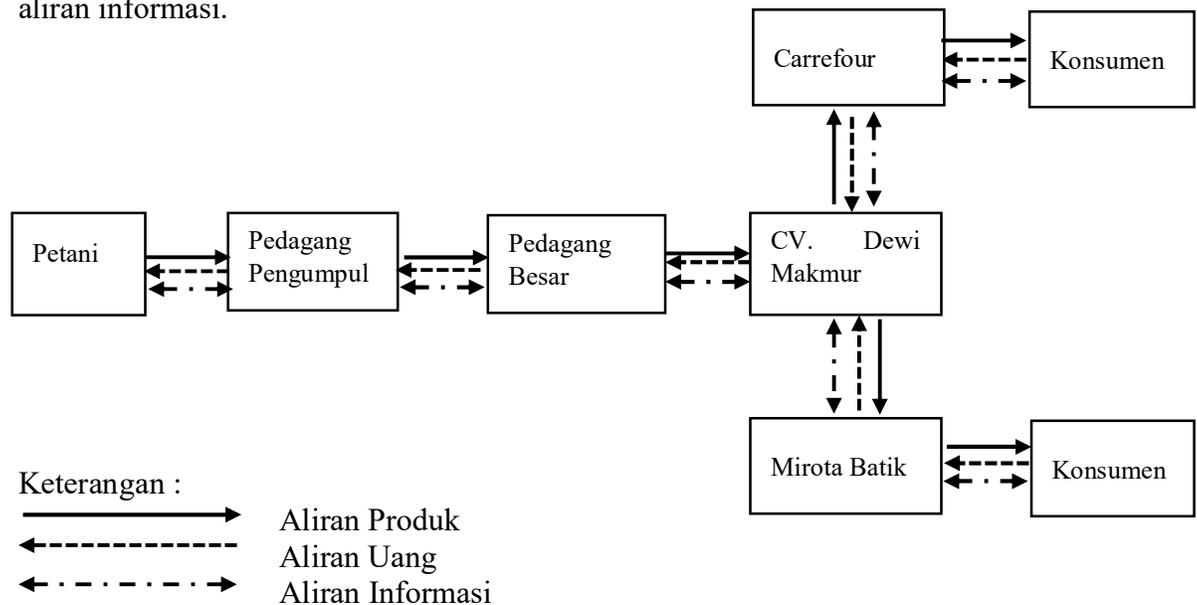


V. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Jaringan dan Aktivitas Pelaku Rantai Pasok Teh Daun Kelor

Jaringan rantai pasok teh daun kelor dianalisis berdasarkan pelaku-pelaku yang membentuk rantai pasok dan aktivitas dari tiap pelaku tersebut. Pelaku rantai pasok teh daun kelor dalam hal ini adalah lembaga atau para pelaku yang terlibat dalam aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi. Mulai dari petani di Desa Karangpatihan hingga konsumen akhir di Daerah Istimewa Yogyakarta. Struktur hubungan rantai pasok teh daun kelor dibentuk oleh tujuh pelaku yaitu petani, pedagang pengumpul desa, pedagang besar, CV. Dewi Makmur, Carrefour, Mirota Batik dan konsumen.

Struktur hubungan rantai pasok teh daun kelor di Daerah Istimewa Yogyakarta selengkapnya dapat dilihat pada gambar 5. Terdapat tiga aliran yang dikelola dalam rantai pasok teh daun kelor yaitu aliran produk, aliran uang dan aliran informasi.



Gambar 5. Struktur hubungan rantai pasok teh daun kelor di Daerah Istimewa Yogyakarta

Jaringan-jaringan tersebut terbentuk dengan kerjasama yang saling menguntungkan dengan masing-masing aktivitas yang dimiliki oleh pelaku rantai pasok teh daun kelor. Masing-masing melakukan aktivitas berdasarkan peran yang dimiliki. Aktivitas pelaku rantai pasok teh daun kelor dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Aktivitas Pelaku Rantai Pasok Teh Daun Kelor

No	Aktivitas	Petani	Pedagang Pengumpul	Pedagang Besar	CV.Dewi Makmur	Carrefour	Mirota Batik	Konsumen
1.	Perawatan tanaman	√						
2.	Panen		√					
3.	Penjemuran		√	√				
4.	Sortasi		√	√				
5.	Pengemasan		√	√				
6.	Pengantaran			√				
7.	Pengolahan produk setengah jadi				√			
8.	Pengolahan menjadi produk akhir				√			
9.	Diluar pengolahan teh (pengantaran, pengecekan teh di ritel)				√			
10.	Jual daun kelor	√						
10.	Jual beli daun kelor		√	√	√			
11.	Jual beli teh				√	√	√	
12.	Pembelian teh							√

1. Petani Daun Kelor

Petani daun kelor mulai menanam pohon kelor sejak tahun 2014. Petani daun kelor merupakan pelaku rantai pertama dalam rantai pasok teh daun kelor di Kabupaten Ponorogo. Petani daun kelor di Desa Karangpatihan mempunyai peran penting dalam rantai pasok teh daun kelor, karena kualitas, kuantitas dan

kontinuitas pasokan daun kelor sangat ditentukan oleh petani. Aktivitas yang dilakukan oleh petani daun kelor di Desa Karangpatihan, Kecamatan Balong, Kabupaten Ponorogo tidak berat. Bertani daun kelor merupakan mata pencaharian sampingan. Daun kelor akan di panen sebulan sekali dengan hasil produksi 40 kg. Petani di Desa Karangpatihan melakukan budidaya daun kelor dengan sangat sederhana. Lahan yang digunakan hanya pekarangan rumah. Daun kelor dapat di panen secara terus menerus.

Aktivitas yang dilakukan petani tidak berat, dikarenakan pohon kelor yang mudah tumbuh dan tidak membutuhkan banyak perlakuan serta penanaman daun kelor yang dilakukan hanya satu kali namun menghasilkan daun yang banyak dan dapat tumbuh bertahun tahun. Petani melakukan aktivitas pemupukan dalam satu bulan hanya satu kali. Pupuk yang digunakan petani merupakan kotoran kambing dan sapi. Petani tidak melakukan aktivitas pemangkasan, karena aktivitas tersebut dilakukan pedagang pengumpul ketika panen. Petani juga tidak memiliki gudang penyimpanan karena daun kelor yang dipanen langsung dibawa oleh pedagang pengumpul. Peran petani sebagai pemasok daun kelor segar hanya melakukan aktivitas memberikan pupuk saja.

2. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pelaku rantai pasok ke dua setelah petani. Pedagang pengumpul merupakan seorang pedagang yang membeli daun kelor dari petani dan menjual kembali ke pedagang besar. Pedagang pengumpul juga seorang petani yang sekaligus mengumpulkan hasil panen petani. Pedagang pengumpul berstatus pribumi daerah Karangpatihan. Menjadi seorang pedagang pengumpul bukan mata pencaharian utama. Seorang pedagang pengumpul yang memiliki relasi

yang cukup baik sehingga mampu memasarkan daun kelor yang tidak ada harganya di desa menjadi berharga.

Pedagang pengumpul membeli daun kelor dari petani dalam keadaan segar dan menjual kembali ke pedagang besar dalam kondisi sudah kering. Untuk memenuhi kuantitas yang diminta oleh pedagang besar, pedagang pengumpul melakukan penimbunan di gudang penyimpanan. Pedagang pengumpul melakukan penimbunan di gudang agar memenuhi permintaan kuantitas dan kualitas. Gudang penyimpanan dengan ukuran 2m x 3m dapat menampung daun kelor sementara sebelum daun di jual.

Rata rata pembelian daun kelor dari petani setiap minggu selama 1 tahun terakhir yaitu 240 kg daun kelor segar. Pedagang pengumpul melakukan aktivitas penjemuran dan sortasi. Sortasi yang dilakukan yaitu membuang ranting ranting dan mengambil daun kelornya saja. Tidak semua daun masuk kedalam kriteria permintaan pedagang besar, hanya daun-daun yang bewarna hijau kering yang akan dibeli oleh pedagang besar. Setelah di jemur dan sortasi terjadi penyusutan sebesar 80 persen sehingga berat akhir yang dapat dijual ke pedagang besar yaitu 48 kg.

3. Pedagang Besar

Pedagang besar merupakan pedagang yang membeli daun kelor dalam jumlah yang besar. Pedagang besar berdomisili di Kota Surakarta, Jawa Tengah. Membeli daun kelor dari jarak yang jauh yaitu dari Jawa Timur bukan menjadi masalah. Menjadi seorang pedagang besar daun kelor merupakan mata pencaharian sampingan. Pedagang besar memiliki gudang penyimpanan daun kelor di pedagang besar berada dekat pekarangan rumah, dengan ukuran 2m x 4m mampu menyimpan

daun kelor dengan baik. Gudang penyimpanan digunakan untuk menampung daun kelor hingga memenuhi kuantitas yang diminta CV.Dewi Makmur.

Pembelian daun kelor dalam setiap minggu mencapai 48 kg. Pedagang besar membeli daun kelor dari pedagang pengumpul dalam kondisi kering. Aktivitas yang dilakukan oleh pedagang besar yaitu sortasi, pengemasan dan pengiriman daun kelor dari Kota Surakarta menuju Kabupaten Bantul. Aktivitas sortasi daun kelor kering dilakukan oleh pedagang besar dengan cara menuangkan daun kelor ke terpal. Setelah penuangan daun kelor akan di jemur, selanjutnya daun kelor dipilih dan dikemas ke dalam plastik. Daun kelor yang dipilih yaitu dengan kriteria yang kering dan tetap bewarna hijau serta jika di remas akan berbunyi. Aktivitas pengantaran daun kelor menggunakan kendaraan roda empat.

4. CV. Dewi Makmur

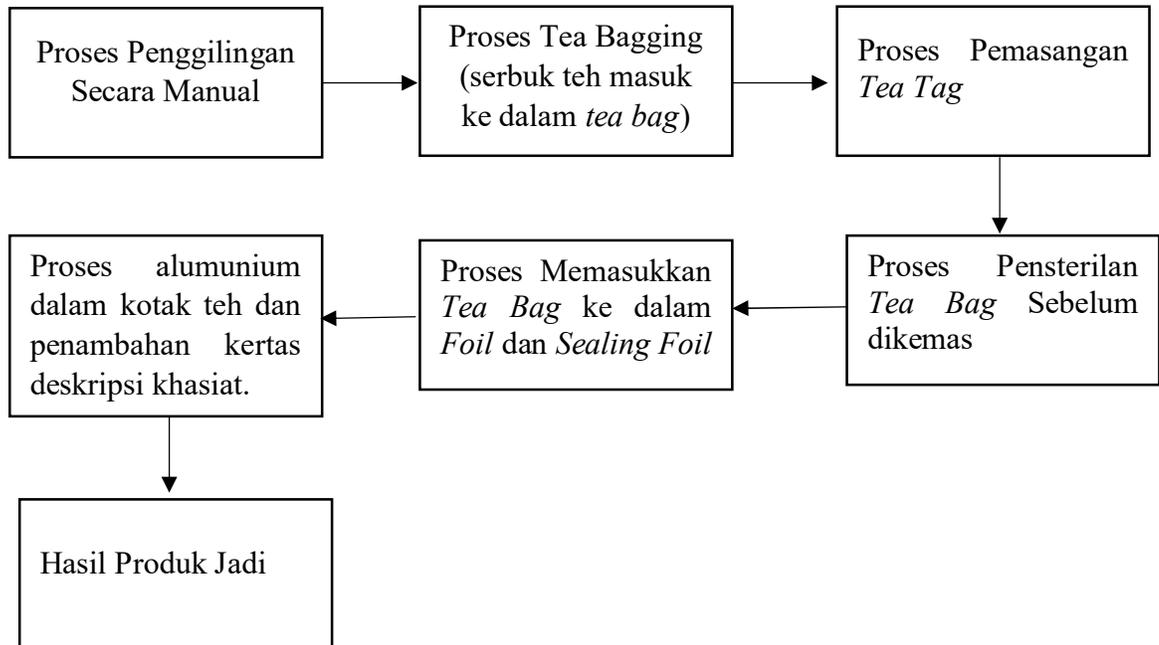
CV. Dewi Makmur resmi berdiri sejak 2008 yang diprakarsai oleh Ibu Herdiana Dewi yang kini menjabat pula sebagai direktur dari CV ini. CV Dewi Makmur ini bergerak di bidang Industri Teh Herbal dengan mengolah tanaman daun kelor sebagai bahan bakunya untuk dijadikan teh herbal, yang memiliki beberapa kegunaan untuk menyembuhkan berbagai macam penyakit. CV. Dewi Makmur memiliki staff ahli sendiri dalam menjalankan operasionalnya yaitu tenaga ahli seperti Apoteker yang bertugas melakukan pengawasan terhadap produksi teh herbal, agar tetap terjaga mutu kualitasnya dan staff ahli lulusan teknik industri untuk mengelola hasil produksi. Serta perusahaan pun melakukan kerja sama dengan pedagang besar di Surakarta untuk dapat memasok kebutuhan bahan baku daun kelor yang merupakan komposisi utama dalam produk teh daun kelor.

Bahan baku utama yaitu daun kelor, sebelum diolah akan disimpan di gudang penyimpanan. Gudang tersebut berukuran 2m x2m, gudang digunakan khusus menyimpan bahan baku. Produk turunan daun kelor atau teh daun kelor disimpan didalam gudang khusus yang bersih. Hal ini untuk menghindari produk terkontaminasi oleh kotoran agar tidak berdampak buruk pada konsumen yang mengkonsumsi teh. CV. Dewi Makmur membeli daun kelor dari pedagang besar dalam bentuk kering dan bewarna hijau. Bentuk daun seperti pada gambar 5.



Gambar 4. Daun Kelor Kering

CV. Dewi Makmur melakukan pengolahan teh daun kelor seperti pada gambar 6.



Gambar 5. Proses Pengolahan Teh Daun Kelor

Daun kelor yang diterima oleh CV. Dewi Makmur dalam bentuk kering selanjutnya akan diolah menjadi teh daun kelor. Tahapan pertama yang dilakukan yaitu proses penggilingan.



Gambar 6. Proses Penggilingan Secara Manual

Proses penggilingan dilakukan oleh satu orang secara manual. Proses penggilingan biasanya memerlukan waktu lima menit untuk satu kilogram daun kelor kering. Hasil dari penggilingan otomatis masuk kedalam tempat penampung.



Gambar 7. Proses *Tea Bagging* (serbuk teh masuk ke dalam *tea bag*)

Proses tea bagging dilakukan oleh satu orang dengan bantuan mesin. Diperlukan waktu sekitar 30 detik untuk 30 tea bag. Berat satu tea tag sebesar 2 gram.



Gambar 8. Proses Pemasangan *Tea Tag*

Setelah proses *tea bagging* selanjutnya adalah proses pemasangan tea tag. Proses ini dilakukan oleh dua orang dengan tujuan agar lebih cepat. Pemasangan tea tag diperlukan ketelitian agar tea bag tidak rusak atau bocor.



Gambar 9. Proses Pensterilan *Tea Bag* Sebelum dikemas

Sebelum dimasukkan di dalam oven tea tag diletakkan disebuah loyang. Proses pensterilan tea tag dilakukan untuk tujuan higienitas agar kualitas kebersihan produk terjamin. Proses dilakukan menggunakan mesin oven.



Gambar 10. Proses Memasukkan *Tea Bag* ke dalam *Foil* dan *Sealing Foil*

Setelah proses strerilisasi selesai tea bag dimasukkan ke dalam kantung alumunium. Demi kerapihan tea tag diatur sedemikian rupa yaitu dengan dililitkan sekeliling tea bagna. Untuk satu kantung alumunium bisa diisi sebanyak 25 buah tea bag. Setelah proses tersebut kantung alumunium ditutup dengan mesin sealing foil.



Gambar 11. Proses penambahan kertas deskripsi khasiat.

Setelah kantung aluminium selesai ditutup, selanjutnya kantung dimasukkan ke dalam kotak dengan penambahan kertas deskripsi khasiat.



Gambar 12. Hasil Produk Jadi

Setelah kotak teh selesai dikemas, dimasukkan ke dalam kardus besar dengan kapasitas 50 kotak teh. Proses ini merupakan proses terakhir sebelum siap didistribusikan. Alat transportasi yang digunakan yaitu sepeda motor. Pengiriman produk dilakukan satu kali dalam seminggu.

5. Transmart Carrefour Maguwo Yogyakarta

PT. Carrefour Indonesia memulai sejarahnya di Indonesia pada bulan Oktober 1998 dengan membuka unit pertama di Cempaka Putih, Jakarta. Penghujung tahun 1999 Carrefour dan Promodes telah menyepakati untuk melakukan penggabungan atas semua usahanya di seluruh dunia. Penggabungan antara Carrefour dan Promodes membentuk suatu grup usaha ritel terbesar kedua di dunia dengan nama Carrefour. Carrefour Indonesia telah berhasil menyelesaikan

proses akuisisi terhadap PT. Alfa Retailindo Tbk pada bulan Januari 2008. Saat ini, PT. Carrefour Indonesia memiliki lebih dari 15.000 karyawan profesional yang siap untuk melayani para konsumen.

Sebagai bagian dari perusahaan global, PT. Carrefour Indonesia berusaha untuk memberikan standar pelayanan kelas dunia dalam industri ritel Indonesia. Carrefour Indonesia memperkenalkan konsep *hypermarket* dan menyediakan produk yang beragam, harga yang murah, dan memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan. Visi PT. Carrefour Indonesia yaitu, “dikenal dan dicintai karena membantu konsumen untuk menikmati kualitas hidup yang lebih baik setiap hari”. Misi PT. Carrefour Indonesia yaitu, menjadi ritel pilihan Indonesia”, Carrefour juga memiliki slogan yaitu, “untuk hidup yang lebih baik”. Carrefour memiliki pedoman pada tiga pilar yang berfokus pada konsumen yaitu, harga yang bersaing, produk yang lengkap, dan pelayanan yang memuaskan.

Carrefour juga memiliki lebih dari 60 ritel yang tersebar di kota-kota besar Indonesia, salah satunya di Yogyakarta. Transmart Carrefour Maguwo Yogyakarta dibuka pada tahun 2017. Transmart Carrefour Maguwo Yogyakarta berperan dalam menyediakan berbagai jenis produk, mulai dari produk jenis makanan dan minuman, pakaian, peralatan rumah tangga, peralatan olah raga, hingga elektronik. Secara umum, produk yang dijual di Carrefour digolongkan ke dalam lima kelompok, yaitu *grocery*, *fresh*, *bazaar*, *appliance* dan *textile*. Pengelompokan ini dilakukan untuk memudahkan dalam mengelola produk dan memudahkan konsumen dalam mencari dan memilih produk.

Masuknya produk lokal ke Carrefour harus menjalani berbagai proses. Secara umum, prosedur memasok ke carrefour melalui tahapan pengenalan, yang

merupakan tahap memperkenalkan produk yang dimiliki oleh CV. Dewi Makmur. Tahap kedua adalah pertemuan, dimana Carrefour mengundang CV. Dewi Makmur untuk mempresentasikan secara rinci mengenai produk yang akan dijual, tahap ketiga adalah negosiasi harga, pada tahapan ini ritel dan pemasok berusaha untuk mencapai kesepakatan mengenai harga dan perjanjian yang akan diberlakukan, tahap keempat adalah tahap keputusan, dimana CV. Dewi Makmur mengetahui apakah produknya dapat dipasok atau tidak. Kegiatan setelah terjadinya kerjasama yaitu pemesanan, pengecekan jumlah produk, dan pembayaran.

Pemesanan yang dilakukan oleh pihak Carrefour dan selanjutnya CV. Dewi Makmur segera mengantarkan produk ke bagian gudang dan akan dilakukan pengecekan terhadap jumlah dan kondisi teh daun kelor. Produk minimal menjadi stok Carrefour yang harus ada di gudang yaitu sebanyak 20 kotak. Minimal produk di tempat pajangan harus ada 10 kotak. Peraturan tersebut ditetapkan agar tempat yang disediakan untuk pajangan tidak tergeser oleh produk teh lainnya. Pengecekan secara langsung oleh karyawan CV. Dewi Makmur ke Carrefour yaitu seminggu sekali biasanya pada hari Rabu.

6. Mirota Batik

Mirota Batik merupakan salah satu usaha dalam bentuk ritel yang menyuguhkan konsep dan tradisi Jawa yang terdapat di Yogyakarta. Mirota Batik berdiri sekitar tahun 1980. Pendirinya adalah Bapak Hamzah Sulaiman, nama Mirota Batik sendiri berasal/diadopsi dari nama usaha toko makanan dan minuman milik orang tuanya yaitu minuman, roti dan tart yang disingkat Mirota. Mirota Batik awalnya memiliki konsep sebagai Malioboro baru sebagai pasar kecil dengan

beberapa kios atau stand. Bapak Hamzah sendiri mulai memperkenalkan Mirota Batik dengan menyewa tiga stand yang di isi dengan produk batik dan kerajinan.

Usaha ini lambat laun berkembang, dan memperbanyak stand hingga akhirnya Mirota Batik semakin berkibar. Pada tanggal 2 Mei 2004 kebakaran hebat menimpa Mirota Batik. Setahun kemudian, bangunan baru Mirota Batik berdiri dengan luas bangunan menjadi sekitar 802.000 m². Berkiprah di bangunan baru, kini Mirota Batik tampil dengan format lebih leluasa, terutama untuk menata barang batik maupun kerajinan dengan berbagai sentuhan tradisi didalam ruangan. Mirota Batik memiliki misi yaitu ingat Yogyakarta Ingat Mirota Batik, sedangkan untuk misi dari Mirota Batik yaitu untuk menjaga tradisi Jawa Jogja dan membantu UKM yang ada di Yogyakarta dan sekitarnya. Hal tersebut dilakukan untuk selalu menjaga nilai moral yang ditumbuhkan oleh tradisi Jawa yaitu ramah, sopan, andhap asor, dan alus dalam menjalankan usaha. Dengan memberikan bantuan kepada UKM diharapkan supaya taraf hidup warga sekitar semakin meningkat dan Mirota Batik menjadi wadah kreatifitas warga Jogja.

Berdasarkan visi misi dari Mirota Batik produk local yang masuk ke Mirota Batik harus menjalani berbagai proses. Secara umum, prosedur memasok ke Mirota Batik melalui tahapan perkenalan, yang merupakan tahap memperkenalkan produk yang dimiliki oleh CV. Dewi Makmur. Tahap kedua adalah pertemuan, dimana Mirota Batik mengundang CV. Dewi Makmur untuk mempresentasikan secara rinci mengenai produk yang akan dijual, tahap ketiga adalah negoisasi harga, pada tahapan ini Mirota Batik dan CV. Dewi Makmur berusaha untuk mencapai kesepakatan mengenai harga dan perjanjian yang akan diberlakukan, tahap keempat adalah tahap keputusan, dimana CV. Dewi Makmur mengetahui apakah produknya

dapat dipasok atau tidak. Kegiatan setelah terjadinya kerjasama yaitu pemesanan, pengecekan jumlah produk, dan pembayaran.

Pemesanan akan dilakukan oleh pihak Mirota Batik dan selanjutnya CV. Dewi Makmur akan mengantarkan produk ke bagian gudang dan akan dilakukan pengecekan terhadap jumlah dan kondisi teh daun kelor. Gudang penyimpanan terletak di lantai 3 yang menyatu dengan kantor. Stok penyimpanan teh daun kelor di gudang minimal yaitu sebanyak 15 kotak. Minimal produk di tempat pajangan harus ada 10 kotak. Peraturan tersebut ditetapkan agar tempat yang disediakan untuk pajangan tidak tergeser oleh produk teh lainnya. Pengecekan secara langsung oleh karyawan CV. Dewi Makmur ke Mirota Batik yaitu seminggu sekali biasanya pada hari rabu.

7. Konsumen

Konsumen akhir adalah pelaku rantai pasok terakhir teh daun kelor yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta. Dalam penelitian ini digunakan dua jenis konsumen, yaitu konsumen yang membeli langsung teh daun kelor di Carrefour dan konsumen jenis kedua yaitu konsumen yang langsung membeli teh daun kelor di Mirota Batik.

Hasil dari penelitian menunjukkan dua hal alasan responden membeli teh daun kelor yaitu konsumen sebagai pembeli tetapi tidak mengkonsumsinya dan konsumen yang membeli sekaligus mengkonsumsi. Konsumen yang membeli tanpa mengkonsumsi biasanya membeli atas dasar titipan atau suruhan dari orang tua. Orang tua dari responden yang mengkonsumsi teh daun kelor terkena berbagai macam penyakit dan meyakini dengan meminum teh daun kelor berkhasiat akan menyembuhkan penyakitnya. Sedangkan konsumen lainnya yang berada pada

rentang usia tersebut menggunakan teh untuk menjaga stamina dan bentuk tubuh. Setelah menggunakan teh daun kelor tersebut konsumen menggunakan untuk masker wajah.

Konsumen rata-rata minum teh daun kelor setiap pagi dan sore hari, dan beberapa dari konsumen juga menyuguhkan teh daun kelor untuk tamu yang datang kerumah. Responden juga mengakui bahwa ada yang mengirim teh daun kelor kekampung halaman sehingga dapat di konsumsi oleh orang tua di kampung.

B. Kinerja Rantai Pasok

Kinerja rantai pasok teh daun kelor dinilai dari tiga aliran yaitu aliran produk, aliran uang dan aliran informasi yang terjadi antar pelaku rantai pasok. Hal hal yang dibahas dalam kinerja rantai pasok meliputi kelancaran ketiga aliran apakah berjalan tidak lancar, kurang lancar, cukup lancar, lancar, sangat lancar.

1. Aliran Produk

Aliran produk mengalir dari petani Kabupaten Ponorogo ke konsumen akhir di Daerah Istimewa Yogyakarta. Indikator yang digunakan untuk melihat kondisi aliran produk sebanyak 7 macam. Indikator tersebut adalah jumlah daun, warna daun, ukuran daun, kadar air, kemasan, alat transportasi, dan ketersediaan gudang. Hasil analisis kondisi aliran produk rantai pasok teh daun kelor dari Ponorogo ke Daerah Istimewa Yogyakarta dapat dilihat pada tabel 14.

a. Petani – Pedagang Pengumpul

Daun kelor dari petani di Kabupaten Ponorogo yang dikumpulkan oleh pedagang pengumpul dalam kondisi basah (segar), masih ada ranting, masih tercampur daun yang bewarna kuning dengan hijau tua dan daun yang berukuran

Tabel 14. Aliran produk dalam Rantai Pasok Teh Daun Kelor dari Kabupaten Ponorogo ke Daerah Istimewa Yogyakarta

Indikator	Petani - Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengumpul - Pedagang Besar		Pedagang Besar - CV. Dewi Makmur		CV. Dewi Makmur - Mirota Batik		Mirota Batik - Konsumen		CV. Dewi Makmur - Carrefour		Carrefour - Konsumen	
	Petani	Pedagang Pengumpul	Pedagang Pengumpul	Pedagang Besar	CV. Dewi Makmur	CV. Dewi Makmur	Mirota Batik	Mirota Batik	Mirota Batik	Konsumen	CV. Dewi Makmur - Carrefour	Carrefour	Carrefour	Konsumen
Jumlah daun	3.7	4	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	4.92
Warna daun	3.9	4	4	4	4	4	5	5	5	4.8	5	5	5	4.96
Ukuran daun	3.6	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Kadar air	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Kemasan	3.3	4	4	5	5	5	5	5	5	4.76	5	5	5	5
Alat Transportasi	4.6	4	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
Ketersediaan Gudang	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Jumlah Skor	29.1	28	31	33	30	30	35	35	35	34.56	35	35	35	34.88
Kategori Aliran	Lancar		Sangat Lancar		Sangat Lancar		Sangat Lancar		Sangat Lancar		Sangat Lancar		Sangat Lancar	

Sumber : Analisis Data Primer, 2019

lebar dengan yang sedang dan kecil. Seluruh petani daun kelor menjual daun kelor ke pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul bekerja secara mandiri. Pedagang pengumpul memanen daun kelor milik petani secara bergilir dalam setiap minggunya. Sehingga petani hanya akan didatangi pedagang pengumpul sekali dalam sebulan. Pedagang pengumpul mengambil sendiri daun kelor dari pohonnya, dan tidak ada proses menimbang setelah panen. Hasil panen akan di masukkan kedalam karung ukuran besar. Daun akan di tekan tekan sampai penuh lalu diikat menggunakan tali rafia. Setelah daun kelor dipanen oleh pedagang pengumpul daun kelor langsung di bawa oleh pedagang pengumpul.

Penilaian aliran produk dari pedagang pengumpul ke petani menurut pedagang pengumpul seluruh indikator yang dinilai yaitu indikator jumlah daun, warna daun, ukuran daun, kadar air, kemasan, alat transportasi dan ketersediaan gudang di nilai sesuai. Kondisi aliran produk dari petani ke pedagang pengumpul berada pada kategori lancar.

b. Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar

Pedagang pengumpul menjual kembali daun kelor yang sudah dijemur kepada pedagang besar. Dalam aliran produk dari pedagang pengumpul ke pedagang besar dari tujuh indikator empat indikator yang dinilai oleh pedagang pengumpul sesuai yaitu warna daun, ukuran daun, kadar air, dan kemasan sedangkan 3 indikator lainnya yaitu jumlah, alat transportasi dan ketersediaan gudang dinilai sangat sesuai oleh pedagang pengumpul.

Pedagang pengumpul menilai tiga indikator dengan sangat sesuai indikator tersebut adalah jumlah, alat transportasi dan ketersediaan gudang. Empat indikator lainnya dinilai sesuai yaitu indikator warna daun, ukuran daun, kadar air dan

kemasan. Alasan dari pedagang pengumpul menilai sesuai karena merasa beberapa kali melakukan sortasi yang kurang baik sehingga berpengaruh pada indikator warna daun, ukuran daun, dan kadar air serta kemasan yang kadang kadang masih kotor.

Pedagang besar melihat lima indikator dengan kondisi sangat sesuai yaitu indikator jumlah daun, warna daun, ukuran daun, kemasan, dan alat transportasi sedangkan 2 indikator lainnya dinilai sesuai yaitu indikator kadar air dan ketersediaan gudang. Pedagang besar menilai sesuai untuk indikator kadar air karena dari sering nya proses jual beli ada beberapa kali kondisi daun yang kurang sesuai dengan kriteria daun yang dibutuhkan oleh pedagang besar. Secara keseluruhan aliran produk dari pedagang pengumpul ke pedagang besar berada pada kategori aliran yang sangat lancar.

c. Pedagang Besar – CV. Dewi Makmur

Daun kelor yang sudah sampai di Surakarta atau di tempat tinggal pedagang besar akan disortasi dan dijemur ulang. Aktivitas ini dilakukan oleh pedagang besar bertujuan memilah kembali daun yang belum kering dan bewarna kuning. Aktivitas ini rutin dilakukan setelah daun kelor sampai di Surakarta. Setelah aktivitas tersebut dilakukan daun kelor dalam kondisi kering siap untuk diantarkan ke CV. Dewi Makmur.

Aliran produk dari pedagang besar ke CV. Dewi Makmur berjalan dengan sangat lancar. Kondisi ini terjadi karena penilaian indikator jumlah dan alat transportasi dinilai cukup sesuai. Hal tersebut berasal karena beberapa kali jumlah pesanan kurang sehingga terjadi pengiriman 2 kali yang mempengaruhi produksi teh daun kelor di CV. Dewi Makmur. Pedagang besar mengakui

kekurangan yang terjadi dengan pembelaan bahwa hal tersebut terjadi karena ingin memenuhi kriteria warna dan kadar air daun yang diminta oleh CV. Dewi Makmur. Suatu kekurangan tersebut tidak menjadi masalah yang fatal karena CV. Dewi Makmur mampu mengalokasikan waktu untuk pembuatan teh daun kelor ke produksi yang lainnya.

d. CV. Dewi Makmur – Carrefour

Daun kelor yang telah di produksi menjadi teh daun kelor segera di distribusikan ke carrefour. Aliran produk dari CV. Dewi Makmur ke carrefour berada pada kategori aliran sangat lancar. Kondisi tersebut terjadi karena seluruh indikator pada aliran produk dinilai sangat sesuai oleh CV. Dewi Makmur dan pihak carrefour. Produk akan di cek ke carrefour oleh CV. Dewi Makmur dalam kurun waktu seminggu sekali. Produk akan di pasok 2 minggu sekali. Apabila dalam kurun waktu kurang dari seminggu produk sudah habis dan stok di gudang ritel tidak mencukupi maka pihak carrefour akan segera memberikan kabar kepada pihak CV. Dewi Makmur. Sehingga konsumen akan mudah mendapatkan teh daun kelor.

Penataan dan tempat teh daun kelor serta jumlah yang di pajang di rak berdasarkan perjanjian. Carrefour menata teh daun kelor di rak khusus teh yang di sejajarkan dengan teh – teh yang sudah ternama. Aliran produk berada pada kategori sangat lancar.

e. CV. Dewi Makmur – Mirota Batik

Daun kelor yang telah di produksi menjadi teh daun kelor segera di distribusikan ke Mirota Batik. Aliran produk dari CV. Dewi Makmur ke Mirota Batik berada pada kategori aliran sangat lancar. Kondisi tersebut terjadi karena

seluruh indikator pada aliran produk dinilai sangat sesuai oleh CV. Dewi Makmur dan pihak Mirota Batik. Produk akan di cek ke Mirota Batik oleh CV. Dewi Makmur dalam kurun waktu seminggu sekali. Produk akan di pasok 2 minggu sekali. Apabila dalam kurun waktu kurang dari seminggu produk sudah habis dan stok di gudang Mirota Batik tidak mencukupi maka pihak Mirota Batik akan segera memberikan kabar kepada pihak CV. Dewi Makmur. Sehingga konsumen akan mudah mendapatkan teh daun kelor. Penataan dan tempat teh daun kelor serta jumlah yang di pajang di rak berdasarkan perjanjian. Mirota Batik menata teh daun kelor bersamaan dengan seluruh produk herbal local lainnya. Aliran produk berada pada kategori sangat lancar.

f. Carrefour – Konsumen

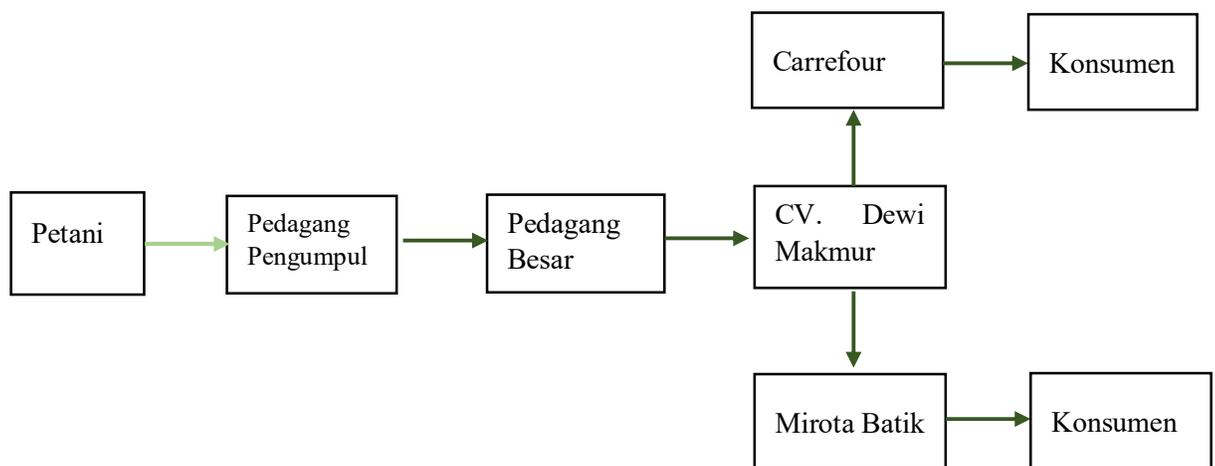
Carrefour dan konsumen menilai seluruh indikator yaitu jumlah, warna, ukuran, kadar air, kemasan, ketersediaan gudang dan alat transportasi. Konsumen yang membeli teh daun kelor di carrefour, dua dari dua puluh lima orang konsumen menilai sesuai terhadap indikator jumlah dengan alasan pernah menjumpai jumlah kantong teh berlebih dari jumlah yang kantong teh yang tertera di kemasan. Satu dari 25 responden konsumen menilai sesuai terhadap indikator warna dengan alasan dalam beberapa kali pembelian warna teh berubah ubah. Akan tetapi, hal tersebut tidak mempengaruhi kelancaran indikator karena hanya di alami oleh beberapa orang dan hanya sekali.

g. Mirota Batik – Konsumen

Konsumen menilai seluruh indikator yaitu jumlah, warna, ukuran, kadar air, kemasan, ketersediaan gudang dan alat transportasi. Rata rata konsumen yang membeli teh daun kelor di Mirota Batik menilai seluruh indikator dengan sangat

sesuai. Adapun enam dari 25 responden konsumen menilai kemasan dengan nilai sesuai karena mengalami kejadian buruk seperti kemasan plastik yang berangin/ ada kebocoran, kemasan rusak. Hal tersebut tidak mempengaruhi kelancaran indikator karena hanya di alami oleh beberapa orang dan hanya sekali.

Adapun secara keseluruhan aliran produk, dari daun kelor menjadi teh daun kelor yang berasal dari daerah Kabupaten Ponorogo hingga Daerah Istimewa Yogyakarta dapat dilihat pada gambar 14.



Keterangan :

- Aliran Produk Sangat Lancar
- Aliran Produk Lancar

Gambar 13. Aliran produk teh daun kelor dari petani ke konsumen akhir

Berdasarkan gambar 6 aliran produk dari Kabupaten Ponorogo sampai Daerah Istimewa Yogyakarta terdapat 2 kondisi aliran. Kondisi pertama aliran lancar, kondisi tersebut terjadi antara petani ke pedagang pengumpul. Kondisi kedua aliran produk dari pedagang pengumpul ke pedagang besar; pedagang besar ke CV. Dewi Makmur; CV. Dewi Makmur ke Carrefour dan Mirota; serta Mirota Batik ke konsumen; Carrefour ke konsumen berada pada kondisi sangat lancar .

2. Aliran Uang

Aliran uang mengalir dari konsumen di Daerah Istimewa Yogyakarta sampai ke petani di Kabupaten Ponorogo. Indikator yang digunakan untuk melihat kondisi aliran uang yaitu tempat transaksi, jumlah transaksi, cara transaksi, waktu pembayaran transaksi, jumlah modal usaha. Hasil analisis kondisi aliran uang pada rantai pasok teh daun kelor dari Ponorogo ke Daerah Istimewa Yogyakarta dapat dilihat pada tabel 15.

a. Konsumen – Carrefour

Konsumen teh daun kelor di Carrefour, membayar menggunakan uang Rupiah. Konsumen membayar di kasir yang tersedia di Carrefour. Pembayaran bisa melalui cash maupun debit. Jumlah pembayaran berdasarkan dengan jumlah pembelian teh daun kelor. Pembayaran akan dilakukan apabila konsumen teh selesai berbelanja. Konsumen yang membeli teh daun kelor di Carrefour menilai seluruh indikator berjalan dengan sangat sesuai. Kondisi ini menjadikan aliran uang dari konsumen ke carrefour berada pada kategori sangat lancar.

b. Konsumen – Mirota Batik

Konsumen teh daun kelor di Mirota Batik, membayar menggunakan uang Rupiah. Konsumen membayar di kasir yang tersedia di Mirota Batik. Pembayaran bisa melalui cash maupun debit. Jumlah pembayaran berdasarkan dengan jumlah pembelian teh daun kelor. Pembayaran akan dilakukan apabila konsumen teh selesai berbelanja.

Tabel 15. Aliran uang dalam rantai pasok teh daun kelor dari Kabupaten Ponorogo ke Daerah Istimewa Yogyakarta

Indikator	Korunan-Canebur		Canebur-CV/Devi Miknur		Korunan-Micra Baik		Micra/Baik-CV/Devi/Miknur		CV/Devi/Miknur-Redgang Besar		Redgang besar-Redgang/Redgumpul		Redgang/Redgumpul-Retani	
	Korunan	Canebur	Canebur	CV/Devi Miknur	Korunan	Micra Baik	Micra Baik	CV/Devi Miknur	CV/Devi Miknur	Redgang Besar	pedagang besar	Redgang/Redgumpul	Redgang/Redgumpul	Retani
Tempat Transaksi	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	48
Jumlah Transaksi	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
Cara Transaksi	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	49
Waktu Pembayaran Transaksi	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	48
Jumlah Modal Usaha	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Jumlah skor	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	23	244
Kategori/Alan	Sangat Laca		Sangat Laca		Sangat Laca		Sangat Laca		Sangat Laca		Sangat Laca		Sangat Laca	

Sumber : Analisis Data Primer, 2019

Konsumen yang membeli teh daun kelor di Carrefour menilai seluruh indikator berjalan dengan sangat sesuai. Kondisi ini menjadikan aliran uang dari konsumen ke Mirota Batik berada pada kategori sangat lancar.

c. Carrefour – CV. Dewi Makmur

Kondisi aliran uang dari Carrefour ke CV. Dewi Makmur berada pada kategori sangat lancar. Kondisi ini terjadi karena antara ritel dan CV. Dewi Makmur tidak pernah melanggar perjanjian. Kesepakatan terjadi berdasarkan negosiasi antara kedua belah pihak. Sistem yang digunakan yaitu produk akan dititipkan dengan jumlah yang telah ditentukan sebelumnya. Setiap minggu pihak Carrefour akan mengirimkan *invoice* melalui website ke CV. Dewi Makmur. CV. Dewi Makmur akan menukarkan *invoice* dengan uang setelah *invoice* terkumpul maksimal lima buah. Tempat transaksi terjadi di kantor Carrefour. Jumlah pembayaran disesuaikan dengan *invoice* yang diterima oleh CV. Dewi Makmur.

d. Mirota Batik – CV. Dewi Makmur

Kondisi aliran uang dari Mirota Batik ke CV. Dewi Makmur berada pada kategori sangat lancar. Kondisi ini terjadi karena antara Mirota Batik dan CV. Dewi Makmur tidak pernah melanggar perjanjian. Kesepakatan terjadi berdasarkan negosiasi antara kedua belah pihak. Sistem yang digunakan yaitu produk akan dititipkan dengan jumlah yang telah ditentukan sebelumnya. Setiap pengantaran produk CV. Dewi Makmur akan mendapatkan kwitansi dari Mirota Batik. Kwitansi digunakan untuk pembayaran yang akan dilakukan oleh pihak Mirota Batik.

CV. Dewi Makmur akan menukarkan kwitansi dengan uang setelah kwitansi terkumpul selama satu bulan. Tempat transaksi terjadi di kantor Mirota

Batik rantai 3. Jumlah pembayaran disesuaikan dengan kwitansi yang diterima oleh CV. Dewi Makmur.

e. CV. Dewi Makmur – Pedagang Besar

Aliran uang dari CV. Dewi Makmur ke pedagang besar berada pada kategori sangat lancar. Kedua belah pihak yaitu CV. Dewi Makmur dan Pedagang Besar masing masing indikator dinilai sangat sesuai. Walaupun beberapa kali terjadi kekurangan jumlah produk dari pedagang besar, pembayaran tetap sangat sesuai dengan perjanjian awal. Kondisi aliran dari CV. Dewi Makmur ke pedagang besar berada pada kondisi sangat lancar karena ada komitmen kepercayaan pada kedua belah pihak yaitu CV. Dewi Makmur dan pedagang besar.

Pembayaran yang dilakukan oleh CV. Dewi Makmur kepada pedagang besar menggunakan uang. Uang tersebut akan di transfer di awal ketika memesan daun kelor ke pedagang besar. Jumlah transaksi sesuai dengan pesanan yang dilakukan oleh CV. Dewi Makmur.

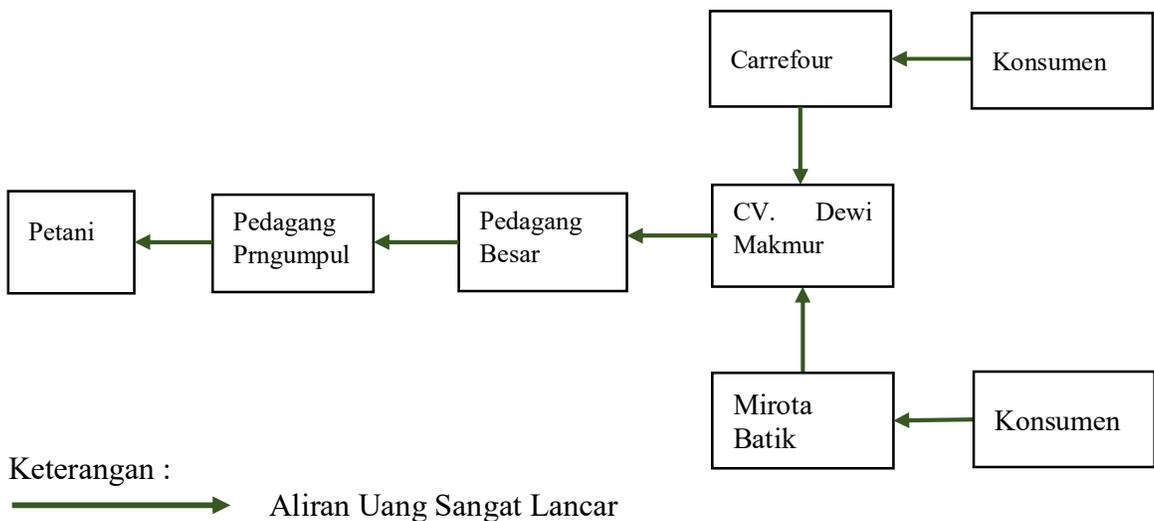
f. Pedagang Besar – Pedagang Pengumpul

Aliran uang dari pedagang besar ke pedagang pengumpul dalam kategori sangat lancar. Pembayaran dilakukan secara cash dan langsung bayar ketika pengambilan barang. Selama proses kerja sama tidak pernah terjadi hutang antara pedagang besar ke pedagang pengumpul. Pedagang besar dan pedagang pengumpul menggunakan dasar ada uang ada barang. Seluruh indikator pada aliran uang dinilai sangat sesuai oleh kedua belah pihak. Kondisi aliran dari pedagang besar ke pedagang pengumpul berada pada kondisi sangat lancar karena ada komitmen dan kepercayaan para pelaku rantai pasok tersebut.

g. Pedagang Pengumpul – Petani

Aliran uang mengalir dari pedagang pengumpul ke petani berada pada kategori sangat lancar. Pedagang pengumpul tidak memberikan pembayaran menggunakan uang melainkan beras, gula maupun kopi. Pembayaran yang seperti ini tidak membuat kerjasama menjadi berhenti, karena hal tersebut lah yang dibutuhkan petani. Tidak ada pengaruh besar antara jumlah dan kualitas daun dengan pembayaran daun kelor ke petani. Belum pernah terjadi protes atas hal tersebut. Petani menilai seluruh indikator dengan sangat sesuai begitu pula dengan pedagang pengumpul.

Adapun secara keseluruhan aliran uang, dari konsumen akhir teh daun kelor hingga petani daun kelor yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta ke Ponorogon dapat dilihat pada gambar 15.



Gambar 14. Aliran uang teh daun kelor dari petani ke konsumen akhir

Berdasarkan gambar 7 aliran uang konsumen teh daun kelor di Daerah Istimewa Yogyakarta sampai petani daun kelor di Desa Karang Patihan kecamatan Balong, Kabupaten Ponorogo kondisi aliran uang konsumen ke ritel ; ritel ke CV.

Dewi Makmur ; CV. Dewi Makmur ke Pedagang Besar ; Pedagang Besar ke Pedagang Pengumpul ; Pedagang pengumpul ke petani berada pada kondisi sangat lancar.

3. Aliran Informasi

Lancarnya aliran informasi juga tidak kalah penting dengan lancarnya aliran produk dan aliran uang. Aliran informasi digunakan untuk memaksimalkan tercapainya tujuan bersama, yaitu mengeluarkan biaya pemasaran seminimal mungkin. Dalam rantai pasok teh daun kelor ini, kerja sama yang solid akan memberikan dampak positif bagi kelancaran rantai pasok tersebut. Begitu juga sebaliknya.

Aliran informasi yang menguntungkan akan meningkatkan kepercayaan dalam menjalankan hubungan kerja sama penjualan daun kelor. Dengan lancarnya arus informasi baik dari petani ke konsumen atau dari konsumen ke petani, rantai pasok daun kelor diharapkan akan memberikan keuntungan yang berkelanjutan. Aliran informasi dalam rantai pasok teh daun kelor terdiri dari informasi produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim , waktu pembayaran dan preferensi konsumen. Lancar tidaknya aliran informasi dilihat dari indikator tersebut.

Produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim , waktu pembayaran dan preferensi konsumen berhubungan dengan komitmen pedagang untuk meningkatkan kepercayaan kepada pembelinya. Dengan adanya informasi tersebut, diharapkan pelaku rantai pasok bisa menyalurkan daun kelor maupun teh daun kelor secara tepat baik produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim , waktu

pembayaran dan preferensi konsumen sehingga tidak ada yang dirugikan. Secara rinci aliran informasi pada rantai pasok teh daun kelor dapat dilihat pada tabel 16.

a. Petani – Pedagang Pengumpul

Kondisi aliran informasi dari petani ke pedagang maupun sebaliknya berjalan dengan sangat lancar. Indikator pada aliran informasi. Dalam jual beli daun kelor antara petani dengan pedagang pengumpul, pedagang pengumpul yang akan mengambil daun kelor dari petani yang sebelumnya telah mengkonfirmasi kapan daun kelor tersebut akan diambil. Pembayaran akan dilakukan sesuai dengan kesepakatan. Apapun yang terjadi setelah panen apakah daun busuk dan lain lain bukan merupakan tanggung jawab petani.

Pedagang pengumpul yang mengambil daun kelor dari petani memiliki tempat tinggal yang dekat dengan petani sehingga pedagang tersebut akan sangat mudah memberikan informasi permintaan dan bentuk permintaan. Pesaing pedagang pengumpul tidak ada. Sehingga petani hanya menjual daun kelor ke pedagang pengumpul 1 orang saja. Informasi didapat kan petani jika pedagang langsung menemui petani, karena sebagian besar petani tidak memiliki handphone.

b. Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar

Kondisi aliran informasi dari pedagang pengumpul ke pedagang besar dan sebaliknya berjalan dengan sangat lancar. Kondisi tersebut karena seluruh indikator pada aliran informasi dinilai sangat tersedia. Dalam melakukan jual beli antara pedagang pengumpul ke pedagang besar biasanya hanya memperkirakan waktu pengiriman daun kelor oleh pedagang pengumpul.

Tabel 16. Aliran informasi dalam rantai pasok teh daun kelor dari Kabupaten Ponorogo ke Daerah Istimewa Yogyakarta

Indikator	Petani - Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengumpul - Pedagang Besar		Pedagang Besar - CV. Dewi Makmur		CV. Dewi Makmur - Mirotta Batik		Mirotta Batik - Konsumen		CV. Dewi Makmur - Carrefour		Carrefour - Konsumen	
	Petani	Pedagang Pengumpul	Pedagang Pengumpul Besar	Pedagang Besar	CV. Dewi Makmur	Mirotta Batik	Mirotta Batik	Konsumen	Mirotta Batik	Konsumen	CV. Dewi Makmur	Carrefour	Carrefour	Konsumen
Jumlah Produksi		5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Jumlah Permintaan		4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Kondisi Daun		3.7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4.9
Harga Jual		4.5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4.8
Harga Beli		4.4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4.7
Kualitas		4.7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Waktu Kirim		4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Waktu Pembayaran		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Preferensi Konsumen		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Jumlah skor		39.2	45	45	44	43	45	45	45	44.8	45	45	45	44.4
Kategori Aliran		Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar	Sangat Lancar

Sumber : Analisis Data Primer, 2019

Pengiriman akan dilakukan setelah pedagang besar daun kelor menghubungi pedagang pengumpul untuk pembelian daun kelor atau pedagang pengumpul yang menawarkan daun kelor yang dimiliki sehingga terjadi kesepakatan daun kelor yang akan dijual. Dalam pengiriman tersebut pedagang besar sangat sering di informasikan tentang kualitas, jumlah, bentuk daun kelor yang tersedia di pedagang pengumpul. Informasi tersebut sangat tersedia karena selalu memberikan informasi kepada pedagang besar.

c. Pedagang Besar – CV. Dewi Makmur

Kondisi aliran informasi berjalan sangat lancar dari Pedagang Besar ke CV. Dewi Makmur maupun dari CV. Dewi Makmur ke pedagang besar. Indikator indikator pada aliran informasi secara keseluruhan dinilai sangat tersedia. Indikator – indikator tersebut terdiri dari produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim, waktu pembayaran, preferensi konsumen. Keberadaan informasi bagi kedua belah pihak adalah landasan awal kerjasama. Harga jual maupun harga beli berdasarkan kesepakatan bersama. Tidak ada nya kontrak dalam kerja sama antara CV. Dewi Makmur dengan Pedagang besar. Sangat tersedia informasi kedua belahpihak lah yang membuat kerjasama masih bertahan sampai sekarang.

CV. Dewi Makmur melakukan pemesanan 3 hari sebelum pengiriman. CV. Dewi Makmur menginformasikan pemesanan melalui telepon. Pedagang besar dari awal sudah di informasikan bahwa kualitas yang diminta CV. Dewi Makmur adalah daun dewasa hijau kering, dengan konndisi bersih tanpa kotoran. Jumlah pemesanan tergantung informasi yang di berikan CV. Dewi Makmur.

d. CV. Dewi Makmur – Carrefour

Kondisi aliran informasi dari CV. Dewi Makmur ke carrefour maupun dari carrefour ke CV. Dewi Makmur berada pada kondisi sangat lancar. Indikator - indikator pada aliran informasi secara keseluruhan dinilai sangat tersedia. Indikator – indikator tersebut terdiri dari produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim, waktu pembayaran, preferensi konsumen. Carrefour memberikan informasi waktu pembayaran kepada CV. Dewi Makmur melalui invoice. Setiap minggunya lebih tepat pada hari rabu akan ada pemberitahuan jumlah produk yang tersisa di carrefour, produk yang terjual, maupun perlunya penambahan produk secara tiba – tiba. Informasi pemberitahuan tersebut akan masuk ke web CV. Dewi Makmur.

e. CV. Dewi Makmur – Mirota Batik

Kondisi aliran informasi dari CV. Dewi Makmur ke Mirota Batik maupun dari Mirota Batik ke CV. Dewi Makmur berada pada kondisi sangat lancar. Indikator - indikator pada aliran informasi secara keseluruhan dinilai sangat tersedia. Indikator – indikator tersebut terdiri dari produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim, waktu pembayaran, preferensi konsumen. Mirota Batik memberikan informasi waktu pembayaran kepada CV. Dewi Makmur melalui kwitansi dengan waktu satu kali dalam sebulan. Setiap minggunya lebih tepat pada hari senin akan ada pemberitahuan jumlah produk yang tersisa di Mirota Batik, produk yang terjual, maupun perlunya penambahan produk secara tiba – tiba. Informasi pemberitahuan tersebut melalui telepon. Adapun pihak CV. Dewi Makmur juga akan mendapatkan informasi terkait produk melalui pengecekan yang dilakukan seminggu sekali.

f. Carrefour – Konsumen

Kondisi aliran informasi berjalan sangat lancar dari carrefour ke konsumen maupun dari konsumen ke carrefour. Indikator indikator pada aliran informasi secara keseluruhan dinilai sangat tersedia. Indikator – indikator tersebut terdiri dari produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim, waktu pembayaran, preferensi konsumen.

Carrefour memajang produk di rak dengan label harga. Indikator harga jual beberapa konsumen menilai cukup tersedia, tersedia, dan sangat tersedia hal ini terjadi karena pernah menemukan produk tanpa keterangan harga seta produk memiliki keterangan harga namun tidak tertera dengan jelas. Pada indikator kualitas beberapa konsumen menilai cukup tersedia, tersedia dan sangat tersedia hal tersebut terjadi karena menurut konsumen pernah ditemukan kotak teh daun kelor tanpa keterangan kertas kualitas. Akan tetapi, hal tersebut tidak berpengaruh besar terhadap aliran informasi dari carrefour ke konsumen karena konsumen dapat mengetahui informasi tersebut dari pelayan yang ada di carrefour.

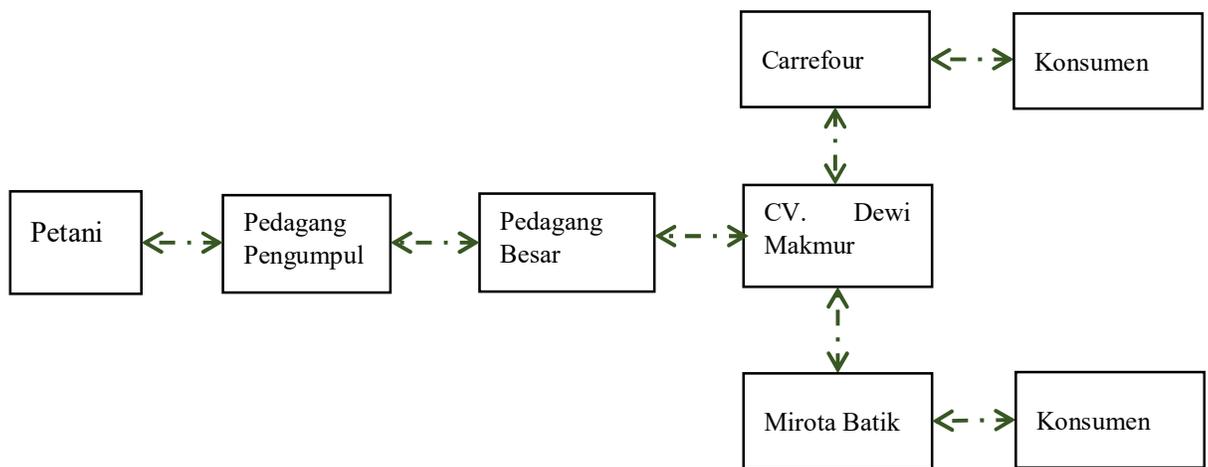
g. Mirota Batik – Konsumen

Kondisi aliran informasi berjalan sangat lancar dari Mirota Batik ke konsumen maupun dari konsumen ke Mirota Batik. Indikator indikator pada aliran informasi secara keseluruhan dinilai sangat tersedia. Indikator – indikator tersebut terdiri dari produksi, permintaan, bentuk permintaan, harga jual, harga beli, kualitas, waktu kirim, waktu pembayaran, preferensi konsumen.

Mirota Batik memajang produk di rak dengan label harga yang sudah jelas tertera. Indikator harga jual beberapa konsumen menilai cukup tersedia, tersedia, dan sangat tersedia hal ini terjadi karena pernah menemukan produk tanpa

keterangan harga dan produk memiliki keterangan harga namun tidak tertera dengan jelas. Pada indikator kualitas beberapa konsumen menilai cukup tersedia, tersedia dan sangat tersedia hal tersebut terjadi karena menurut konsumen ada beberapa kualitas dari teh daun kelor yang konsumen merasakan manfaatnya namun tidak tertera pada kertas kualitas teh daun kelor. Akan tetapi, hal tersebut tidak berpengaruh besar terhadap aliran informasi dari Mirota Batik ke konsumen karena konsumen dapat mengetahui informasi tersebut dari pelayan yang ada di Mirota Batik.

Adapun secara keseluruhan aliran informasi, dari konsumen akhir teh daun kelor hingga petani daun kelor yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta ke Ponorogo maupun sebaliknya dapat dilihat pada gambar 16.



Keterangan :

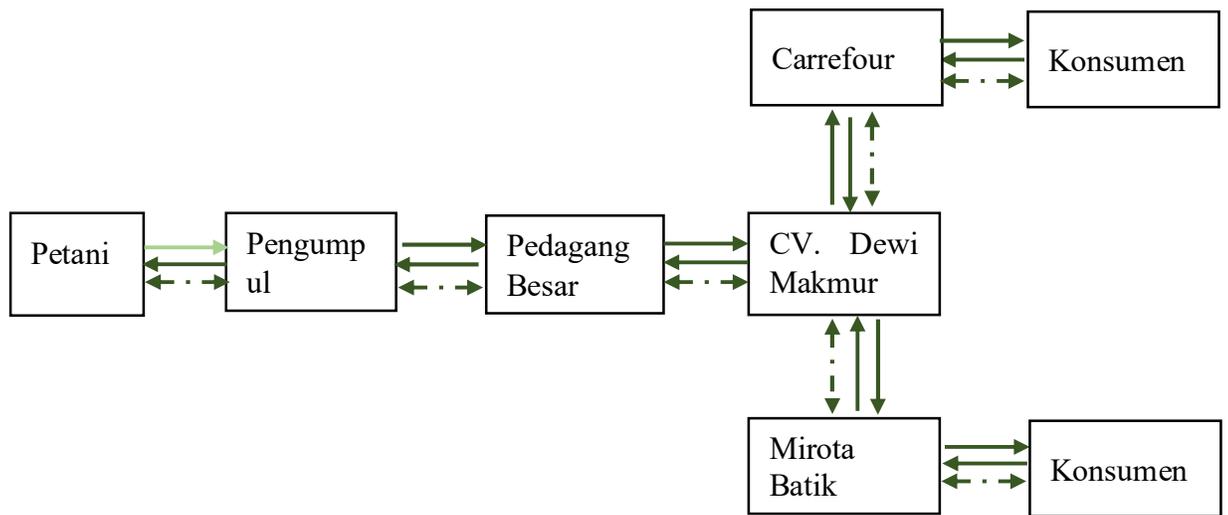
← · · · → Aliran Informasi Sangat Lancar

Gambar 15. Aliran informasi teh daun kelor dari petani ke konsumen akhir

Berdasarkan gambar 8 aliran informasi konsumen teh daun kelor di Daerah Istimewa Yogyakarta sampai petani daun kelor di Desa Karang Patihan kecamatan Balong, Kabupaten Ponorogo dan sebaliknya. Kondisi aliran informasi konsumen

ke ritel ; ritel ke CV. Dewi Makmur ; CV. Dewi Makmur ke Pedagang Besar ; Pedagang Besar ke Pedagang Pengumpul ; Pedagang pengumpul ke petani berada pada kondisi sangat lancar.

Kinerja rantai pasok teh daun kelor secara keseluruhan yang dilihat dari kondisi dari tiga aliran yaitu aliran produk, aliran uang dan aliran informasi yang terjadi antar pelaku rantai pasok teh daun kelor dari Kabupaten Ponorogo sampai Daerah Istimewa Yogyakarta berada dalam dua kondisi yaitu lancar dan sangat lancar. Hal hal yang dibahas dalam kinerja rantai pasok meliputi kelancaran ketiga aliran apakah berjalan tidak lancar, kurang lancar, cukup lancar, lancar, sangat lancar. Secara keseluruhan kinerja rantai pasok tersebut dapat dilihat pada gambar 17.



Keterangan :

- Aliran Produk sangat lancar
- Aliran produk lancar
- Aliran uang sangat lancar
- Aliran informasi sangat lancar

Gambar 16. Kinerja rantai pasok teh daun kelor di Daerah Istimewa Yogyakarta

Berdasarkan gambar 17 Secara keseluruhan kinerja rantai pasok teh daun kelor terdapat dua kondisi aliran. Kondisi aliran produk mengalir dari petani ke

pedagang pengumpul dan pedagang besar ke CV. Dewi Makmur dengan lancar, sedangkan pelaku lainnya dalam kondisi sangat lancar. Aliran uang dan aliran informasi berada pada kondisi sangat lancar.

C. Biaya dan Keuntungan Pelaku Rantai Pasok Teh Daun Kelor

Biaya dan keuntungan pada pelaku rantai pasok teh dari petani daun kelor di Kabupaten Ponorogo sampai konsumen teh daun kelor di Daerah Istimewa Yogyakarta yang melibatkan beberapa pedagang perantara sebelum daun kelor masuk ke agroindustri. Untuk mengetahui keuntungan di masing masing pelaku dilihat dari 2 pendekatan yaitu analisis usaha tani dan pendekatan margin.

1. Biaya dan Keuntungan di Petani

Bertani daun kelor merupakan mata pencaharian sampingan. Daun kelor akan di panen sebulan sekali dengan hasil produksi 40 kg. Petani di Desa Karangpatihan melakukan budidaya daun kelor dengan sangat sederhana. Lahan yang digunakan hanya pekarangan rumah. Daun kelor dapat di panen secara terus menerus. Berikut merupakan biaya yang dikeluarkan dalam usaha daun kelor di Desa Karangpatihan. Adapun biaya yang dikeluarkan oleh petani terdiri dari biaya pupuk kandang, tenaga kerja dalam keluarga dan sewa lahan sendiri.

a. Biaya Pembelian Pupuk Kandang

Petani daun kelor tidak mengeluarkan biaya secara nyata. Pupuk kandang didapatkan dari ternak sendiri. Pupuk kandang setiap setengah kilo untuk satu pohon kelor. Aktivitas pemberian pupuk dilakukan sebulan sekali dengan cara melingkari pohon. Jumlah pohon seluruh petani 297 pohon. 1 kg pupuk kandang membutuhkan biaya Rp. 500,- . Rata rata penggunaan pupuk selama satu tahun terakhir untuk seluruh petani di desa Balong 77.5 Kg. Menjalankan sebuah usaha

tentunya memerlukan biaya walaupun usaha yang sangat sederhana. Total biaya pupuk yang dikeluarkan pada usaha tani daun kelor di Desa Karangpatihan selama satu tahun terakhir yaitu sebesar Rp. 38.738,-

b. Tenaga Kerja Dalam Keluarga (TKDK)

Tenaga kerja dalam keluarga merupakan tenaga kerja yang digunakan berasal dari dalam keluarga sendiri. Dalam hal ini petani daun kelor menggunakan tenaga kerja dalam keluarga. Penggunaan tenaga kerja dalam keluarga pada petani daun kelor digunakan untuk aktivitas pemupukan. Upah tenaga kerja dalam keluarga dihitung dengan 8 jam/ HKO dengan upah yang diterima Rp. 40.000,- . Aktivitas hanya berlangsung selama 1 jam. Sehingga kegiatan pemberian pupuk total HKO mencapai 0.25 dengan total biaya Rp. 10.000,-. Sehingga dalam satu tahun terakhir biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja dalam keluarga sebesar Rp. 120.000,-

c. Sewa Lahan Milik Sendiri

Sewa lahan milik sendiri merupakan biaya yang dikeluarkan apabila lahan yang digunakan hak milik pribadi. Petani daun kelor seluruhnya menggunakan lahan milik sendiri. Petani memanfaatkan lahan pekarangan rumah atau menjadikan pohon kelor sebagai pagar rumah. Nilai sewa lahan di Desa Balongmemiliki nilai sewa sebesar Rp. 5.000/ m² per tahun. Rata rata lahan yang digunakan petani seluar 12,91 m², sehingga biaya sewa lahan sendiri yang dikeluarkan selama satu tahun yaitu sebesar Rp. 64.550,-

Tabel 17. Biaya dan keuntungan pada usaha tani daun kelor di Desa Karang Patihan tahun 2018

Uraian	Biaya (Rp)	
	Panen 480 kg segar	Panen 1 kg kering
a. Biaya		
Biaya pupuk	38.738,00	403,52
Biaya TKDK	120.000,00	1250,00
Biaya sewa lahan milik sendiri	64.550,00	672,39
b. Total Biaya	223.288,00	2325,91
c. Penerimaan	384.000,00	4000,00
d. Keuntungan	160.712,00	1674,08

Catatan : Kondisi daun dihitung dalam keadaan kering

Sumber : Analisis Data Primer 2019

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwasannya dari tiga macam biaya yang dikeluarkan petani, tenaga kerja dalam keluarga lebih besar daripada biaya pupuk maupun biaya sewa lahan milik sendiri. Biaya pupuk sebesar Rp. 38.738 sedangkan biaya tenaga kerja dalam keluarga sebesar Rp.120.000. Sehingga total biaya yang dikeluarkan petani sebesar Rp. 223.288. Hal tersebut karena aktivitas yang dilakukan petani tidak banyak sehingga biaya yang dikeluarkan pun sedikit.

Keuntungan yang diperoleh tentunya tergantung pada besarnya penerimaan yang didapat, selanjutnya jumlah dari penerimaan kemudian dikurangi dengan total biaya. Penerimaan yang diperoleh petani tentunya tergantung pada besarnya produksi, besarnya produksi rata rata petani yaitu 480 kg. Setiap 1 kilogram daun kelor dijual dengan harga Rp. 800,-. Sehingga penerimaan sebesar Rp. 384.000,-. Berikut merupakan keuntungan yang diperoleh petani daun kelor di Desa Karangpatihan selama 1 tahun terakhir dan dapat dilihat pada tabel berikut.

Dari tabel diatas dapat diketahui bawasannya keuntungan yang diperoleh petani daun kelor dalam satu tahun terakhir dengan rata produksi 480 kg mencapai Rp. 160.712,-. Keuntungan diperoleh dari total penerimaan dari penjualan hasil daun kelor kemudian dikurangi biaya.

2. Biaya dan Keuntungan di Pedagang Pengumpul dan Pedagang Besar

Marjin adalah perbedaan harga jual dengan harga beli pada setiap pelaku jaringan. Petani menjual daun kelor dengan harga Rp. 800,- per kilogram. Biaya dan keuntungan dari pedagang pengumpul dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 18. Biaya dan keuntungan pedagang pengumpul dan pedagang besar per kg

Keterangan	Pedagang Pengumpul (Rp)	Pedagang Besar (Rp)
a. Harga Beli	800	14000
b. Biaya Pelaku Rantai		
Pengemasan	666	666
Angkut (Bensin)	50	500
Biaya sortasi, penjemuran	100	375
Total Biaya	816	1541
c. Harga Jual	14000	45000
d. Margin	13200	31000
e. Keuntungan	12384	29459

Catatan : Kondisi daun dihitung dalam keadaan kering

Sumber : Analisis Data Primer 2019

Aktivitas yang dilakukan oleh pedagang perantara tau pedagang pengumpul terdiri dari pengemasan, biaya angkut, dan biaya sortasi. Total biaya yang diperlukan pengumpul dalam setiap kilogram daun kelor yaitu Rp 816 sedangkan pedagang besar membutuhkan biaya lebih besar yaitu Rp.1541,- Marjin dari pedagang pengumpul lebih rendah dari pedagang besar yaitu Rp. 13200,- untuk marjin pedagang pengumpul dan Rp. 31.000 untuk marjin pedagang besar. Keuntungan pedagang besar dalam setiap kilogram yaitu Rp. 12384 dan pedagang besar Rp.29.456,-.

3. Biaya dan Keuntungan di CV. Dewi Makmur

Aktivitas yang dilakukan di CV. Dewi Makmur yaitu pengolahan daun kelor menjadi teh daun kelor. Proses produksi terbagi menjadi 2 yaitu primer dan sekunder. Setelah selesai produksi produk akan dikirimkan ke ritel sesuai dengan

pesanan masing masing. Biaya dan keuntungan CV. Dewi Makmur dapat dilihat pada tabel 20.

Tabel 19. Biaya dan keuntungan CV. Dewi Makmur

Aktivitas	Biaya (Rp)
a. Harga Beli Bahan Baku	45.000,00
b. Biaya	
Pengolahan produk setengah jadi	41.000,00
Pengolahan menjadi produk akhir	3.100,00
Tenaga Kerja	59.513,05
Biaya FOH	31.833,89
Total Biaya Produksi	180.446,90
Biaya di luar produksi	116.095,00
Total Biaya	296.541,90
c. Harga Jual	360.000,00
d. Keuntungan	63.458,08

Catatan : Kondisi teh daun kelor dihitung per 20 kotak setara dengan 1 kg daun kelor kering

Sumber: Analisis Data Primer 2019

Berdasarkan tabel 20, dapat dilihat bahwa 1 kilogram daun kelor kering yang di beli dari pedagang besar seharga Rp. 45.000 dalam kondisi kering setelah diproduksi menjadi teh daun kelor menghasilkan 20 kotak teh daun kelor. Total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 296.541,-. Sehingga keuntungan sebesar Rp.63.458,08,-

4. Biaya dan Keuntungan di Carrefour dan Mirota Batik

Carrefour dan Mirota Batik membeli teh daun kelor dari CV. Dewi Makmur dengan harga Rp. 360.000,- untuk 20 kotak. Carrefour dan Mirota Batik menjual kembali teh daun kelor ke konsumen dengan harga Rp. 21.000,- per kotak. Sehingga untuk 20 kotak yaitu Rp. 420.000,- . Marjin dari hasil penjualan teh daun kelor sebesar Rp. 60.000,-. Tidak ada biaya yang dikeluarkan oleh Carrefour dan Mirota Batik maka marjin tersebut merupakan keuntungan sepenuhnya yang didapatkan oleh pihak Carrefour dan Mirota Batik.

Secara keseluruhan dapat dilihat bahwa biaya dan keuntungan yang diperoleh pelaku rantai pasok teh daun kelor seperti tertera pada tabel

Tabel 20. Tabel biaya dan keuntungan pelaku rantai pasok teh daun kelor dalam 1 kg

Pelaku	Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)
Petani	465,21	334,81
Pedagang Pengumpul	816,00	12.384,00
Pedagang Besar	1.541,00	29.459,00
CV. Dewi Makmur	296.541,00	63.458,00
Carrefour	0	60.000,00
Mirota Batik	0	60.000,00

Sumber: Analisis Data Primer 2019

Dari tabel di atas diketahui bahwa biaya terendah dikeluarkan oleh pihak ritel yaitu Carrefour dan Mirota Batik sedangkan biaya tertinggi dikeluarkan oleh pihak CV.Dewi Makmur. Keuntungan terbesar diterima oleh CV.Dewi Makmur dan keuntungan terendah diterima oleh petani. Hal tersebut sesuai dengan penelitian Susanawati yang mengatakan bahwa biaya terendah diterima oleh petani.