	-	-	4,30	4,00	4,50	4,40	3,60	3,50
-Jumlah transaksi	4,20	4,00	4,00	3,10	3,20	3,00	4,20	3,80	4,00	3,80	4,40	4,50	3,00	2,40
-Cara pembayaran transaksi	3,90	4,10	3,80	3,20	3,10	2,90	3,70	3,00	3,60	3,20	3,40	3,60	2,80	3,00
-Waktu pembayaran transaksi	4,20	4,300	3,90	3,30	2,70	2,60	3,50	2,80	3,00	2,20	3,60	3,50	3,00	3,20
-Cara mendapatkan modal	-	4,00	3,80	4,30	3,30	3,30	3,60	4,20	4,20	3,60	4,40	4,20	3,40	3,60
-Rata-rata skor	4,08	4,05	4,00	3,55	3,00	2,99	3,52	3,17	3,82	3,30	4,01	4,04	3,16	3,14
-Jumlah rerata skor	20,40	24,30	24,00	21,30	24,00	23,90	21,10	19,00	19,10	16,50	28,10	28,30	15,80	15,70
Kategori	Sangat Lancar		Lancar		Kurang Lancar		Lancar		Lancar		Sangat Lancar		Lancar	

TABEL 6. 6 SKOR ALIRAN UANG DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KONSUMEN AKHIR JAKARTA KE PETANI DI KABUPATEN NGANJUK

Indikator	Konsumen – Pengecer		Pengecer - <i>Centheng</i> PIKJ		<i>Centheng</i> PIKJ – Bandar PIKJ		Bandar PIKJ – Pengumpul Besar		Pengumpul besar - Penebas		Penebas - Petani	
	Konsumen	Pengecer	Pengecer	<i>Cen-teng</i>	<i>Cen-teng</i>	Bandar	Pengumpul besar	Bandar	Pengumpul besar	Penebas	Penebas	Petani
-Tempat transaksi	4,10	4,00	4,20	4,40	3,50	3,80	-	-	4,40	4,00	4,00	4,13
-Jumlah transaksi	4,20	4,00	4,00	3,10	3,20	3,00	4,30	4,10	4,00	3,60	3,40	2,59
-Cara pembayaran transaksi	3,90	4,10	3,80	3,20	3,10	2,90	3,80	3,90	3,80	3,20	3,00	3,95
-Waktu pembayaran transaksi	4,20	4,300	3,90	3,30	2,70	2,60	3,60	3,50	3,80	3,60	3,20	4,18
-Cara mendapatkan modal	-	4,00	3,80	4,30	3,30	3,30	3,50	3,90	4,00	4,40	4,00	3,81
-Rata-rata skor	4,08	4,05	4,00	3,55	3,00	2,99	3,62	3,60	3,85	3,80	3,52	3,73
-Jumlah rerata skor	20,40	24,30	24,00	21,30	24,00	23,90	21,70	21,60	27,00	26,60	17,60	18,66
Kategori	Sangat Lancar		Lancar		Kurang Lancar		Lancar		Lancar		Lancar	





GAMBAR 6. 4 ALIRAN UANG RANTAI PASOK BAWANG MERAH  
 Sumber: Susanawati, dkk (2016)

Berdasarkan tabel 6.6 aliran uang dari Jakarta ke petani di Kabupaten Nganjuk dapat dikategorikan kurang lancar, lancar, dan sangat lancar sama seperti aliran uang dari Jakarta ke Kabupaten Cirebon dan Brebes. Aliran yang kurang lancar terjadi antara *centheng* ke bandar di PIKJ. Aliran yang lancar terjadi antara pedagang pengecer ke *centheng* di PIKJ; bandar di PIKJ ke pedagang pengumpul skala besar; pedagang pengumpul skala besar ke penebas; dan penebas ke petani. Antara konsumen – pedagang pengecer terjadi aliran uang yang sangat lancar.

Aliran uang dari konsumen ke pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer ke *centheng* di PIKJ, dan dari *centheng* ke bandar di PIKJ kondisinya sama dengan aliran uang dari Jakarta ke petani di Kabupaten Cirebon dan Kabupaten Brebes. Kondisi ini dapat terjadi karena keenam pelaku rantai pasok tersebut tidak membedakan kondisi bawang merah dari petani di Kabupaten Cirebon maupun Brebes. Aliran uang dari bandar PIKJ ke pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk dikategorikan lancar karena hanya satu indikator yang dinilai sangat sesuai oleh bandar yaitu jumlah transaksi. Indikator lainnya dinilai sesuai oleh kedua pelaku tersebut.

Pada tabel 6.6 dapat diketahui bahwa aliran uang dari pedagang pengumpul skala besar ke penebas di Kabupaten Nganjuk dikategorikan lancar, karena tidak ada satupun indikator yang dinilai sangat sesuai oleh kedua pelaku tersebut, bahkan indikator waktu pembayaran transaksi dinilai cukup sesuai oleh penebas. Hal ini dapat terjadi karena jika tidak memiliki uang, maka penebas dapat meminjam dulu kepada pedagang pengumpul skala besar. Setelah penebas menjual bawang merahnya ke pedagang pengumpul skala besar dan telah dibayar, maka penebas melakukan pembayaran kepada petani.

ALIRAN INFORMASI ANTARA PENGUSAHA LAPAK DENGAN PENGIRIM DI KABUPATEN BREBES DIKATEGORIKAN TABEL 6. 7 SKOR ALIRAN INFORMASI DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI PETANI DI KABUPATEN CIREBON KE KONSUMEN AKHIR DI JAKARTA

Indikator	Petani –Calo		Calo-Pengusaha lapak di Brebes		Pengusaha lapak Brebes- Pengirim Brebes		Pengirim Brebes - Bandarl PKU		Bandarl PKU- <i>Centheng</i> PKU		<i>Centheng</i> PKU- Penggecer		Penggecer- Konsumen	
	Petani	Calo	Calo	Pengusaha lapak	Pengusaha lapak	Pengirim	Pengirim	Bandarl	<i>Centheng</i>	<i>Centheng</i>	Penggecer	Penggecer	Penggecer	Konsumen
-Produksi	3,10	3,20	3,20	3,00	3,60	3,80	2,70	2,70	3,60	3,50	4,10	4,00	4,30	4,40
-Permintaan	3,00	3,00	-	-	3,80	3,70	3,00	3,00	3,50	3,60	4,40	4,40	4,70	4,60
-Harga beli	2,70	2,80	2,80	3,00	2,90	3,60	2,00	2,00	3,70	3,80	4,00	4,20	4,10	4,60
-Harga jual	3,10	3,00	3,00	3,10	3,50	2,80	3,00	3,00	3,60	3,80	3,90	3,60	4,50	3,60
-Kualitas	2,80	2,70	2,40	2,50	3,50	3,00	2,50	2,90	2,90	3,00	3,80	3,60	3,90	4,20
-Waktu kirim	3,00	3,00	3,40	3,20	-	-	2,60	2,60	-	-	3,60	3,70	-	-
-Waktu pembayaran	2,70	2,80	2,70	3,00	3,00	3,30	2,80	2,80	3,60	3,50	3,70	3,80	-	-
-Preferensi konsumen	-	-	-	-	2,90	3,00	2,80	2,80	3,10	2,90	4,10	4,30	4,70	4,80
-Rata-rata skor	2,98	2,97	2,64	3,00	3,35	3,36	2,53	2,37	3,43	3,40	4,05	4,06	4,37	4,36
-Jumlah rerata skor	23,90	23,80	23,80	24,00	26,80	26,90	22,80	21,37	24,00	27,2	36,20	40,60	30,60	30,50
Kategori	Kurang lancar		Kurang Lancar		Lancar		Tidak lancar		Lancar		Sangat lancar		Sangat lancar	

Aliran uang dari penebas ke petani di Kabupaten Nganjuk juga dikategorikan lancar. Kelancaran tersebut disebabkan karena dari lima indikator yang digunakan, hanya satu saja yang dinilai cukup sesuai oleh penebas yaitu waktu pembayaran transaksi, sedangkan empat yang lainnya dinilai sesuai. Selain itu indikator jumlah transaksi juga dinilai kurang sesuai oleh petani, meskipun dinilai cukup sesuai oleh penebas.

### 5.2.3. ALIRAN INFORMASI

Indikator yang digunakan untuk melihat lancar tidaknya aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa ada 8 macam. Indikator tersebut adalah produksi, permintaan, harga beli, harga jual, kualitas, waktu kirim, waktu pembayaran, dan preferensi konsumen. Untuk aliran informasi pada rantai pasok dari Kabupaten Brebes dan Nganjuk ditambah indikator waktu cabut, karena petani menjual bawang merahnya dengan sistem tebasan, sehingga tidak digunakan untuk aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah dari petani Kabupaten Cirebon ke konsumen akhir di Jakarta, karena sistem penjualan yang digunakan oleh petani di wilayah tersebut sebagian besar adalah timbangan. Terdapat perbedaan penggunaan indikator untuk masing-masing pelaku karena dikaitkan dengan aktivitas dari pelaku tersebut. Kondisi aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke konsumen akhir di Jakarta dapat dilihat pada tabel 6.7.

Pada tabel 6.7 terlihat bahwa aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah dari petani di Kabupaten Cirebon ke konsumen akhir di Jakarta maupun dari konsumen akhir Jakarta ke Petani di Kabupaten Cirebon dapat dikategorikan menjadi tidak lancar, kurang lancar, lancar, dan sangat lancar. Aliran informasi tidak lancar terjadi antara pengirim Brebes dan Bandar di PIKJ. Aliran informasi yang kurang lancar terjadi antara petani dan calo, serta calo dan pengusaha *lapak* Brebes. Aliran yang lancar terjadi antara pengusaha *lapak* Brebes dan pengirim Brebes dan bandar di PIKJ dan *centheng* di PIKJ. Aliran informasi sangat lancar terjadi antara *centheng* di PIKJ dan pengecer, sertapedagang pengecer dan konsumen.

Petani dan calo menggunakan tujuh indikator dalam aliran informasi antara keduanya. Aliran informasi tersebut dikategorikan kurang lancar, karena dari semua indikator yang digunakan tidak ada dinilai tersedia dan sangat tersedia oleh keduanya. Aliran informasi yang kurang lancar juga terjadi antara calo di Kabupaten Cirebon dengan pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes. Dalam aliran tersebut kedua pelaku menggunakan enam indikator. Kekurang lancaran tersebut disebabkan dari enam indikator yang digunakan, mayoritas dinilai cukup tersedia baik oleh calo maupun pengusaha *lapak* Brebes, kecuali informasi kualitas yang dinilai kurang tersedia oleh kedua pelaku. Kondisi ini menunjukkan bahwa calo di Kabupaten Cirebon sebenarnya cukup mengerti akan informasi kualitas bawang merah yang diperdagangkan setelah ada informasi dari pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes.

TABEL 6. 8 SKOR ALIRAN INFORMASI DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI PETANI DI KABUPATEN BREBES KE KONSUMEN AKHIR DI JAKARTA

Indikator	Petani Bebas-Penebas		Penebas-Pengusaha <i>lapak</i>		Pengusaha <i>lapak</i> -Pengirim		Pengirim-Bandar PIKI		Bandar PIKI - <i>Centheng</i> PIKI		Centheng PIKI -Pengecer		Pengecer-Konsumen	
	Petani	Penebas	Pengusaha <i>lapak</i>	Pengusaha <i>lapak</i>	Pengusaha <i>lapak</i>	Pengirim	Bandar	Bandar	<i>Centheng</i>	Pengecer	Pengecer	Pengecer	Pengecer	Konsumen
-Waktu cabut	3,95	3,60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-Produkksi	-	3,80	3,60	3,60	3,60	3,80	2,70	2,70	3,60	3,50	4,10	4,00	4,30	4,40
-Permintaan	-	4,40	4,60	3,50	3,60	3,60	3,00	3,00	3,50	3,60	4,40	4,40	4,70	4,60
-Harga beli	3,84	3,40	4,00	3,20	3,30	3,30	2,00	2,00	3,70	3,80	4,00	4,20	4,10	4,60
-Harga jual	4,30	3,50	3,50	3,50	3,80	3,80	3,00	3,00	3,60	3,80	3,90	3,60	4,50	3,60
-Kualitas	-	3,40	3,60	3,40	3,20	3,20	2,50	2,50	2,90	3,00	3,80	3,60	3,90	4,20
-Waktu kirim	-	3,60	3,80	-	-	-	2,60	2,60	-	-	3,60	3,70	-	-
-Waktu pembayaran	3,40	3,50	3,60	3,50	3,50	3,50	2,80	2,80	3,60	3,50	3,70	3,80	-	-
-Preferensi konsumen	-	-	-	2,90	3,00	3,00	2,80	2,80	3,10	2,90	4,10	4,30	4,70	4,80
-Rata-rata skor	3,75	3,65	3,84	3,47	3,45	3,45	2,87	2,87	3,43	3,40	4,05	4,06	4,37	4,36
-Jumlah rerata skor	14,99	14,60	29,30	24,30	24,20	22,80	21,37	21,37	24,00	27,2	36,20	40,60	30,60	30,50
Kategori	Lancar		Lancar		Lancar		Tidak lancar		Lancar		Sangat lancar		Tidak lancar	

Berdasarkan Tabel 6.8 aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah dari petani di Kabupaten Brebes ke Jakarta maupun dari Jakarta ke Kabupaten Brebes. Aliran informasi tersebut dikategorikan menjadi tidak lancar, kurang lancar, lancar, dan sangat lancar. Aliran informasi tidak lancar terjadi antara pengirim dan bandar di PIKJ. Aliran informasi yang kurang lancar terjadi antara petani dan penebas; penebas dan pengusaha *lapak*; serta pengusaha *lapak* dan pengirim. Aliran yang lancar terjadi antara bandar di PIKJ dan *centheng* di PIKJ. Aliran yang sangat lancar terjadi antara *centheng* di PIKJ dan pengecer, serta pedagang pengecer dan konsumen.

Pada tabel 6.8 ada empat indikator yang digunakan dalam aliran informasi antara petani dengan penebas di Kabupaten Brebes, yaitu waktu cabut, harga beli, harga jual, dan waktu pembayaran. Aliran tersebut dikategorikan lancar, karena keempat indikator tersebut dinilai tersedia oleh petani dan penebas di Kabupaten Brebes, kecuali indikator harga jual yang dinilai sangat tersedia oleh petani di Kabupaten Brebes. Hal ini dapat terjadi karena petani tersebut merasa selalu memberikan informasi akan harga dari bawang merah yang akan dijual.

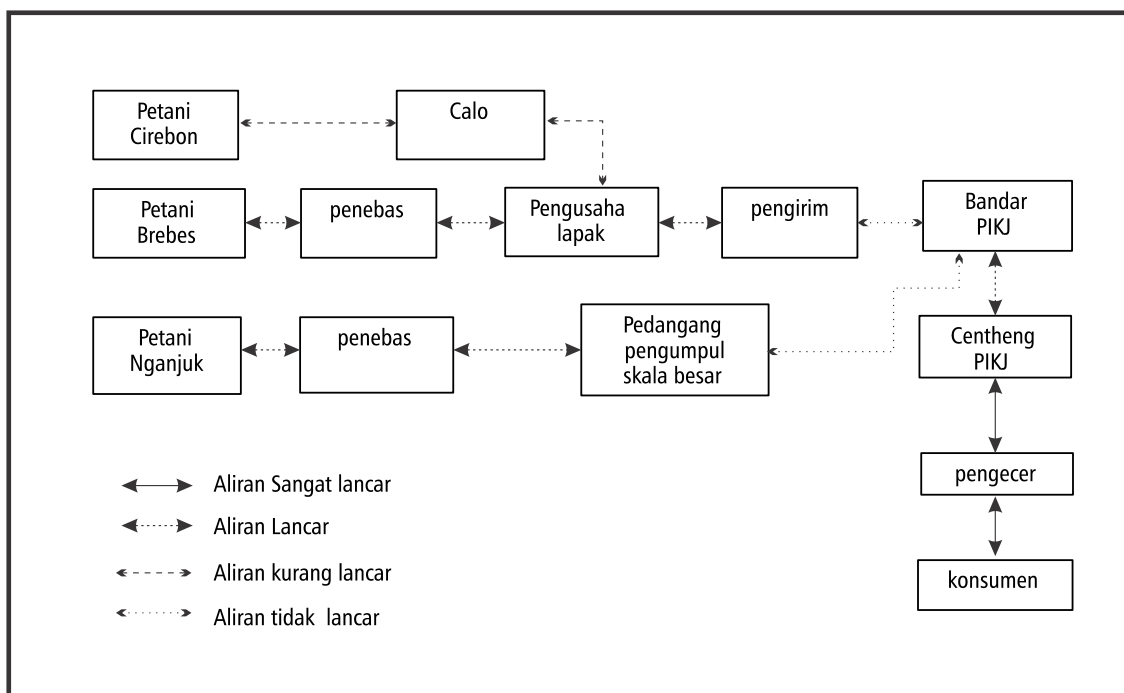
Dalam aliran informasi antara penebas dan pengusaha *lapak* di Kabupaten Brebes digunakan tujuh jenis indikator, yaitu produksi, permintaan, harga beli, harga jual, kualitas, waktu kirim, dan waktu pembayaran. Aliran tersebut dikategorikan lancar, karena dari tujuh indikator yang digunakan hanya satu indikator yang dinilai sangat tersedia oleh kedua pelaku yaitu informasi permintaan, sedangkan lainnya dinilai tersedia. Aliran informasi antara pengusaha *lapak* dengan pengirim di Kabupaten Brebes menggunakan tujuh indikator, yaitu produksi, permintaan, harga beli, harga jual, kualitas, waktu pembayaran, dan preferensi konsumen. Aliran tersebut juga dikategorikan lancar, karena dari tujuh indikator tersebut, hanya tiga yang dinilai cukup tersedia oleh keduanya, sedangkan yang lainnya dinilai tersedia. Ketiga indikator tersebut adalah harga beli, kualitas, dan preferensi konsumen. Aliran informasi antara pengirim dan bandar di PIKJ; bandar PIKJ dan *centheng* PIKJ; *centheng* PIKJ dan pedagang pengecer; pedagang pengecer dan konsumen, kondisinya sama seperti aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah dari petani di Kabupaten Cirebon ke konsumen akhir di Jakarta maupun sebaliknya.

Berdasarkan Tabel 6.9 aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah dari petani di Kabupaten Nganjuk ke konsumen akhir di Jakarta maupun sebaliknya dapat dikategorikan menjadi tidak lancar, lancar, dan sangat lancar. Aliran informasi tidak lancar terjadi antara pengumpul skala besar dan bandar di PIKJ. Aliran yang lancar terjadi antara petani dan penebas; penebas dan pedagang pengumpul skala besar, serta bandar di PIKJ dan *centheng* di PIKJ. Aliran informasi sangat lancar terjadi antara *centheng* di PIKJ dan pengecer dan pedagang pengecer dan konsumen.

Dalam aliran informasi antara petani dengan penebas di Kabupaten Nganjuk digunakan empat indikator, yaitu waktu cabut, harga beli, harga jual, dan waktu pembayaran. Aliran informasi tersebut dikategorikan lancar karena informasi waktu cabut dan harga jual dinilai

tersedia oleh kedua pelaku. Informasi harga beli dinilai cukup tersedia oleh petani di Kabupaten Nganjuk, tetapi dinilai tersedia oleh penebas di Kabupaten Nganjuk. Perbedaan ini terjadi karena penebas tersebut dalam menyediakan informasi harga untuk bawang merah yang dibelinya berubah apabila terjadi penurunan harga bawang merah di tingkat pedagang pengecer.

Terdapat tujuh indikator yang digunakan dalam aliran informasi antara penebas dengan pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk. Indikator tersebut adalah informasi produksi, permintaan, harga beli, harga jual, kualitas, waktu kirim, dan waktu pembayaran. Aliran informasi antara penebas dan pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk dikategorikan lancar, karena indikator informasi permintaan, kualitas, dan waktu kiri dinilai tersedia. Informasi produksi dan waktu pembayaran dinilai cukup tersedia oleh kedua pelaku. Informasi harga beli dinilai cukup tersedia oleh penebas di Kabupaten Nganjuk, tetapi dinilai tersedia oleh pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk. Informasi harga jual juga dinilai tersedia oleh penebas di Kabupaten Nganjuk, tetapi dinilai cukup tersedia oleh pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk.



GAMBAR 6. 5 ALIRAN INFORMASI RANTAI PASOK BAWANG MERAH DI JAWA  
 Sumber : Susanawati, dkk (2016)

Tabel 6.9 menunjukkan bahwa aliran informasi antara pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk dengan bandar di PIKJ dapat diukur menggunakan delapan indikator, yaitu produksi, permintaan, harga beli, harga jual, kualitas, waktu kirim, waktu pembayaran, dan preferensi konsumen. Aliran informasi tersebut dikategorikan tidak lancar, karena tidak ada informasi yang dinilai tersedia dan sangat tersedia. Aliran informasi yang tidak lancar tersebut

TABEL 6. 9 SKOR ALIRAN INFORMASI DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI PETANI DI KABUPATEN NGANJUK KE KONSUMEN AKHIR DI JAKARTA

Indikator	Petani →Penebas		Penebas-Pengumpul besar		Pengumpul besar-→Bandar		Bandar PIKU –Centheng PIKU		Centheng PIKU -Penggecer		Penggecer-Konsumen	
	Petani	Penebas	Penebas	Pengumpul besar	Pengumpul besar	Bandar	Bandar	Centheng	Centheng	Penggecer	Penggecer	Konsumen
-Waktu cabut	3,50	3,70	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-Produksi	-	-	3,20	3,10	2,80	2,60	3,60	3,50	4,10	4,00	4,30	4,40
-Permintaan	-	-	3,50	3,50	2,60	2,80	3,50	3,60	4,40	4,40	4,70	4,60
-Harga beli	3,24	4,20	3,00	3,60	2,16	1,80	3,70	3,80	4,00	4,20	4,10	4,60
-Harga jual	3,80	3,60	3,80	3,20	2,50	3,00	3,60	3,80	3,90	3,60	4,50	3,60
-Kualitas	-	-	3,40	3,50	2,60	2,70	2,90	3,00	3,80	3,60	3,90	4,20
-Waktu kirim	-	-	4,20	4,10	2,80	2,40	-	-	3,60	3,70	-	-
-Waktu pembayaran	3,30	3,50	3,30	3,10	2,00	2,20	3,60	3,50	3,70	3,80	-	-
-Preferensi konsumen	-	-	-	-	2,20	2,60	3,10	2,90	4,10	4,30	4,70	4,80
-Rata-rata skor	3,45	3,72	3,55	3,52	2,41	2,48	3,43	3,40	4,05	4,06	4,37	4,36
-Jumlah rerata skor	17,27	18,60	32,00	31,70	21,70	22,40	24,00	27,2	36,20	40,60	30,60	30,50
Kategori	Lancar	Lancar	Lancar	Lancar	Tidak lancar	Lancar	Lancar	Lancar	Sangat lancar	Sangat lancar	Sangat lancar	Sangat lancar

menunjukkan adanya informasi yang asimetris antara keduanya. Pedagang pengumpul besar di Kabupaten Nganjuk menilai bahwa informasi harga beli tidak tersedia dan informasi harga jual, permintaan, kualitas, waktu pembayaran transaksi, serta preferensi konsumen dinilai kurang tersedia.

Menurut bandar di PIKJ, informasi harga beli cukup tersedia, sedangkan waktu kirim, waktu pembayaran transaksi, dan preferensi konsumen dinilai kurang tersedia. Informasi permintaan, harga jual, kualitas dan produksi dinilai cukup tersedia oleh bandar di PIKJ. Aliran informasi antara bandar di PIKJ dan *centheng* di PIKJ; *centheng* di PIKJ dan pedagang pengecer; serta pedagang pengecer dan konsumen, kondisinya sama seperti aliran informasi dalam rantai pasok bawang merah dari petani di Kabupaten Cirebon dan Brebes ke konsumen akhir di Jakarta dan sebaliknya.

### 5.3. Pelaku Rendukung

Pelaku pendukung rantai pasok adalah pihak-pihak yang memperlancar aktifitas aliran yang terjadi disepanjang rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa, baik berupa aliran produk, aliran uang, maupun aliran informasi. Setiap pelaku rantai pasok bawang merah memerlukan bahan baku utama dan bahan pendukung untuk memperlancar aktifitas pemasaran yang dilakukan. Pelaku pendukung dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa adalah :

#### 1. Toko pertanian atau toko saprodi

Petani bawang merah memerlukan bahan baku dalam melaksanakan usahataniya seperti benih bersertifikat, pupuk, obat-obatan, dan alat pertanian seperti cangkul, arit, *handsprayer*, dan sebagainya. Petani bawang merah di Pulau Jawa mayoritas memperoleh benih dari musim tanam sebelumnya. Pembelian input selain benih diperoleh dari toko pertanian. Penebas, pengusah lapak, pedagang pengumpul besar, dan pengirim juga membeli waring, tali rafia, dan jarum juga di toko pertanian di lokasi masing-masing.

#### 2. Toko bangunan

Penebas di Nganjuk membeli bambu untuk membuat tempat pengeringan bawang merah di toko bangunan yang dekat dengan desanya.

#### 3. POM Bensin

Semua pelaku rantai pasok memerlukan bahan bakar bensin untuk memperlancar aktifitas pemasaran. Bensin tersebut biasanya dibeli dari POM bensin yang terdekat dengan lokasi masing-masing pelaku.

#### 4. Toko pulsa

Dalam melakukan transaksi bawang merah sekarang ini para pelaku rantai pasok bawang merah sudah menggunakan sarana komunikasi berupa *handphone*, sehingga keberadaan pulsa sangatlah penting. Pulsa biasanya diperoleh dari toko yang menyediakan pulsa di wilayah masing-masing.



#### 5. Jasa Ekspedisi

Pengirim di Brebes dalam melakukan pengiriman bawang merah ke bandar di PIKJ menggunakan jasa pengiriman. Terdapat tiga perusahaan ekspedisi yang ada di Kabupaten Brebes yang terlibat dalam pengiriman bawang merah termasuk ke Jakarta yaitu CV Pramitran, CV Perjuangan, dan Wareng. Biasanya pengirim melakukan kontak melalui *handphone* dengan pihak ekspedisi bawang merah sudah siap kirim ke PIKJ, artinya sudah dikemas dalam *waring*. Truk dari ekspedisi akan datang ke lapak dengan "*sopir langsir*" untuk mengambil bawang merah tersebut. Setelah itu truk dibawa ke kantor ekspedisi untuk penggantian supir yang membawa sampai PIKJ.

#### 6. Pasar buruh petik (butik) bawang merah

Buruh petik bawang merah di Kabupaten Brebes semuanya perempuan. Transaksi buruh petik terjadi di daerah Pesantunan Kabupaten Brebes yang beroperasi setelah shubuh sampai sekitar jam 09.00 pagi. Siapapun yang membutuhkan jasa butik tersebut biasanya datang dengan membawa mobil *pick up* untuk mengangkut butik ke tempat yang akan dituju. Apabila ada butik yang tidak laku maka mereka akan pulang kembali ke rumahnya.

#### 7. Lapak

*Lapak* dimiliki oleh seorang pengusaha *lapak* dan hanya ada di Kabupaten Brebes, dimana biasanya pengirim di Brebes bekerja di *lapak* tersebut. Pengirim dapat menyewa *lapak* tersebut untuk melakukan sortir dan pengemasan sebelum dikirim ke PIKJ. Ongkos sewa lapak sebesar Rp 30.000 per jam.

### 5.4. Perencanaan Kolaboratif

Perencanaan kolaboratif dalam rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa dilakukan bersama oleh seluruh pelaku rantai. Perencanaan kolaboratif yang menjadi fokus dalam rantai pasok bawang merah adalah perencanaan peningkatan produktivitas dan kualitas, kontinuitas produksi guna mengurangi fluktuasi harga, mengingat bawang merah merupakan produk yang sifatnya musiman. Selain itu juga perbaikan tataniaga bawang merah. Hal-hal yang dapat diupayakan antara lain melalui penguatan fungsi gapoktan sebagai lembaga yang menaungi petani bawang merah dalam melakukan usahatani dan pemasaran agar lebih terkoordinasi dan berkembang, sehingga menjadi pilihan utama bagi petani bawang merah dalam memasarkan hasil panennya. Selain itu juga dengan penguatan koperasi bawang merah yang sudah ada seperti koperasi ABMI di Brebes dapat digunakan sebagai sarana untuk pengadaan input sekaligus pemasaran. Dengan adanya keunggulan kualitas bawang merah yang dihasilkan dari Kabupaten Brebes, perlu diadakan perencanaan kolaboratif untuk membentuk rantai pasok yang lebih terintegrasi melalui gapoktan atau koperasi, agar nilai jual bawang merah yang dihasilkan petani menjadi lebih tinggi dengan meminimalisir biaya, sehingga petani terpacu untuk melakukan penanaman kembali pada musim tanam selanjutnya.

### 5.5. Penelitian Kolaboratif

Penelitian kolaboratif telah banyak dilakukan untuk meningkatkan produktivitas dan pemasaran bawang merah. Pemerintah sudah melakukan penelitian antara lain melalui BALITSA untuk menemukan varietas baru yang dapat digunakan oleh petani. Selain itu perguruan tinggi juga sudah melakukan penelitian tentang bawang merah mulai dari budidaya sampai pemasarannya termasuk rantai pasok, baik melalui dukungan dana dari pemerintah maupun swasta. Petani bawang merah juga dilibatkan dalam penelitian, seperti teknologi budidaya *off season*, penggunaan pupuk berimbang, dan pasca panen.

### 5.6. Jaminan Identitas Merek

Bawang merah kupas kulit maupun dengan kulit yang dihasilkan dalam rantai pasok ini tidak diberi merek. Bawang merah dari pengirim di Brebes dan pedagang pengumpul besar di Nganjuk sama-sama dikemas dengan karung plastik berwarna merah atau *waring* dan setelah sampai ditangan *centheng* di PIKJ dikemas dalam dua jenis yaitu kantong plastik putih bening bawang merah kupas kulit. Sedangkan untuk bawang merah masih ada kulitnya dapat dikemas dengan *waring* atau kantong plastik putih sesuai jumlah pembelian pedagang pengecer.

### 5.7. Aspek Risiko

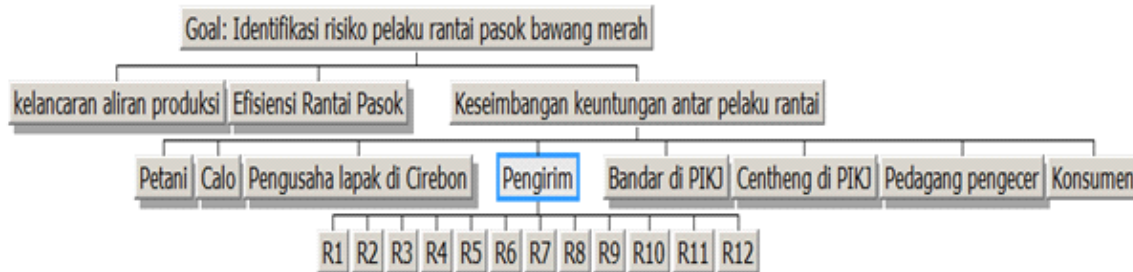
Risiko yang dihadapi oleh tiap pelaku rantai pasok bawang merah berbeda-beda. Terdapat 12 jenis faktor risiko yang diteliti tingkat kepentingannya oleh responden pakar. Responden tersebut meliputi pakar dari wakil akademisi, wakil pemerintah setempat, dan pelaku rantai pasok bawang merah. Dua belas risiko tersebut adalah risiko produksi, risiko lingkungan, risiko kualitas, risiko harga, risiko pasokan, risiko transportasi, risiko kemitraan, risiko informasi, risiko pasar, risiko penyimpanan, risiko teknologi, dan risiko kebijakan pemerintah.

#### 5.7.1. RISIKO RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN CIREBON KE JAKARTA

Struktur hierarki untuk rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta terlihat dalam Gambar 6.5. Dalam struktur tersebut terdapat *goal*, kriteria, sub kriteria, dan alternatif. *Goal* berupa identifikasi risiko rantai pasok bawang merah, kriterianya ada tiga yaitu: (1) kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi; (2) efisiensi rantai pasok; dan (3) keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai. Sub kriteria berupa pelaku rantai pasok bawang merah yang terdiri dari delapan pelaku dan alternatifnya adalah jenis risiko yang berjumlah 12.

Setelah mengetahui struktur hierarki yang digunakan, maka dapat dilakukan penentuan bobot atau prioritas melalui perbandingan berpasangan seperti tersaji pada gambar 6.6. Menurut pakar dari pemerintah untuk kriteria efisiensi rantai pasok dan keseimbangan keuntungan antar pelaku sama pentingnya atau memiliki prioritas yang sama, kemudian prioritas berikutnya baru kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi. Penilaian tersebut berbeda dengan

pakar akademisi, dimana ketiga kriteria yang digunakan dinilai sama-sama penting. Pakar pemerintah memiliki penilaian seperti di atas karena menurutnya kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi di lapangan sudah tidak menjadi masalah.



GAMBAR 6. 6 STRUKTUR HIERARKI PADA RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN CIREBON KE JAKARTA

Keterangan :

*R1 = risiko produksi; R2 = risiko lingkungan; R3 = risiko kualitas; R4 = risiko harga; R5 = risiko pasokan; R6 = risiko transportasi; R7 = risiko kemitraan; R8 = risiko informasi R9 = risiko pasar; R10 = risiko penyimpanan; R11 = risiko teknologi; R12 = risiko kebijakan*

Menurut petani dan calo di Kabupaten Cirebon, kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi menempati prioritas utama, kemudian prioritas berikutnya adalah kriteria efisiensi rantai pasok dan keseimbangan keuntungan antar pelaku. Kondisi tersebut disebabkan petani hanya berada pada ranah produksi, sehingga kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi menjadi kriteria yang diprioritaskan. Bagi calo kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi menjadi prioritas karena berkaitan dengan perannya sebagai perantara antara petani dengan calon pembeli.

Kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai menjadi prioritas utama menurut penilaian pengusaha lapak di Brebes. Sedangkan prioritas kedua dan ketiga menurut penilaian penebas adalah kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi serta efisiensi rantai pasok. Pengusaha lapak di Brebes menilai antara kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi serta efisiensi rantai pasok memiliki prioritas yang sama setelah keseimbangan keuntungan antar pelaku. Pengusaha lapak di Brebes menyadari bahwa dalam rantai pasok bawang merah belum terjadi keseimbangan keuntungan antar pelakunya, sehingga hal itulah yang menjadi prioritasnya.

Pakar pengirim di Brebes, bandar di PIKJ, dan centheng di PIKJ memiliki penilaian yang sama, dimana ketiga kriteria yaitu kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi; efisiensi rantai pasok; dan keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai memiliki prioritas yang sama untuk diperhatikan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa ketiga kriteria tersebut sama pentingnya. Menurut pedagang pengecer di Jakarta, kriteria efisiensi rantai pasok dan keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai sama-sama menjadi prioritas utama, kemudian baru diikuti kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi. Konsumen di Jakarta menilai bahwa

kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi menjadi prioritas utama, kemudian prioritas berikutnya adalah efisiensi rantai pasok dan keseimbangan keuntungan antar pelaku dengan tingkatan prioritas yang sama. Bagi konsumen yang penting adalah bawang merah selalu ada di pasar, sehingga tidak melihat kriteria yang lainnya.

Penilaian gabungan antar pelaku menunjukkan bahwa efisiensi rantai pasok menjadi prioritas utama yang harus diperhatikan, kemudian prioritas kedua dan ketiga adalah kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai dan kelancaran aliran barang, aliran uang, serta aliran informasi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa semua pelaku menginginkan adanya efisiensi dalam rantai pasok sebagai prioritas utama yang harus diperhatikan. Menurut mereka, jika efisiensi sudah tercapai dalam rantai pasok bawang merah, maka dengan sendirinya sudah terjadi kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi serta keseimbangan keuntungan antar pelaku.

TABEL 6. 10 PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR KRITERIA DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN CIREBON KE JAKARTA

Kriteria	Pemerintah	Akademisi	Petani	Calo	Pengusaha lapak	Pengirim	Bandar	Centheng	Pengecer	Konsumen	Gabungan
Kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi	0,067	0,333	0,413	0,413	0,143	0,333	0,333	0,333	0,143	0,600	0,266
Efisiensi rantai pasok	0,467	0,333	0,327	0,327	0,143	0,333	0,333	0,333	0,429	0,200	0,373
Keseimbangan keuntungan antar pelaku	0,467	0,333	0,260	0,260	0,714	0,333	0,333	0,333	0,429	0,200	0,361
Indeks konsistensi	0,000	0,000	0,050	0,050	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003

Tabel 6.10 menunjukkan nilai perbandingan berpasangan antar sub kriteria yang digunakan dalam struktur hierarki rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Dalam tabel tersebut terlihat, nilai indeks konsistensi untuk semua penilaian sub kriteria dibawah 10%, sehingga penilaian yang dilakukan sudah konsisten. Pelaku yang berkepentingan untuk sub kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi adalah petani, kemudian baru diikuti oleh calo, pengirim di Brebes, pengusaha lapak di Brebes, pedagang pengecer, konsumen, bandar di PIKJ, dan terakhir centheng di PIKJ. Keadaan tersebut terjadi karena petani sebagai pemasok bawang merah dalam rantai tersebut, sehingga lancar tidaknya aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi ditentukan oleh kondisi produksi bawang merah petani.

Pengusaha lapak di Brebes menjadi pelaku yang berkepentingan untuk sub kriteria efisiensi rantai pasok, kemudian baru diikuti oleh pengirim di Brebes, bandar di PIKJ, petani, pedagang pengecer, centheng di PIKJ, calo, dan terakhir konsumen. Pengusaha lapak di Brebes merupakan pedagang pengumpul skala besar tingkat kabupaten, sehingga efisiensi rantai pasok bisa diawali

dari pelaku tersebut. Kondisi tersebut juga didukung oleh perannya yang sangat vital dalam perdagangan bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta.

Pelaku yang paling berkepentingan untuk sub kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai adalah petani, kemudian baru diikuti oleh pengirim di Brebes, pengusaha lapak di Brebes, bandar di PIKJ, pedagang pengecer, centheng di PIKJ, calo, dan terakhir konsumen. Selama ini petani yang mengalami risiko paling besar kaitannya dengan produksi bawang merah dan tidak memiliki posisi tawar. Selain itu petani baru mendapatkan keuntungan setelah kurang lebih dua bulan dan itupun harus menanggung biaya produksi dengan modal pinjaman, sehingga sudah tepat jika petani paling menginginkan adanya keseimbangan keuntungan.

Tabel 6.11 menunjukkan hasil sintesa untuk alternatif atau jenis risiko pelaku rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Sintesa tersebut sudah mempertimbangan kriteria dan sub kriteria. Menurut pakar akademisi lima risiko terbesar yang perlu mendapat perhatian dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta adalah risiko kemitraan, risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, dan risiko pasokan. Sedangkan menurut pakar dari pemerintah adalah risiko kemitraan, risiko harga, risiko kualitas, risiko kebijakan, dan risiko pasar. Menurut penilaian kedua pakar tersebut, perbedaannya terletak pada risiko pasokan dan risiko kebijakan. Risiko pasokan dianggap penting oleh pakar akademisi karena bawang merah dihasilkan musiman sehingga kontinuitas pasokan menjadi permasalahan yang harus ditangani. Pakar pemerintah menganggap risiko kebijakan termasuk dalam lima jenis risiko karena merasa kebijakan tersebut dibuat olehnya dan kadang-kadang di lapangan secara teknis kebijakan tersebut kadang-kadang tidak tepat sasaran.

TABEL 6. 11. PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR SUB KRITERIA DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN CIREBON KE JAKARTA

Pelaku rantai pasok	Sub kriteria		
	Kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi	Efisiensi rantai pasok	Keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai pasok
Petani	0,178	0,127	0,210
Calo	0,147	0,107	0,088
Pengusaha lapak	0,140	0,170	0,132
Pengirim	0,146	0,154	0,156
Bandar	0,088	0,137	0,128
Centheng	0,084	0,117	0,100
Pengecer	0,109	0,124	0,114
Konsumen	0,107	0,064	0,072
Indeks konsistensi	0,05	0,003	0,003

Petani menilai bahwa lima risiko terbesarnya adalah risiko produksi, risiko harga, risiko lingkungan, risiko kualitas, dan risiko transportasi. Risiko produksi menjadi risiko pertama bagi petani karena petani tersebut yang melakukan proses produksi dan yang menghadapi risiko

tersebut. Harga dan kualitas juga menyebabkan petani berada pada kondisi yang berisiko, karena kualitas bawang merah yang dihasilkan saat panen menentukan harga jual di tingkat petani tersebut.

Calo menilai bahwa lima jenis risiko terbesar dalam rantai pasok bawang merah adalah risiko kemitraan, risiko kualitas, risiko harga, risiko pasar, dan risiko pasokan. Risiko kemitraan menempati urutan pertama karena selama ini calo bekerja sama dengan pengusaha lapak di Brebes dalam penjualan bawang merah dan kenyataannya sering terjadi keterlambatan dalam hal pembayaran bahkan tidak dibayar, sehingga calo sering dimarahi oleh petani.

Lima risiko terbesar menurut penilaian pengusaha lapak di Brebes adalah risiko kualitas, risiko kemitraan, risiko pasar, risiko penyimpanan, dan risiko lingkungan. Bawang merah untuk tujuan ke PIKJ dalam kondisi basah dengan daun yang masih hijau dan dalam bentuk rogolan. Kondisi tersebut menyebabkan adanya variasi mutu atau kualitas dari bawang merah tersebut.

Pengirim di Brebes menilai bahwa risiko kemitraan, risiko kualitas, risiko pasar, risiko informasi, dan risiko produksi menjadi lima risiko terbesar yang harus diperhatikan. Kemitraan menjadi hal yang menyebabkan risiko karena pengirim membeli bawang merah dari pengusaha lapak yang sering mempermainkan harga. Kondisi pasar juga menyebabkan pengirim berada dalam keadaan berisiko karena ketidakpastian jumlah penawaran atau pasokan ke PIKJ. Misalnya seorang bandar pesan dalam jumlah dan harga tertentu, tetapi karena saat bawang merah tiba di PIKJ ternyata jumlah pasokan berlimpah maka terjadi penurunan harga. Kondisi itulah yang menyebabkan banyak pengirim yang beralih ke pasar Cibitung atau Luar Jawa.

Bandar dan centheng di PIKJ memeberikan penilaian bahwa lima jenis risiko terbesarnya adalah risiko kemitraan, risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, dan risiko pasokan. Centheng merupakan satu-satunya pelaku yang dapat membeli bawang merah langsung ke bandar bahkan sudah disediakan oleh bandar sebanyak yang diminta, sehingga seolah-olah sudah terjalin kemitraan antara keduanya. Kondisi tersebut kadang-kadang menimbulkan risiko karena bandar merasa berkuasa atau lebih kuat posisinya daripada centheng, sehingga terjadi permainan harga. Kualitas menyebabkan risiko karena Bandar menjual bawang merah yang dibelinya ke centheng dalam kondisi seperti apa adanya dari pengirim, sehingga terjadi variasi ukuran dalam setiap kemasannya. Centheng juga demikian membeli bawang merah dari centheng sudah dalam dikemas dalam karung plastik merah (waring), sehingga terjadi juga variasi dalam hal ukuran.

Lima jenis risiko terbesar menurut pedagang pengecer di Jakarta adalah risiko kualitas, risiko kemitraan, risiko harga, risiko pasar, dan risiko produksi. Pedagang pengecer membeli bawang merah ke centheng di PIKJ dalam dua bentuk yaitu kupas kulit dan dengan kulit. Biasanya bawang merah kupas kulit tidak jelas kualitasnya dalam arti ukuran dan warnanya, padahal harganya lebih mahal.

Lima jenis risiko terbesar menurut penilaian konsumen adalah risiko kualitas, risiko harga, risiko penyimpanan, risiko pasar, dan risiko informasi. Konsumen warung makan biasanya

membeli bawang merah di pedagang pengecer dalam bentuk kupas kulit, sedangkan konsumen rumahtangga dalam bentuk masih ada kulitnya. Kualitas bawang merah menyebabkan terjadinya risiko terutama terjadi pada konsumen warung makan karena biasanya ukurannya kecil tetapi harganya mahal, sehingga risiko harga menempati urutan kedua. Penyimpanan menyebabkan risiko pada konsumen terutama konsumen rumahtangga, karena pemakaian tiap harinya relative kecil dan waktu pembeliannya berdasarkan survey adalah dua minggu sekali, sehingga terjadi penyusutan. Konsumen sering mendapatkan informasi yang salah dari pedagang pengecer, terutama masalah harga beli dari pedagang pengecer tersebut yang akhirnya berakibat pada harga beli konsumen.

Menurut penilaian gabungan pelaku rantai pasok bawang merah, lima risiko terbesar yang harus diperhatikan dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta adalah risiko kemitraan, risiko kualitas, risiko harga, risiko pasar, dan risiko pasokan. Kemitraan menjadi risiko terbesar karena selama ini dalam perdagangan bawang merah belum terjalin kemitraan padahal sudah ada fasilitas-fasilitas pendukung seperti koperasi, pasar khusus bawang merah, Asosiasi Bawang Merah Indonesia (ABMI).

TABEL 6. 12. HASIL SINTESIS IDENTIFIKASI RISIKO ANTAR PELAKU RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN CIREBON KE JAKARTA

Pelaku rantai	Jenis Risiko											
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Petani	0,138	0,113	0,110	0,131	0,046	0,093	0,058	0,051	0,055	0,074	0,069	0,062
Calo	0,075	0,074	0,120	0,117	0,077	0,051	0,137	0,076	0,093	0,074	0,042	0,065
Pengusaha lapak	0,079	0,084	0,122	0,103	0,072	0,058	0,114	0,081	0,076	0,087	0,052	0,072
Pengirim	0,094	0,075	0,118	0,114	0,072	0,046	0,135	0,072	0,092	0,071	0,043	0,068
Bandar PIKJ	0,058	0,065	0,111	0,130	0,081	0,046	0,142	0,078	0,097	0,075	0,041	0,077
Centheng PIKJ	0,054	0,065	0,110	0,129	0,082	0,048	0,143	0,079	0,096	0,077	0,041	0,076
Pengecer	0,086	0,083	0,127	0,102	0,077	0,060	0,125	0,081	0,092	0,073	0,044	0,051
Konsumen	0,072	0,078	0,113	0,102	0,079	0,061	0,024	0,083	0,085	0,092	0,043	0,068
Pemerintah	0,076	0,073	0,113	0,120	0,072	0,045	0,135	0,070	0,082	0,079	0,046	0,088
Akademisi	0,068	0,068	0,109	0,123	0,082	0,050	0,148	0,076	0,098	0,075	0,039	0,065
Gabungan	0,075	0,075	0,118	0,115	0,075	0,051	0,131	0,077	0,089	0,078	0,044	0,070

### 5.7.2. RISIKO RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN BREBES KE JAKARTA



GAMBAR 6. 7 STRUKTUR HIERARKI PADA RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN BREBES KE JAKARTA

Keterangan :

R1 = risiko produksi; R2 = risiko lingkungan; R3 = risiko kualitas; R4 = risiko harga; R5 = risiko pasokan; R6 = risiko transportasi; R7 = risiko kemitraan; R8 = risiko informasi; R9 = risiko pasar; R10 = risiko penyimpanan; R11 = risiko teknologi; R12 = risiko kebijakan

Gambar 6.7 menunjukkan hasil perbandingan berpasangan antar kriteria dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta. Tabel tersebut menunjukkan bahwa menurut pakar pemerintah, efisiensi rantai pasok dan keseimbangan keuntungan antar pelaku sama-sama menjadi prioritas utama, kemudian baru kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi. Kondisi berbeda ditunjukkan oleh penilaian pakar akademisi, dimana ketiga kriteria dinilai sama pentingnya. Kedua penilaian tersebut sama halnya seperti dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta.

Pakar dari petani menilai bahwa kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai menjadi prioritas utamanya, kemudian baru diikuti kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi, dan prioritas terakhirnya efisiensi rantai pasok. Petani di Kabupaten Brebes memiliki penilaian yang demikian karena petani merasa keuntungan yang diperoleh dalam usahatani bawang merah selama ini sangat timpang dibandingkan dengan pelaku lainnya terutama pedagang.

Pakar penebas memberikan penilaian bahwa kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi menjadi prioritas utama untuk diperhatikan, kemudian baru diikuti keseimbangan keuntungan antar pelaku dan yang terakhir efisiensi rantai pasok. Penebas lebih mementingkan kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi dikarenakan pelaku tersebut langsung berhubungan dengan petani selaku pemasok bawang merah.

Kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai menjadi prioritas utama menurut pakar pengusaha lapak, kemudian kriteria efisiensi rantai pasok dan kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi merupakan dua kriteria yang sama pentingnya setelah keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai. Penilaian tersebut sama seperti rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta karena pengusaha lapak di Brebes membeli bawang merah selain dari penebas di Brebes juga calo di Cirebon. Pakar pengirim menilai bahwa ketiga kriteria memiliki prioritas yang sama untuk diperhatikan. Penilaian tersebut sama seperti pada rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta, karena pengirim juga membeli bawang merah dari Cirebon. Pengirim memiliki penilaian seperti itu dikarenakan ketiga kriteria tersebut sama pentingnya untuk membuat perdagangan bawang merah ke Jakarta menjadi lebih baik.

Pakar bandar dan centheng di PIKJ memiliki penilaian yang sama bahwa kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi, dan keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai memiliki prioritas yang sama, kemudian baru diikuti efisiensi rantai pasok. Bandar dan centheng di PIKJ merupakan dua pelaku rantai yang sangat dekat, karena centhenglah satu-satunya pelaku yang dapat membeli bawang merah ke Bandar. Kondisi tersebut mungkin yang menyebabkan adanya penilaian yang sama. Keduanya tidak terlalu mementingkan efisiensi dalam rantai pasok, karena yang penting mereka mendapatkan bawang merah.

Pakar dan pedagang pengecer menilai kriteria efisiensi rantai pasok dan keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai sama-sama menjadi prioritas utama yang harus diperhatikan,



kemudian baru diikuti kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi. Penilaian tersebut sama seperti pada rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Konsumen menilai kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi menjadi kriteria utama, kemudian diikuti efisiensi rantai pasok dan yang terakhir kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai.

Hasil penilaian gabungan antar pelaku rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta menunjukkan bahwa kriteria keseimbangan keuntungan pelaku rantai menjadi prioritas utama, kemudian diikuti efisiensi rantai pasok, dan yang terakhir kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi. Penilaian gabungan tersebut berbeda dengan rantai pasok dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Menurut pelaku rantai dari Kabupaten Brebes ke Jakarta, selama ini aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi sudah lancar, yang belum terjadi dalam rantai pasok bawang merah adalah keseimbangan keuntungan diantara para pelakunya.

TABEL 6. 13 PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR KRITERIA DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN BREBES KE JAKARTA

Kriteria	Pemerintah	Akademisi	Petani	Penebas	Pengusaha lapak	Pengirim	Bandar	Centeng	Pengecer	Konsumen	Gabungan
Kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi	0,067	0,333	0,258	0,487	0,200	0,333	0,200	0,200	0,143	0,649	0,287
Efisiensi rantai pasok	0,467	0,333	0,105	0,078	0,200	0,333	0,600	0,600	0,429	0,279	0,290
Keseimbangan keuntungan antar pelaku	0,467	0,333	0,637	0,435	0,600	0,333	0,200	0,200	0,429	0,072	0,424
Indeks konsistensi	0,00	0,00	0,04	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0005

TABEL 6. 14 PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR SUB KRITERIA DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN BREBES KE JAKARTA

Pelaku rantai pasok	Tujuan		
	Kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi	Efisiensi rantai pasok	Keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai pasok
Petani	0,179	0,146	0,193
Penebas	0,131	0,107	0,092
Pengusaha lapak	0,140	0,182	0,184
Pengirim	0,138	0,174	0,152
Bandar	0,089	0,141	0,127
Centeng	0,097	0,092	0,099
Pengecer	0,114	0,090	0,089
Konsumen	0,112	0,067	0,064
Indeks Konsistensi	0,002	0,003	0,002

Tabel 6.13 menunjukkan bahwa nilai indeks konsistensi semua penilaian sub kriteria dibawah 10%, sehingga sudah konsisten. Untuk sub kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi, pelaku yang paling berkepentingan adalah petani, kemudian baru diikuti pengusaha lapak, pengirim, penebas, pedagang pengecer, konsumen, centheng di PIKJ, dan

TABEL 6. 15 PENILAIAN RISIKO ANTAR PELAKU RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN BREBES KE JAKARTA

Pelaku rantai	Jenis Risiko											
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Petani	0,138	0,113	0,110	0,131	0,046	0,093	0,058	0,051	0,055	0,074	0,069	0,062
Penebas	0,102	0,057	0,134	0,135	0,067	0,040	0,089	0,084	0,123	0,056	0,050	0,062
Pengusaha lapak	0,100	0,057	0,126	0,131	0,071	0,045	0,086	0,095	0,120	0,060	0,047	0,062
Pengirim	0,107	0,053	0,129	0,134	0,066	0,037	0,101	0,079	0,128	0,057	0,048	0,060
Bandar	0,099	0,051	0,128	0,139	0,068	0,036	0,114	0,073	0,124	0,057	0,048	0,064
Centeng	0,069	0,042	0,125	0,153	0,076	0,039	0,137	0,074	0,124	0,057	0,041	0,063
Pengecer	0,088	0,056	0,135	0,134	0,069	0,047	0,103	0,101	0,127	0,056	0,037	0,047
Konsumen	0,089	0,055	0,125	0,130	0,069	0,047	0,090	0,103	0,116	0,071	0,040	0,063
Pemerintah	0,092	0,048	0,125	0,144	0,070	0,035	0,105	0,071	0,124	0,060	0,052	0,073
Akademisi	0,067	0,047	0,113	0,141	0,071	0,034	0,101	0,085	0,113	0,088	0,043	0,098
Gabungan	0,091	0,052	0,127	0,138	0,070	0,040	0,104	0,086	0,123	0,061	0,044	0,064

bandar di PIKJ. Hasil tersebut sama dengan rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta, dimana petani paling berkepentingan karena langsung berhubungan dengan produksi.

Tabel 6.14 menunjukkan bahwa pengusaha lapak dinilai paling berkepentingan untuk sub kriteria efisiensi rantai pasok, kemudian baru diikuti oleh pengirim, petani, bandar di PIKJ, penebas, centheng di PIKJ, dan konsumen di Jakarta. Pengusaha lapak juga paling berkepentingan untuk efisiensi rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengusaha lapak selaku pedagang terbesar di tingkat kabupaten dan sudah melakukan transaksi dalam jumlah yang relative banyak, sehingga diharapkan dapat membuat rantai pasok tersebut efisien. Pelaku yang paling berkepentingan untuk keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai pasok adalah pengusaha lapak, kemudian diikuti oleh pengirim, petani, bandar di PIKJ, penebas, centheng di PIKJ, pedagang pengecer, dan konsumen di Jakarta. Pengusaha lapak selain berkepentingan dalam mewujudkan efisiensi juga keseimbangan keuntungan antar pelaku.

Hasil sintesa dalam Tabel 6.15 sudah mempertimbangan kriteria dan sub kriteria yang digunakan dalam struktur hierarki. Menurut pakar akademisi lima risiko terbesar yang perlu mendapat perhatian dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko kemitraan, dan risiko kebijakan. Sedangkan menurut pakar dari pemerintah adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko kemitraan, dan risiko produksi. Penilaian keduanya berbeda dalam hal risiko kebijakan dan risiko produksi.

Petani menilai bahwa lima risiko terbesar dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta adalah risiko produksi, risiko harga, risiko lingkungan, risiko kualitas, dan risiko transportasi. Risiko produksi menempati urutan pertama sangatlah wajar, karena petanilah yang selama ini berada pada sektor produksi. Harga juga menjadi faktor risiko dikarenakan petani memiliki posisi tawar yang rendah dan tidak dapat langsung menjual bawang merahnya ke pasar atau pedagang pengecer. Kualitas juga menjadi faktor risiko karena petani menjualnya secara tebasan sehingga tidak mengetahui kualitas bawang merahnya.

Menurut penilaian penebas, lima risiko terbesar dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko produksi, dan risiko kemitraan. Harga menjadi faktor risiko menurut penilaian penebas, dikarenakan penebas menjual bawang merahnya kepada pengusaha lapak yang sekaligus sebagai bos atau pemberi modal, sehingga tidak memiliki posisi tawar yang baik. Kondisi tersebut juga ditunjukkan oleh adanya risiko kemitraan yang menempati urutan kelima.

Lima risiko terbesar menurut pengusaha lapak di Brebes adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko produksi, dan risiko informasi. Risiko harga menempati urutan pertama disebabkan karena komoditi bawang merah memang terkenal dengan harganya yang naik turun. Setelah itu baru kualitas yang menjadi faktor risiko, karena memang kualitas sangat menentukan harga.

Pengirim di Brebes menilai bahwa risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko produksi, dan risiko kemitraan menjadi lima risiko terbesar yang harus diperhatikan. Pengirim sebagai pelaku yang langsung berhubungan dengan Bandar di PIKJ sering mengalami penurunan harga untuk bawang merah yang dijualnya. Keadaan ini terjadi karena penentuan harganya menunggu jumlah pasokan yang masuk ke PIKJ pada hari tersebut. Apabila pasokannya banyak maka otomatis harga turun, demikian pula sebaliknya jika pasokan sedikit maka harga akan naik.

Menurut bandar di PIKJ, lima jenis risiko terbesar yang harus diperhatikan adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko kemitraan dan risiko produksi. Risiko harga menempati urutan pertama, karena Bandar membeli bawang merah dari pengirim dan menjualnya kembali ke centheng dalam bentuk kemasan waring seperti apa adanya dari pengirim, sehingga mungkin saja terjadi variasi ukuran.

Centheng di PIKJ memberikan penilaian bahwa lima jenis risiko terbesar adalah risiko harga, risiko kemitraan, risiko kualitas, risiko pasar, dan risiko pasokan. Sama halnya dengan Bandar di PIKJ, centheng membeli bawang merah dari Bandar sudah dalam kemasan, sehingga mungkin saja terjadi variasi ukuran bawang merah. Guna mengurangi risiko harga yang terjadi, maka centheng melakukan aktivitas kupas kulit untuk bawang merah yang dijualnya ke centheng untuk bawang merah ukuran kecil supaya terjadi peningkatan harga.

Lima jenis risiko terbesar menurut pedagang pengecer di Jakarta adalah risiko kualitas, risiko harga, risiko pasar, risiko kemitraan dan risiko informasi. Sedangkan menurut konsumen adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko informasi, dan risiko kemitraan. Berbeda dengan penebas, pengusaha lapak, pengirim, Bandar dan centheng di PIKJ, pedagang pengecer menempatkan penilaian risiko kualitas pada urutan pertama. Kondisi ini dapat terjadi karena untuk bawang merah kupas kulit yang dibelinya dari centheng di PIKJ, pedagang tersebut tidak mengetahui kualitas bawang merah yang sebenarnya.

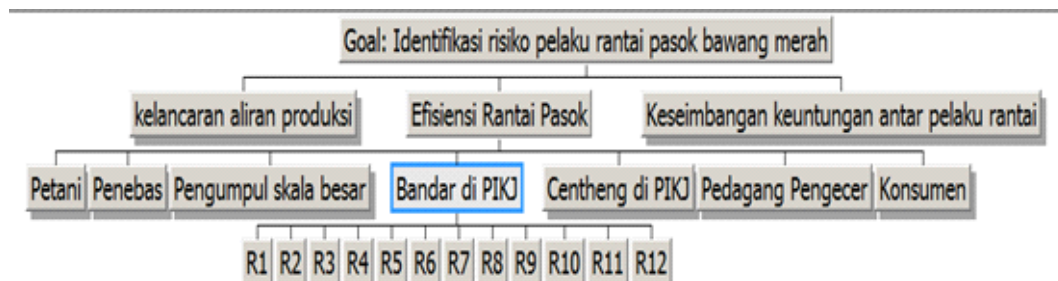
Menurut penilaian gabungan pelaku rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta, lima risiko terbesar yang harus diperhatikan dan diatasi dalam rantai tersebut adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko kemitraan, dan risiko produksi.

### 5.7.3. RISIKO RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN NGANJUK KE JAKARTA

Gambar 6.8 menunjukkan hasil perbandingan berpasangan antar kriteria dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta. Tabel tersebut menunjukkan bahwa menurut pakar dari pemerintah, efisiensi rantai pasok menjadi prioritas utama, kemudian baru diikuti oleh kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi, serta yang terakhir keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai. Kondisi berbeda ditunjukkan oleh penilaian pakar akademisi, dimana ketiga kriteria yang digunakan dinilai sama pentingnya.

Pakar petani menilai bahwa kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai menjadi prioritas utamanya, kemudian baru diikuti kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi,

dan prioritas terakhirnya efisiensi rantai pasok. Penilaian ini sama seperti petani di Kabupaten Cirebon. Petani di Kabupaten Cirebon dan Brebes memiliki penilaian yang demikian karena petani merasa keuntungan yang diperoleh dalam usahatani bawang merah selama ini sangat timpang dibandingkan dengan pelaku lainnya terutama pedagang.



GAMBAR 6. 8 STRUKTUR HIERARKI PADA RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN NGANJUK KE JAKARTA

*Keterangan :*

*R1 = risiko produksi; R2 = risiko lingkungan; R3 = risiko kualitas; R4 = risiko harga; R5 = risiko pasokan; R6 = risiko transportasi; R7 = risiko kemitraan; R8 = risiko informasi R9 = risiko pasar; R10 = risiko penyimpanan; R11 = risiko teknologi; R12 = risiko kebijakan*

Pakar penebas memberikan penilaian bahwa kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi menjadi prioritas utama untuk diperhatikan, kemudian baru diikuti keseimbangan keuntungan antar pelaku dan yang terakhir efisiensi rantai pasok. Penilaian ini sama seperti halnya penebas di Kabupaten Brebes. Kondisi ini dapat terjadi karena penebas berhubungan langsung dengan petani selaku penghasil bawang merah, sehingga yang penting aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi.

Kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai menjadi prioritas utama menurut pakar pedagang pengumpul skala besar, kemudian kriteria efisiensi rantai pasok dan kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi merupakan dua kriteria yang sama pentingnya setelah keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai. Penilaian ini sama dengan pengusaha lapak di Brebes, dimana keseimbangan keuntungan antar pelaku menjadi prioritas utama, karena memang selama ini masih terjadi ketimpangan.

Pakar bandar memiliki penilaian bahwa kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi menjadi prioritas utama, kemudian baru diikuti oleh keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai, dan yang terakhir adalah kriteria efisiensi rantai pasok. Menurut centheng di PIKJ kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi menjadi prioritas utama yang harus diperhatikan, kemudian kriteria efisiensi rantai pasok dan keseimbangan keuntungan antar pelaku menjadi dua kriteria yang prioritasnya sama. Penilaian Bandar dan centheng di PIKJ berbeda dalam hal prioritas kedua dan ketiga.

Pakar pedagang pengecer menilai kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai menjadi prioritas utama .yang harus diperhatikan, kemudian kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi serta efisiensi rantai pasok memiliki prioritas yang sama.

Penilaian ini berbeda dengan pedagang pengecer dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta. Konsumen menilai kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi menjadi prioritas utama, kemudian diikuti kriteria efisiensi rantai pasok dan yang terakhir kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku. Penilaian ini sama dengan konsumen dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon dan Brebes ke Jakarta.

Hasil penilaian gabungan antar pelaku dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta menunjukkan bahwa kriteria keseimbangan keuntungan pelaku rantai menjadi prioritas utama, kemudian diikuti kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi, serta yang terakhir efisiensi rantai pasok. Keseimbangan keuntungan antar pelaku juga menjadi kriteria utama untuk penilaian gabungan pelaku rantai pasok dari Kabupaten Brebes ke Jakarta, tetapi urutan kedua dan ketiganya berbeda posisi.

TABEL 6. 16 PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR KRITERIA DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN NGANJUK KE JAKARTA

Kriteria	Pemerintah	Akademisi	Petani	Penebas	Pengumpul besar	Bandar	Centheng	pengecer	Konsumen	Gabungan
Kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi	0,319	0,333	0,207	0,487	0,143	0,637	0,600	0,143	0,584	0,372
Efisiensi rantai pasok	0,460	0,333	0,058	0,078	0,143	0,105	0,200	0,143	0,281	0,171
Keseimbangan keuntungan antar pelaku	0,221	0,333	0,735	0,435	0,714	0,258	0,200	0,714	0,135	0,458
Indeks konsistensi	0,03	0,00	0,01	0,01	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,006

Tabel 6.16 menunjukkan bahwa nilai indeks konsistensi semua penilaian antar sub kriteria dibawah 10%, sehingga sudah konsisten. Untuk sub kriteria kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi, pelaku yang paling berkepentingan adalah petani, kemudian baru diikuti bandar di PIKJ, centheng di PIKJ, penebas, pedagang pengecer, konsumen, dan pengumpul skala besar. Petani di Kabupaten Cirebon dan Brebes juga menjadi pelaku yang paling berkepentingan dalam kelancaran aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi.

Penebas di Kabupaten Nganjuk dinilai paling berkepentingan untuk sub kriteria efisiensi rantai pasok, kemudian baru diikuti oleh bandar di PIKJ, pedagang pengumpul skala besar, centheng di PIKJ, petani, pedagang pengecer, dan konsumen. Penilaian ini berbeda dengan rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon dan Brebes ke Jakarta, dimana pelaku yang berkepentingan dalam efisiensi rantai pasok adalah pengusaha lapak. Penebas di Kabupaten Nganjuk berkepentingan dalam efisiensi rantai pasok bukan pedagang pengumpul besar seperti halnya di Cirebon dan Brebes, karena penebas tersebut menjadi anak buah dari pedagang pengumpul skala besar.

Pelaku yang paling berkepentingan untuk keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai pasok adalah pedagang pengumpul skala besar, kemudian baru diikuti oleh bandar di PIKJ, penebas, pedagang pengecer, centheng di PIKJ, petani, dan konsumen. Penilaian ini sama dengan

rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta, dimana pengusaha lapak menjadi pelaku yang paling berkepentingan untuk keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai. Kondisi ini dapat terjadi karena baik pedagang pengumpul besar di Nganjuk maupun pengusaha lapak di Brebes sam-sama memiliki anak buah yang langsung membeli bawang merah petani, sehingga pelaku tersebut diharapkan mampu menyeimbangkan keuntungan yang diperolehnya.

TABEL 6. 17 PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR SUB KRITERIA DALAM RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN NGANJUK KE JAKARTA

Pelaku rantai pasok	Tujuan		
	Kelancaran aliran barang, aliran uang, aliran informasi	Efisiensi rantai pasok	Keseimbangan keuntungan antar pelaku rantai pasok
Petani	0,184	0,122	0,127
Penebas	0,134	0,211	0,169
Pengumpul besar	0,115	0,158	0,191
Bandar	0,161	0,210	0,176
Centheng	0,147	0,135	0,128
Pengecer	0,131	0,089	0,131
Konsumen	0,129	0,076	0,078
Indeks Konsistensi	0,01	0,003	0,02

Tabel 6.17 menunjukkan hasil sintesa identifikasi risiko pelaku rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta. Hasil sintesa tersebut sudah mempertimbangan kriteria dan sub kriteria. Menurut pakar akademisi lima risiko terbesar yang perlu mendapat perhatian dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta adalah risiko harga, risiko kualitas, risiko pasar, risiko kemitraan, dan risiko kebijakan. Sedangkan menurut pakar dari pemerintah adalah risiko kemitraan, risiko pasar, risiko informasi, risiko harga, risiko kemitraan, dan risiko kualitas.

Tabel 6.18 juga menunjukkan bahwa lima risiko terbesar dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta menurut petani adalah risiko produksi, risiko harga, risiko lingkungan, risiko kualitas dan risiko transportasi. Risiko produksi menempati urutan pertama, hal ini senada dengan penilaian petani di Kabupaten Cirebon dan Brebes. Menurut penebas di Kabupaten Nganjuk, lima risiko terbesar dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta adalah risiko pasar, risiko informasi, risiko harga, risiko kemitraan, dan risiko kualitas.

Lima risiko terbesar menurut pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk adalah risiko pasar, risiko informasi, risiko kualitas dan kemitraan, serta risiko harga. Pedagang pengumpul skala besar di Kabupaten Nganjuk langsung menjual bawang merah ke Bandar di PIKJ. Dalam penjualan tersebut jumlah pasokan atau penawaran yang ada di PIKJ tidak menentu dan harga jual dari pedagang tersebut ditentukan jumlah pasokan yang masuk hari itu, sehingga kondisi pasar khususnya penawaran tidak dapat diprediksi. Kondisi tersebut yang menyebabkan pasar

TABEL 6. 18 PENILAIAN RISIKO ANTAR PELAKU RANTAI PASOK BAWANG MERAH DARI KABUPATEN NGANJUK KE JAKARTA

Pelaku rantai	Jenis Risiko											
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Petani	0,138	0,113	0,110	0,131	0,046	0,093	0,058	0,051	0,055	0,073	0,069	0,063
Penebas	0,069	0,061	0,094	0,106	0,069	0,040	0,101	0,112	0,127	0,068	0,072	0,080
Pengumpul besar	0,085	0,057	0,104	0,102	0,068	0,045	0,104	0,109	0,124	0,070	0,099	0,073
Bandar	0,082	0,050	0,101	0,108	0,073	0,048	0,108	0,130	0,133	0,057	0,043	0,066
Centheng	0,064	0,046	0,094	0,114	0,078	0,044	0,132	0,101	0,132	0,065	0,048	0,083
Pengecer	0,063	0,054	0,098	0,109	0,072	0,042	0,111	0,109	0,126	0,073	0,058	0,082
Konsumen	0,078	0,054	0,100	0,107	0,071	0,046	0,102	0,122	0,129	0,066	0,054	0,072
Pemerintah	0,063	0,056	0,095	0,111	0,073	0,042	0,106	0,120	0,131	0,065	0,062	0,078
Akademisi	0,067	0,047	0,113	0,141	0,071	0,034	0,101	0,085	0,113	0,088	0,043	0,098
Gabungan	0,067	0,054	0,097	0,109	0,073	0,043	0,111	0,111	0,128	0,070	0,058	0,080



menjadi faktor risiko. Informasi juga menjadi faktor risiko karena tidak ada keterangan atau informasi yang jelas mengenai kepastian jumlah pasokan yang masuk ke PIKJ setiap harinya. Kualitas dan kemitraan menjadi faktor risiko yang sama posisinya yaitu pada urutan ketiga.

Menurut bandar di PIKJ lima jenis risiko terbesar dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta adalah risiko pasar, risiko informasi, risiko kemitraan dan risiko harga, serta risiko kualitas. Penilaian Bandar untuk jenis risiko urutan satu dan sama dengan pedagang pengumpul skala besar, yaitu risiko pasar dan risiko informasi. Centheng di PIKJ menilai bahwa jenis risiko pasar dan kemitraan menjadi dua risiko yang sama-sama tingkat kepentingannya, kemudian baru diikuti oleh risiko harga, risiko informasi, dan risiko kualitas.

Lima jenis risiko terbesar menurut pedagang pengecer di Jakarta adalah risiko pasar, risiko kemitraan, risiko harga dan informasi, dan risiko kualitas. Menurut konsumen lima jenis risiko terbesar dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta adalah risiko pasar, risiko informasi, risiko harga, risiko kemitraan, dan risiko kualitas. Risiko pasar sama-sama menjadi jenis risiko yang menempati urutan pertama baik menurut pedagang pengecer maupun konsumen.

Penilaian gabungan pelaku rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta menunjukkan bahwa lima risiko terbesar yang harus diperhatikan dan diatasi adalah risiko pasar, risiko kemitraan dan informasi, risiko harga, serta risiko kualitas. Penilaian ini berbeda dengan gabungan pelaku rantai pasok dari Kabupaten Cirebon dan Brebes ke Jakarta.

Terdapat perbedaan hasil perbandingan antar kriteria oleh seluruh pelaku atau gabungan pelaku pada tiga lokasi penelitian. Menurut seluruh pelaku rantai pasok di Kabupaten Cirebon kriteria yang paling penting adalah efisiensi rantai pasok, kemudian diikuti keseimbangan keuntungan antar pelaku, dan yang terakhir kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi. Sedangkan di Kabupaten Brebes kriteria yang paling penting adalah keseimbangan keuntungan antar pelaku, kemudian diikuti efisiensi rantai pasok, dan yang terakhir kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi. Seluruh pelaku pada rantai pasok di Kabupaten Nganjuk menilai bahwa kriteria keseimbangan keuntungan antar pelaku yang paling penting, kemudian diikuti kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi, dan yang terakhir efisiensi rantai pasok.

Perbandingan antar sub kriteria pada tiga lokasi penelitian menunjukkan bahwa petani di Kabupaten Cirebon dan Brebes menilai keseimbangan keuntungan antar pelaku menjadi prioritas utama, sedangkan petani di Kabupaten Nganjuk adalah kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi. Calo di Kabupaten Cirebon menilai kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi menjadi prioritas yang paling penting. Penilaian tersebut selaras dengan penebas di Kabupaten Brebes dan Nganjuk. Pengusaha lapak dan pengirim di Kabupaten Brebes, serta pedagang pengumpul besar di Kabupaten Nganjuk sama-sama menilai kalau efisiensi rantai pasok juga menjadi paling penting. Bandar di PIKJ juga menilai kalau efisiensi

rantai pasok harus diprioritaskan. Penilaian tersebut berbeda dengan centheng di PIKJ, dimana keseimbangan keuntungan antar pelaku menjadi hal yang paling penting. Pedagang pengecer dan konsumen di Jakarta menilai kelancaran aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi menjadi yang paling penting.

Hasil sintesa risiko yang dilakukan oleh seluruh pelaku atau gabungan pelaku pada tiga lokasi penelitian menunjukkan bahwa risiko kemitraan, risiko kualitas, dan risiko harga merupakan tiga besar jenis risiko yang harus diperhatikan dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Cirebon ke Jakarta. Jenis risiko dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Brebes ke Jakarta meliputi risiko harga, risiko kualitas, dan risiko pasar. Risiko pasar, risiko harga, dan risiko kemitraan serta informasi merupakan tiga risiko dalam rantai pasok bawang merah dari Kabupaten Nganjuk ke Jakarta.

### **5.8. Trust Building**

Proses membangun kepercayaan di antara seluruh pelaku rantai pasok bawang merah di Pulau Jawa terjadi karena adanya hubungan kerjasama yang selama ini dijalankan. Kerjasama yang terjadi di sepanjang rantai pasok tidak terikat dalam kontrak secara formal, tetapi hanya mengandalkan kontrak secara informal melalui lisan. Walaupun demikian, rasa kepercayaan antar pelaku rantai pasok mulai dari petani bawang merah hingga pedagang pengecer tetap dapat terjalin.

Selain itu proses membangun kepercayaan antar pelaku rantai pasok juga terjadi karena adanya aliran informasi meskipun kurang lancar dan komunikasi rutin dalam proses bisnis rantai pasok, sehingga dalam melaksanakan aktifitas pemasaran dapat diupayakan kelancarannya demi mencapai tujuan memberi kepuasan pada konsumen akhir.

# Daftar Pustaka

- Ahmad S, Ullah A. 2013. Driving forces of collaboration in supply chain: a review. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*. November 2013; 5(7): 39-69.
- Anindita, R. dan Baladina, N. 2017. Pemasaran Produk Pertanian. Penerbit Andi. Yogyakarta
- Arisoy, O. 2007. Integrated Decision Making in Global Supply Chains and Networks. *Disertation*. The Graduate Faculty of the School of Engineering, University of Pittsburgh.
- Astuti R. 2012. *Pengembangan Rantai Pasok Buah Manggis di Kabupaten, Jawa Barat*. [disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Chapman, P., Christopher, M., Juttner, U., Peck, H., Wilding, R. 2002. Identifying and Managing Supply Chain Vulnerability. Logistic and Transport Focus : *Journal Institute of Logistics and Transport* 4 : 59-64.
- Chopra, S. Dan Meindl, P. 2007. *Supply Chain Management : Strategy, Planning and Operation*. Pearson Prentice Hall.
- Copra, S. And Meidl, P. 2004. *Supply Chain Management Strategy, Planning, and Operation* (2nd ed). New Jersey : Pearson Education International.

- Hani. 2007. *Analisis Rantai Pasokan Buah Kelapa Studi Kasus Rantai Pasokan Buah Kelapa Di Kotamadya Bogor*. Fakultas Teknologi Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Indrajit, R.E dan Djokopranoto, R. 2003. *Konsep Manajemen Supply Chain, Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang*. Grassindo. Jakarta.
- Jansen R, Sumarau JSB. 2016. Analisis Rantai Pasokan Hasil Tangkapan Ikan di Kota Manado dan Bitung. *Jurnal EMBA*. 4(5): 349-350.
- Juttner, U., Peck, H., Christopher ,M. 2003. Supply Chain Risk Management : outlining an agenda for future research. *International Journal Logistic : Research and Applications*. 6(4) : 197-201.
- Kersten, W, Hohrath, P, Boger, M. 2007. An Empirical Approach To Supply Chain Risk Management: Development of A Strategic Framework. *Proceeding POMS 2007 Conference*.
- Klimov R.A, Merkurjev, Y.A. 2006. Simulation Model for Supply Chain Reliability Evaluation. *Technology and Economic Development of Economy* 14 (3) : 300-311.
- Lambert DM, Cooper MC. 2000. Issues in Supply Vhain Management. *Industrial Marketing Management*; 29(2000) : 65-83.
- Lazzarini SG, Chaddad FR dan Cook ML, 2001. Integrating Supply Chain and Network Alalysis: The study of netchains. *Journal on Chain and Network Science*; 1(1) : 7-22.
- Lee, T.Y.S, 2008. Supply Chain Risk Management. *International Journal Information and Decision Sciences*. 1(1) : 98-114.
- Levi, David Simchi; et al 2000. *Designing And Managing The Supply Chain: Concept, Strategies and Cases Studies*. McGraw-Hill; Singapore.
- Li, J, dan Hong, S.J., 2007. Towards a New Model of Supply Chain Risk Management : the Cross-Functional Process Mapping Approach. *International Journal Electronic Customer Relationship Management*. 1(1) : 91-107.
- Maulida JF. 2014. *Deskripsi Rantai Pasok Ikan Tuna (Studi Kasus PT AWIndo Intenational di Pelabuhan Perikanan Samudera Nizam Zachman Jakarta)*. [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Marimin, Djatna.T, Suharjito, Hidayat. S, Utama, D.N, Astuti.R, dan Martini.S. 2013. *Teknik dan Analisis Pengambilan Keputusan Fuzzy Dalam Manajemen Rantai Pasok*. IPB Press. Kampus IPB Taman Kencana Bogor.
- Marimin, Maghfiroh N. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor (ID): IPB Pr.
- Mathuramaytha C. 2011. Supply chain collaboration–what s an outcome?: a theoretical model. *International Proceedings of Economics Development and Research*; 11(2011): 102-108.
- Muninggar R. 2008. Analisis Supply Chain dalam Aktivitas Distribusi di Pelabuhan Perikanan Nusantara Palabuhanratu (PPNP). *Buletin PSP*. 17(3): 352-353.
- Nagurney A, Cruz JM, Dong J. 2005. Global Supply Chain Networks and Risk Management : A Multi-Agent Framework, publish in *Multiagent- Based Supply Chain Management*, B. Chaib-draa

- and J.P. Muller, Editors, Springer, Berlin, Germany : 103-134.
- Nurhakim, Ihsan. 2017. *Rantai Pasok Ikan Tongkol di PPP Cilauteureun Garut*. Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Pujawan, I.N, dan E.R. Mahendrawati, 2010. *Supply Chain Management*. Guna Widya. Surabaya.
- Qhoirunnisa. 2014. *Rantai Pasok Padi Di Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat*. Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Riwanti, Windy. 2011. *Manajemen Rantai Pasokan Brokoli Organik (Studi Kasus Agro Lestari Di Cibogo, Kabupaten Bogor, Jawa Barat)*. Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Said AI, Bayu AS, Clara LB, Hoetomo L, Riri Satria, Soerjo W, dan Zaldi IM. 2006. *Produktivitas dan Efisiensi dengan Supply Chain Management*. Jakarta : Sekolah Tinggi PPM.
- Schoenherr, k.J, rao, T.V.M., Harrison, T.P. 2008. Assessing Supply Chain Risk with Analytic Hierarchy Process. Providing decision support for the offshoring decision by a US manufacturing company. *Journal of Purchasing and Supply Management*, doi : 10.1016/j.pursup. 2008.01.008.
- Sharma V, Giri S, Rai SS. 2013. Supply chain management of rice in India: a rice processing company's perspective. *International Journal of Managing Value and Supply Chains (IJMVSC)*. March 2013; 4(1): 25-36.
- Sridharan M, Simatupang TM. 2009. Managerial views of supply chain collaboration: an empirical study. *Gadjah Mada International Journal of Business*. May-August 2009; 11(2): 1-21.
- Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang. Malang. Edisi ketiga.
- Suharjito. 2011. *Pemodelan Sistem Pendukung Keputusan Cerdas Manajemen Risiko Rantai pasok Produksi/ Komoditi Jagung*. Disertasi Sekolah Pascasarjana. IPB. Bogor.
- Susanawati, Jamhari, Masyhuri, dan Dwidjono HD. 2017. Identifikasi Risiko Rantai Pasok Bawang Merah di Kabupaten Nganjuk. *AGRARIS*. Vol 3(1) : 15 -22.
- Susanawati dan Fauzan, M. 2019. Risk of Shallot Supply Chain: An Analytical Hierarchy Process (AHP) Model in Brebes, Java. Indonesia. *International Journal of Supply Chain Management* Vol 8 (1): 124-131.
- Van Der Vorst. 2006. *Performance Measurement in Agri-Food Supply-Chain Networks*. Hollandseweg Netherlands : Logistics and Operations Research Group, Wageningen University, Hollandseweg Wageningen, Netherlands .
- Vorst, J.G.A.J. van der. 2004. *Supply Chain Management : Theory and Practice*. *The Emerging World of Chains and Networks*. T. Camps, P. Diederer, G.J. Hofstede, B. Vos (Eds). Elsevier, Hoofdstuk.
- Wong LCY, Emrus SA, Bashir BM, Tey JYS. 2010. Malaysian padi and rice industry: applications of supply chain management approach. Paper presented at the National Rice Confer-

ence 28-30 June 2010, Swiss Garden Golf Resort Lumut.

Wu, D., Olson, D.L. 2008. Supply Chain Risk, Simulation, and Vendor Selection. *International Journal Production Economics* doi : 10. 1016/j.ijpe.2008.02.2013.

Wu, T., Blackhurst, J., Chidambaram, V. 2006. A Model for Inbound Supply Risk Analysis. *Computers in Industry*. 57 (4) : 350-365.

Xiaohui, W., Xciaobing,Z., Shiji, S., Chenf, W. 2006. Study on Risk Analysisi of Supply Chain Enterprises. *Journal Systems Engineering and Electronics*. 17(4) : 781-787.

Zetira A. Analisis Supply Chain dan Lean Thinking Komoditas Brokoli di Kecamatan Cipanas, Cianjur, Jawa Barat. [disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor