

**MANAJEMEN RANTAI PASOK KENTANG (*Solanum tuberosum* L.)
VARIETAS GRANOLA DI KECAMATAN SIRAMPOG,
KABUPATEN BREBES**

*Supply Chain Management of Potato (*Solanum Tuberosum* L.)
Variety of Granola in Sirampog District,
Brebes Regency*

Jaka Andi Maulana¹, Intan Kirana^{2*}, Siti Mudmainah³

^{1,2,3}) Program Studi Agribisnis, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Peradaban
Jl. Raya Pagojengan KM. 3 Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes 52276

*Sur-el: intanxkirana@gmail.com

ABSTRAK

Kentang menjadi varietas hortikultura dengan permintaan yang tinggi seiring berkembangnya konsumsi masyarakat. Kecamatan Sirampog menjadi daerah utama penghasil kentang di Kabupaten Brebes. Kentang granola di Kecamatan Sirampog memiliki rantai pasok yang lebih luas dengan pelaku pasar yang lebih banyak. Manajemen Rantai pasok dijadikan pendekatan dalam analisis dan indentifikasi rantai pasok yang efektif. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pola aliran rantai pasok kentang varietas granola di Kecamatan Sirampog, menganalisis *margin* pemasaran, *farmer's share*, dan keuntungan pemasaran, serta analisis efisiensi pemasaran untuk mendapatkan rantai pasok yang paling efisien. Analisis pola aliran rantai pasok meliputi aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan. Motede yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode gabungan dari deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Pengambilan daerah penelitian dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Sampel penelitian petani kentang ditentukan dengan teknik *proportional random sampling*. Responden pedagang dan konsumen kentang ditentukan dengan teknik *snowball sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 6 pola aliran rantai pasok komoditas kentang granola di Kecamatan Sirampog. *Margin* pemasaran menunjukkan saluran VI paling efisien dengan nilai sebanyak Rp2.000/kg. *Farmer's share* menunjukkan semua saluran efisien. Keuntungan pemasaran paling besar pada saluran III yaitu sebanyak Rp3.361/kg. Hasil perhitungan efisiensi pemasaran semua saluran masih tergolong efisien.

Kata kunci: Efisiensi Pemasaran, Kentang, Rantai Pasok,

ABSTRACT

Potatoes are a horticultural variety with high demand as public consumption grows. Sirampog Sub-district is the main potato producing area in Brebes Regency. Granola potatoes in Sirampog District have a wider supply chain with more market actors. Supply chain management was used as an approach in analyzing and identifying effective supply chains. This study aimed to describe the flow pattern of the granola potato supply chain in Sirampog Subdistrict, analyze marketing margin, farmer's share, and marketing profit, and analyze marketing efficiency to find the most efficient supply chain. Analysis of supply chain flow patterns included product flow, information flow, and financial flow. The method used in this research was a combination of descriptive qualitative and quantitative methods. The research area was collected using purposive sampling method. The research sample of potato farmers was determined by proportional random sampling technique. Respondents of potato traders and consumers were determined by snowball sampling technique. The results showed that there were 6 patterns of granola potato commodity supply chain flow in Sirampog District. Marketing margin showed that channel VI was the most efficient with a value of Rp2,000/kg. Farmer's share showed that all channels were efficient. The biggest marketing profit in channel III was Rp3,361/kg. The result of efficiency calculation.

Keywords: Marketing Efficiency, Potatoes, Supply Chain

PENDAHULUAN

Hortikultura di Indonesia memiliki prospek pengembangan yang sangat baik karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi serta potensi pasar yang terbuka lebar, baik dalam negeri maupun luar negeri (Afriani, 2020). Kentang (*Solanum tuberosum* L.) merupakan komoditas hortikultura tergolong dalam kelompok tanaman sayur yang keberadaannya sangat penting di Indonesia. Kentang menjadi bagian dalam program diversifikasi pangan sebagai alternatif sumber karbohidrat. Menurut Badan Pusat Statistik (2021a), produksi kentang Indonesia pada tahun 2021 mencapai 1.361.064 ton dengan jumlah konsumsi perkapita sebanyak 0,0290

kg/kapita/minggu. Jawa Tengah menjadi salah satu sentra produksi kentang di Indonesia. Menurut BPS Jawa Tengah (2021a), pada tahun 2021 dominasi komoditas kentang dalam produksi hortikultura di Jawa Tengah menjadi kedua terbesar setelah bawang merah, dengan produksi mencapai 277,78 ribu ton.

Kabupaten Brebes menempati tempat ketiga dalam produksi kentang di Jawa Tengah. Kabupaten Brebes berkontribusi terhadap produksi kentang di tahun 2021 sebesar 16,32 persen (%) atau setara dengan 453.385 ton dengan luas panen 2.279 ha (BPS Kabupaten Brebes, 2021b). Data luas lahan dan produksi kentang Kabupaten Brebes dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel. 1. Luas Lahan dan Produksi Kentang di Kabupaten Brebes Tahun 2020-2021

Kecamatan	Luas Panen (ha)		Jumlah Produksi (ton)	
	2020	2021	2020	2021
Sirampog	1.798	1.810	374.350	368.965
Paguyangan	730	469	131.436	84.420
TOTAL	2.528	2.279	505.786	453.385

Sumber: BPS Kabupaten Brebes, 2021b

Berdasarkan Tabel 1, produksi kentang di Kecamatan Sirampog lebih besar daripada Kecamatan Paguyangan. Hal ini dikarenakan Kecamatan Sirampog memiliki lahan pertanian yang lebih luas dan lebih sesuai untuk dibudidayakan kentang secara agroklimatologi. Tanaman kentang yang ditanam di Kecamatan Sirampog berada di ketinggian tempat 800 – 1.500 mdpl dengan derajat kemiringan lokasi maksimal 40% dan suhu optimal 18 – 21 °C (Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kabupaten Brebes, 2022).

Kecamatan Sirampog sebagai sentra produksi kentang terbesar di Kabupaten Brebes perlu mempertimbangkan proses *supply chain*. Menurut Pujawan dan Mahendrawati (2017), *supply chain* merupakan jaringan perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan mendistribusikan suatu produk ke tangan konsumen akhir. Rantai pasok menjadi sistem yang berkaitan dengan aliran produk, aliran informasi maupun aliran keuangan (finansial). Proses *supply chain* sangat diperlukan terutama bagi petani kentang non mitra yang memiliki rantai pasok yang lebih kompleks.

Supply chain pada kentang granola melibatkan lebih banyak lembaga pemasaran dan saluran pemasaran yang variatif. Hal tersebut berbeda jika dibandingkan dengan varietas *atlantik* yang memasok langsung ke perusahaan. Aliran informasi, aliran produk, dan aliran keuangan pada rantai pasok kentang granola akan melewati berbagai tingkatan pasar yang di bangun, sedangkan pada varietas *atlantik* alur sistem rantai pasok cenderung tetap hanya terjadi satu tingkatan yaitu dari petani ke perusahaan kemudian konsumen.

Berdasarkan hasil observasi, petani kentang Kecamatan Sirampog terdiri dari petani non mitra dan petani mitra. Petani non mitra adalah petani yang tidak terikat kontrak kerja dengan perusahaan, sehingga bebas menjual hasil panennya kemanapun. Petani mitra adalah petani yang terikat kerjasama dengan perusahaan melalui input yang disediakan perusahaan seperti bibit, saprotan, dan sewa lahan, namun dengan ketentuan hanya menanam satu jenis varietas saja yaitu atlantik, yang kemudian hasilnya disetorkan ke perusahaan.

Rantai pasok kentang varietas granola pada petani non mitra di Kecamatan Sirampog memiliki berbagai permasalahan. Pertama, rantai pasok kentang Kecamatan Sirampog memiliki mata rantai yang cukup panjang, mulai dari petani, pengumpul, pedagang besar, dan pedagang eceran baru kemudian sampai ke konsumen. Kedua, tidak stabilnya jumlah penawaran dengan tidak adanya transformasi produk membuat keuntungan yang dimiliki petani kentang Kecamatan Sirampog tidak menentu. Ketiga, pengetahuan petani yang rendah tentang pemilihan rantai pasok yang lebih efisien membuat petani mendapat keuntungan yang lebih sedikit. Keempat, harga kentang yang selalu fluktuasi di pasaran. Kelima, kurangnya koordinasi antar lembaga pemasaran. Kondisi tersebut membuat terbatasnya aliran informasi antar lembaga pemasaran yang terlibat.

Menurut Afriani (2020), efisiennya rantai pasokan dapat tercapai jika pengawasan hubungan saluran distribusi dilakukan secara kooperatif oleh semua pihak yang terlibat. Bentuk pengaturan rantai pasokan ini sangat perlu mendapat perhatian khusus. Berdasarkan masalah rantai pasok yang dihadapi

oleh para petani non mitra yang membudidayakan kentang granola di Kecamatan Sirampog, maka perlu adanya pendekatan rantai pasok agar lebih efisien.

METODE PENELITIAN

Penentuan daerah penelitian menggunakan teknik *purposive* (sengaja). Penelitian ini, dilakukan di empat desa, yaitu Desa Wanareja, Desa Igirklandeng, Desa Dawuhan, dan Desa Baturisari. Teknik penentuan sampel petani dalam penelitian ini menggunakan teknik *proportional random sampling*. Besarnya sampel petani penelitian berpedoman pada rumus *Slovin*. Responden petani merupakan petani non kemitraan. Jumlah populasi petani kentang non mitra di wilayah tersebut sebesar 2.914 petani. Teknik pengambilan sampel menggunakan rumus *Slovin* diperoleh jumlah responden petani sebesar 97 petani. Penentuan responden pedagang, konsumen, Balai Penyuluh Pertanian, Dinas Pertanian, dan Pemerintah Desa terkait menggunakan metode *snowball sampling* untuk dapat mengikuti arah pergerakan komoditas.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kombinasi yang terdiri dari analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui pola aliran rantai pasok kentang yang terjadi di Kecamatan Sirampog. Analisis deskriptif kuantitatif pada penelitian ini untuk mengetahui *margin* pemasaran rantai pasok, *farmer's share*, keuntungan pemasaran, dan efisiensi pemasaran rantai pasok kentang.

Analisis Pola Aliran Rantai Pasok

Metode analisis data yang digunakan menjawab permasalahan tentang pola aliran rantai pasok kentang di Kecamatan Sirampog dilakukan dengan menganalisis aliran produk, aliran informasi dan aliran finansial pada rantai pasok kentang tersebut. Analisis ini didapat dengan melakukan survei lapangan dengan observasi dan wawancara sampel. Analisis ini memungkinkan penelitian mengetahui struktur rantai pasok dan gambaran rantai pasok mengenai aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan.

Analisis *Margin* Pemasaran, *Farmer's Share*, dan Keuntungan Pemasaran Rantai Pasok

Analisis pada penelitian ini meliputi perhitungan kinerja rantai pasok dilakukan dengan menghitung *margin* pemasaran rantai pasok, *farmer's share*, keuntungan pemasaran kentang.

Margin Pemasaran

Indriani *et al.* (2019) menjelaskan *margin* pemasaran dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

M = *Margin* Pemasaran (Rp/Kg)

Pr = Harga di Tingkat Pengecer (Rp/Kg)

Pf = Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg)

Farmer's Share

Menurut Firamanda *et al.* (2022), semakin tinggi *farmer's share* menyebabkan semakin tinggi pula bagian harga yang diterima petani. Rumus yang digunakan untuk menghitung *farmer's share* sebagai berikut:

$$Fs (PS) = \frac{Pf}{Pr} \times 100 \%$$

Keterangan:

Fs = *Farmer's share* (%)

Pf = Harga di tingkat Petani (Rp/Kg)

Pr = Harga di tingkat Pengecer (Rp/Kg)

Kriteria:

1. Jika % Pf (PS) > 70%, maka pemasaran efisien. Hal ini berarti kinerja rantai pasok adalah efisien.
2. Jika % Pf (PS) ≤ 70%, maka pemasaran tidak efisien. Hal ini berarti kinerja rantai pasok tidak efisien (Indriani *et al.*, 2019)

Keuntungan Pemasaran

Fatmawati dan Zulham (2019) menjelaskan bahwa keuntungan pemasaran merupakan selisih antara *margin* pemasaran dengan biaya pemasaran atau dirumuskan:

$$\Pi = M - BP$$

Keterangan:

Π = Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg)

M = *Margin* Pemasaran (Rp/Kg)

BP = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

Analisis Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (2002), efisiensi pemasaran adalah perbandingan antara sumberdaya yang digunakan terhadap keluaran yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran. Rumus perhitungan efisiensi pemasaran adalah sebagai berikut:

$$Ep = \frac{TBP}{TNP} \times 100 \%$$

Keterangan:

Ep = Efisiensi Pemasaran (%)

TBP = Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Pemasaran atau harga beli pada konsumen (Rp/Kg)

Kriteria efisiensi pemasaran menurut Mandak *et al.* (2017) adalah:

0 - 33% = Efisien

34 - 67% = Kurang efisien

68 - 100% = Tidak efisien

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pola Aliran Rantai Pasok Kentang Granola di Kecamatan Sirampog

Analisis pola aliran rantai pasok kentang di Kecamatan Sirampog meliputi analisis tentang anggota rantai pasok dan pola aliran rantai pasok itu sendiri. Pola aliran rantai pasok terdiri atas pola aliran produk, aliran informasi, dan aliran finansial atau keuangan.

Anggota Rantai Pasok Kentang Varietas Granola di Kecamatan Sirampog

Anggota rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog terdiri atas tujuh anggota, yaitu petani, tengkulak desa, pedagang pengumpul, pedagang besar, perusahaan, pedagang eceran dan konsumen. Penjelasan mengenai peranan setiap anggota rantai pasok kentang selengkapnya adalah sebagai berikut.

Petani

Petani kentang granola adalah lembaga atau anggota rantai pasok kentang yang bertindak sebagai produsen kentang varietas granola. Petani kentang granola menyediakan lahan, sarana produksi, serta tenaganya untuk dapat memproduksi kentang varietas granola. Petani pada kasus tertentu menjual kepada pedagang pengumpul yang telah mereka percaya, namun tidak jarang petani menjual hasil panennya kepada tengkulak desa. Petani kentang di Kecamatan Sirampog yang menjual langsung ke pedagang pengumpul biasanya adalah petani besar dengan hasil panen lebih dari 1 ton.

Petani yang menjual kepada tengkulak desa umumnya adalah petani dengan hasil panen yang kecil berkisar kurang dari 1 ton. Petani yang tidak memiliki akses komunikasi kepada pedagang pengumpul akan menjual kepada tengkulak desa. Hal ini karena umumnya petani cenderung akan memilih lembaga pemasaran yang lebih dekat untuk

mereka jangkau. Petani kentang pada kasus tertentu dengan hasil panen yang sedikit yaitu berkisar kurang dari 500kg, sering kali langsung menjual hasilnya ke pedagang pengecer untuk mendapat untung yang lebih besar. Menurut Marimin dan Maghfiroh (2010), rantai pasok pertanian memiliki keunikan di mana petani dapat langsung menjual hasil pertaniannya langsung ke pedagang pengecer, sehingga memutus pelaku tengkulak pengumpul dan pedagang besar.

Tengkulak Desa

Tengkulak desa merupakan anggota rantai pasok yang biasanya membeli hasil panen kentang dengan berinteraksi langsung ke petani. Menurut Susanawati (2019), tengkulak merupakan pedagang yang mengumpulkan produk-produk pertanian dari petani untuk dijual lagi dengan harga yang lebih tinggi. Tengkulak desa biasanya membeli hasil panen kentang dari petani dalam jumlah yang sedikit hingga sedang kemudian langsung menjualnya ke pedagang pengumpul tanpa melakukan proses sortasi. Tengkulak desa biasanya membeli kentang dengan rentang 100kg hingga 1 ton.

Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul adalah anggota rantai pasok yang biasanya membeli hasil panen kentang granola dari tengkulak hingga petani langsung dengan kisaran kentang yang dibeli lebih dari 1 ton. Pedagang pengumpul bekerja sama dengan beberapa tengkulak di beberapa desa untuk memenuhi permintaan produk kentang yang dimilikinya. Kentang granola pada pedagang pengumpul sebagian akan mengalami proses sortasi karena tuntutan dari perusahaan atau dari pedagang besar pasar. Menurut Widodo dan Subositi (2021), sortasi adalah pemisahan kotoran dan atau bahan asing yang terdapat pada tanaman seperti tanah, kerikil, rumput, gulma, dan bagian tanaman yang tidak diinginkan (bahan yang busuk/kering atau bahan yang muda dan yang tua) serta untuk mengurangi jumlah pengotor yang ikut terbawa dalam hasil panen. Sortasi yang dilakukan pedagang pengumpul untuk mengelompokkan kentang berdasarkan ukuran dan kualitasnya untuk penjualan. Pedagang Pengumpul biasanya memiliki kendaraan pengangkut seperti truk atau mobil untuk mendistribusikan kentang kepada pedagang besar pasar.

Pedagang Besar

Pedagang besar adalah anggota rantai pasok yang menampung penjualan kentang dari pedagang pengumpul dengan skala besar. Pedagang besar pasar biasanya memasok kentang untuk pedagang pengecer dan menguasai pasokan kentang pada

pasar tertentu. Kentang yang sebagian besar telah disortir pada pedagang pengumpul juga terkadang akan mengalami penyortiran kembali. Pedagang besar kebanyakan adalah orang dari luar kecamatan, bahkan luar daerah.

Perusahaan

Perusahaan adalah anggota rantai pasok yang biasanya membeli kentang dari pedagang pengumpul besar yang ada di Kecamatan Sirampog. Terdapat hubungan kemitraan rantai pasok antara perusahaan dengan pedagang pengumpul kentang varietas granola yang dilakukan dalam bentuk kontrak kerjasama non formal. Hubungan kemitraan non formal tersebut terjadi apabila pedagang memiliki produk sesuai dengan standar kualitas yang ditentukan, maka perusahaan bersedia membeli kentang dalam jumlah banyak dengan kualitas yang terbaik. Perusahaan yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul di Kecamatan Sirampog adalah PT. Eden dan PT Siantar. PT. Eden merupakan perusahaan yang membeli kentang granola dari pedagang pengumpul di Kecamatan Sirampog kemudian dijual untuk memenuhi permintaan dari restoran, hotel, dan supermarket. PT Siantar merupakan perusahaan yang bermitra dengan pedagang besar dengan membeli produk kentang granola dalam jumlah besar lebih dari 8 ton untuk keperluan produk turunan berupa makanan ringan.

Pedagang Eceran

Menurut Nasrudin dan Musyadar (2018), pedagang eceran produk pertanian di Indonesia umumnya bermodal kecil dan penyampaian produk-produk pertanian ini kepada konsumen oleh pedagang pengecer yang ada dengan cara menunggu konsumen datang sendiri ke tempat pengecer atau dengan cara mendatangi konsumen. Pedagang eceran kentang adalah pedagang yang umumnya membeli kentang dengan jumlah sedikit yaitu kurang dari 200kg untuk dijual kembali ke konsumen. Pedagang eceran biasanya membungkus kentang granola dan membaginya menjadi beberapa kg untuk mempermudah penjualan kentang. Pedagang eceran merupakan pedagang yang berkeliling atau menetap pada suatu desa, komplek, atau lingkungan tertentu untuk menjual sayuran. Pedagang eceran juga merupakan anggota rantai pasok yang selalu berinteraksi langsung dengan konsumen.

Konsumen

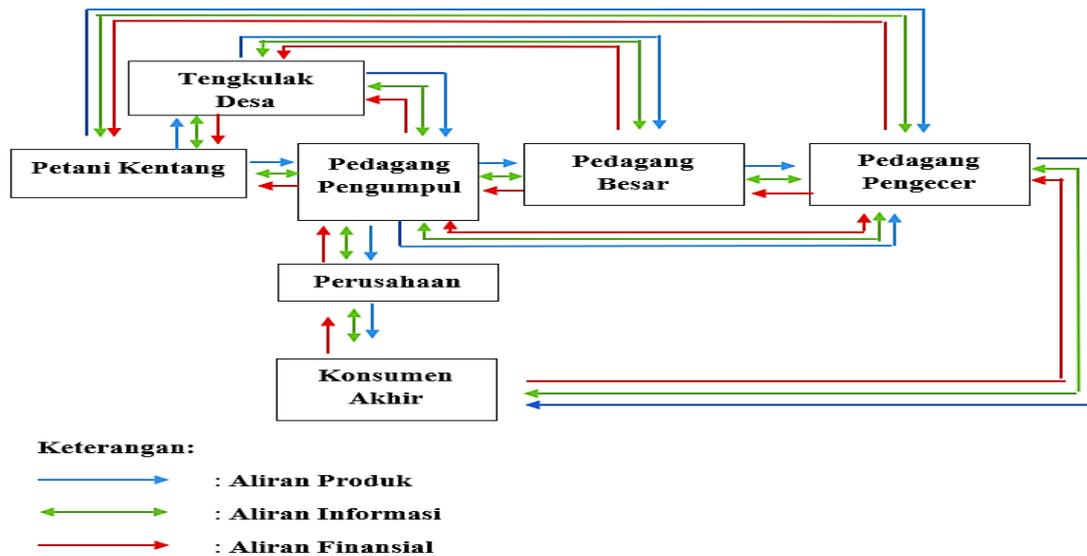
Konsumen merupakan mata rantai yang mengkonsumsi dan memanfaatkan kentang *granola* untuk kebutuhannya sendiri. Konsumen seringkali membeli kentang untuk konsumsi sehari-hari serta untuk keperluan bahan baku produksi aneka produk turunan kentang di antaranya olahan keripik kentang, perkedel, masakan olahan kentang, dan kentang untuk keperluan campuran produk lain seperti siomay. Konsumen kentang untuk keperluan kegiatan produksi produk turunan akan membeli kentang dengan jumlah yang lebih banyak jika dibandingkan dengan konsumen kentang untuk keperluan harian. Tuntutan konsumen pada *supply chain* bukan hanya sebatas pada produk dan jasa saja, tetapi mencakup nilai (*customer value*) yang diterima konsumen dari hubungan dengan produsen (Lukman, 2021)

Pola Aliran Rantai Pasok Kentang Varietas Granola di Kecamatan Sirampog

Rantai pasok adalah suatu set atau paket pengelolaan terpadu yang terintegrasi dan saling terkait mulai dari hulu hingga hilir. Hubungan dari hulu ke hilir akan membentuk suatu pola rantai pasok. Rantai pasok kentang memiliki beberapa pola hingga membuat produk kentang sampai kepada konsumen akhir. Pola aliran rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog selengkapnya tersaji pada Gambar 1.

Berdasarkan Gambar 1, dapat diketahui bahwa rantai pasok kentang varietas granola di Kecamatan Sirampog tersusun atas enam pola rantai pasok. Adapun pola rantai pasok yang terbentuk yaitu sebagai berikut:

- 1) Pola saluran rantai pasok I: Petani — Tengkulak Desa — Pedagang Pengumpul — Pedagang Besar — Pedagang Eceran — Konsumen
- 2) Pola saluran rantai pasok II: Petani — Pedagang Pengumpul — Pedagang Besar — Pedagang Eceran — Konsumen
- 3) Pola saluran rantai pasok III: Petani — Tengkulak Desa — Pedagang Besar — Pedagang Eceran — Konsumen.
- 4) Pola saluran rantai pasok IV: Petani — Pedagang Pengumpul — Pedagang Eceran — Konsumen
- 5) Pola saluran rantai pasok V: Petani — Pedagang pengumpul — Perusahaan — Konsumen
- 6) Pola saluran rantai pasok VI: Petani — Pedagang Pengecer — Konsumen



Gambar 1. Pola Aliran Rantai Pasok Kentang Granola di Kecamatan Sirampog

Enam saluran rantai pasok kentang yang ada di Kecamatan Sirampog memiliki jumlah anggota rantai pasok yang berbeda. Menurut Susanawati (2019), beberapa pemain utama yang merupakan anggota dalam rantai pasok pertanian dan mempunyai kepentingan yang sama terdiri atas pemasok, produsen, distributor, pengecer, dan

konsumen. Saluran rantai pasok yang mayoritas digunakan oleh petani kentang di Kecamatan Sirampog adalah saluran I. Namun pada kasus tertentu petani membangun saluran yang dianggap lebih menguntungkan bagi mereka. Persentase petani berdasarkan saluran rantai pasok kentang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Persentase dan Jumlah Petani Responden Setiap Saluran Rantai Pasok Kentang Granola di Kecamatan Sirampog

Saluran Rantai Pasok	Jumlah Petani	Persentase (%)
Saluran I	39	40,2
Saluran II	28	28,9
Saluran III	7	7,2
Saluran IV	13	13,4
Saluran V	6	6,2
Saluran VI	4	4,1
Total	97	100

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 2, saluran rantai pasok yang mayoritas dipilih petani adalah saluran I sebanyak 39 petani (40,2%). Alasan petani memilih saluran I karena kebanyakan petani kentang di Kecamatan Sirampog adalah petani kecil yang menggunakan mekanisme tradisional. Menurut Susanawati (2019), mekanisme tradisional adalah petani menjual produknya langsung ke pasar atau lewat tengkulak, dan tengkulak yang akan menjualnya ke pasar tradisional dan pasar swalayan. Hal ini biasa terjadi pada petani kecil yang hasil panennya tidak terlalu besar. Pemilihan saluran rantai pasok petani bergantung pada manajemen rantai pasok (*supply chain management*) yang dilakukan petani. Menurut Lukman (2021), proses manajemen rantai pasok meliputi tiga tanggung jawab yaitu aliran produk, aliran informasi, dan

aliran finansial. Oleh karena itu, manajemen rantai pasok kentang varietas granola di Kecamatan Sirampog dapat disusun sebagai berikut:

Aliran Produk

Produk kentang granola di Kecamatan Sirampog melewati 6 saluran rantai pasok. Rantai pasok yang paling panjang terjadi ketika petani menjual ke tengkulak menuju pedagang pengumpul, kemudian produk dijual ke pedagang besar untuk selanjutnya dipasarkan oleh pedagang pengecer hingga dibeli konsumen.

Rantai pasok kentang pada kasus tertentu memiliki beberapa variasi. Petani pada saluran tertentu akan menjual produk ke pengumpul tanpa melalui tengkulak desa. Beberapa tengkulak desa juga menjual langsung ke pedagang besar tanpa

melalui pedagang pengumpul. Petani dengan hasil panen yang sedikit dan memiliki akses pasar juga menjual produk langsung ke pedagang pengecer. Pengumpul kentang dapat menjual langsung ke pedagang pengecer serta terdapat pengumpul yang menjual produk langsung ke perusahaan. Menurut Marimin dan Maghfiroh (2010), rantai pasok pangan pertanian berbeda dengan rantai pasok produk dan jasa lainnya. Rantai pasok pertanian bergerak mengalir secara berkesinambungan dari produsen ke konsumen melalui proses produksi, pengolahan, distribusi, ritel, dan konsumen, dengan demikian pangan mengalir dari petani ke konsumen. Namun, rantai pasok pertanian juga memiliki keunikan di mana petani dapat menjual hasil panennya ke lembaga pemasaran lain dan memotong salah satu rantai pasok.

Aliran Informasi

Menurut Nurhuda *et al.* (2017), pola aliran informasi dalam sebuah rantai pasok akan berpengaruh terhadap keefektifan rantai pasok tersebut untuk jangka waktu yang panjang serta penting untuk peningkatan perbaikan produk. Pola alur informasi kentang granola di Kecamatan Sirampog pada Gambar 1 ditandai dengan panah warna hijau di mana alur informasi mengalir dua arah, yaitu dari petani hingga ke konsumen dan dari konsumen hingga ke petani. Alur informasi yang dibangun seperti informasi jumlah permintaan, informasi persediaan produk, informasi pengiriman barang, informasi harga, dan informasi selera konsumen terhadap produk.

Aliran Keuangan

Alur keuangan menghasilkan informasi mengenai penyaluran nilai dalam bentuk rupiah pada rantai pasok yang terdiri dari komponen biaya serta keuntungan dalam rantai pasok. Menurut Lukman (2021), arus finansial berisi pembayaran, alur perkreditan, penjadwalan pembayaran hingga persetujuan kepemilikan. Alur finansial pada rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog ditandai dengan panah berwarna merah pada Gambar 1. Menurut hasil wawancara, diketahui aliran uang terdiri dari dua bentuk. Pertama, sistem pembayaran secara tunai atau langsung dari petani hingga konsumen. Kedua, sistem pembayaran tempo di mana biasanya pembayaran dilakukan satu hari sampai satu minggu lamanya menunggu produk

kentang terjual. Penundaan pembayaran sering kali terjadi pada rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog penundaan pembayaran terjadi pada tingkat tengkulak desa, pedagang pengumpul, pedagang besar.

Margin Pemasaran, *Farmer's Share*, dan Keuntungan Pemasaran

Hasil perhitungan *margin* pemasaran, keuntungan pemasaran, serta *farmer's share* komoditas kentang granola di Kecamatan Sirampog per bulan Juni 2023 selengkapnya tersaji pada Tabel 3.

Margin Pemasaran

Berdasarkan Tabel 3, dapat diketahui bahwa setiap anggota rantai pasok memiliki *margin* yang berbeda-beda. Perbedaan *margin* ini ditentukan oleh banyak sedikitnya biaya pemasaran dan jumlah penjualan produk kentang. Menurut Furqon (2014), kinerja rantai pasok akan semakin tidak efisien jika *margin* pemasarannya semakin tinggi. Total *margin* pada saluran I dan III menjadi yang terbesar yaitu mencapai Rp4.000/kg membuat saluran I dan III menjadi saluran yang paling tidak efisien jika dibandingkan saluran rantai pasok lainnya. Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran rantai pasok I merupakan saluran yang paling banyak digunakan. Banyaknya penggunaan saluran rantai pasok I disebabkan karena petani dan anggota rantai pasok lain tidak ingin menanggung risiko lebih besar ketika melakukan pemasaran kentang granola.

Saluran rantai pasok VI menjadi yang paling efisien dengan nilai *margin* terkecil di antara saluran lainnya yaitu Rp2.000/kg. Selain itu, saluran rantai pasok VI juga menjadi rantai pasok yang paling pendek dibandingkan rantai pasok lainnya. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa saluran ini sangat sedikit sekali dilakukan dan seringkali hanya terjadi pada petani yang memiliki hasil panen yang rendah dan memiliki akses langsung ke pasar. Saluran II dan IV memiliki kesamaan *margin* yaitu Rp3.500/kg. Hal ini dikarenakan *margin* keuntungan yang diambil anggota rantai pasok II dan IV sama serta harga pada petani dan pengecer pada rantai pasok tersebut memiliki kesamaan. Saluran V memiliki nilai *margin* Rp3.400/kg menunjukkan nilai yang cukup efisien jika dibandingkan saluran lainnya.

Tabel 3. *Margin Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, dan Farmer's Share Rantai Pasok Kentang Granola di Kecamatan Sirampog*

Pelaku	Saluran Rantai Pasok					
	I	II	III	IV	V	VI
Petani						
Harga jual (Rp/kg)	10.000	10.500	10.000	10.500	11.000	12.000
Transportasi (Rp/kg)						200
Biaya Panen (Rp/kg)	300	300	300	300	300	300
Tengkulak Desa						
Harga Beli (Rp/kg)	10.000		10.000			
Harga Jual (Rp/kg)	10.500		11.000			
Transportasi (Rp/kg)			200			
Margin (Rp/kg)	500		1000			
Pedagang Pengumpul						
Harga Beli (Rp/kg)	10.500	10.500		10.500	11.000	
Harga Jual (Rp/kg)	11.000	11.000		12.000	12.000	
Transportasi (Rp/kg)	375	375		375	375	
Biaya Sortasi (Rp/kg)					10	
Biaya Muat (Rp/kg)	10	10		10	10	
Margin (Rp/kg)	500	500		1.500	1.000	
Pedagang Besar						
Harga Beli (Rp/kg)	11.000	11.000	11.000			
Harga Jual (Rp/kg)	12.000	12.000	12.000			
Transportasi (Rp/kg)	75	75	75			
Biaya Bongkar (Rp/kg)	10	10	32			
Biaya Sortasi (Rp/kg)	10	10	32			
Margin (Rp/kg)	1.000	1.000	1.000			
Perusahaan						
Harga beli (Rp/kg)					12.000	
Harga Jual (Rp/kg)					14.400	
Margin (Rp/kg)					2.400	
Pedagang Eceran						
Harga Beli (Rp/kg)	12.000	12.000	12.000	12.000		12.000
Harga Jual (Rp/kg)	14.000	14.000	14.000	14.000		14.000
Margin (Rp/kg)	2.000	2.000	2.000	2.000		2.000
Total Biaya pemasaran	780	780	639	685	695	500
Total Margin	4.000	3.500	4.000	3.500	3.400	2.000
Total Farmer's share	71,42 %	75 %	71,42%	75 %	76,38%	85,71%
Keuntungan Pemasaran	3.220	2.720	3.361	2.815	2.705	1.500

Sumber: Data primer diolah, 2023

Farmer's Share

Analisis *farmer's share* digunakan untuk mengetahui harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen dalam setiap saluran pemasaran. Besarnya *farmer's share* dipengaruhi oleh tingkat pemrosesan, biaya transportasi, keawetan produk, dan jumlah produk. Semakin tinggi *farmer's share* menyebabkan semakin tinggi pula bagian harga yang diterima petani (Firamanda *et al.*, 2022). *Farmer's share* menjadi pendekatan untuk melihat berapa besar imbalan yang diperoleh petani dari produk yang berhasil mereka jual. Menurut Indirani *et al.* (2019), indikator *farmer's share* terbagi menjadi dua, yaitu: (1) efisien, apabila nilai *farmer's share* lebih dari

70% dan (2) kurang efisien, apabila nilai *farmer's share* kurang dari sama dengan 70%. Berdasarkan Tabel 3, dapat diketahui bahwa *farmer's share* pada rantai pasok komoditas kentang di Kecamatan Sirampog dari setiap saluran masih tergolong efisien. Hal ini ditunjukkan dengan nilai *farmer's share* setiap saluran lebih dari 70% yang artinya petani masih mendapat bagian yang wajar dari produk yang mereka jual. Persentase nilai *farmer's share* untuk masing-masing saluran yaitu saluran I dan saluran III sebanyak 71,42 %, saluran II dan IV sebanyak 75%, saluran V sebanyak 76,38%, dan saluran VI sebanyak 85,71%. Saluran VI menjadi saluran pemasaran kentang yang paling efisien karena memiliki nilai *farmer's share* yang lebih

besar jika dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya.

Keuntungan Pemasaran

Rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog memiliki keuntungan pemasaran yang dapat berubah seiring berfluktuasinya harga, namun penambahan dan pengurangan keuntungan umumnya memiliki selisih yang sama. Rantai pasok akan menjadi semakin efisien jika keuntungan saluran sedikit, sebaliknya rantai pasok akan menjadi kurang efisien jika keuntungannya besar. Berdasarkan Tabel 3, dapat diketahui bahwa keuntungan pemasaran terbesar terdapat pada saluran III dengan keuntungan Rp3.361/kg. Hal ini disebabkan karena *margin* yang diterima pasar tinggi dengan biaya pemasaran yang rendah. Keuntungan pemasaran kentang untuk masing-masing saluran pemasaran yaitu saluran I memperoleh keuntungan pasar sebanyak Rp3.220/kg, saluran II sebanyak Rp2.720/kg, saluran IV sebanyak Rp2.815/kg, saluran V sebanyak Rp2.705/kg, dan saluran VI dengan keuntungan sebanyak Rp1.500/kg. Saluran rantai pasok VI paling sedikit memperoleh keuntungan pasar karena rantai pasok yang lebih pendek dengan

anggota rantai pasok yang lebih sedikit, sehingga membuat harga di tingkat pengecer tidak berbeda jauh dengan harga pada petani.

Eisiensi Pemasaran pada Rantai Pasok Kentang Granola di Kecamatan Sirampog

Peningkatan efisiensi dalam rantai pasok merupakan tujuan dari setiap anggota rantai pasok. Sistem pemasaran yang efisien akan membuat rantai pasok berhasil dalam mengoptimalkan input tanpa mengurangi kepuasan pada konsumen. Menurut Sunarto dan Zainuddin (2017), tujuan pemasaran hasil pertanian untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan pemasaran suatu produk, kita harus mempertimbangkan saluran pemasaran yang paling efisien untuk digunakan menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Anggota rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog perlu adanya gambaran efisiensi pemasaran pada setiap saluran. Hal ini sebagai referensi bagi setiap anggota rantai pasok dalam memilih rantai pasok yang paling tepat di kemudian hari. Hasil perhitungan efisiensi pemasaran pada rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog selengkapnya tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Perhitungan Efisiensi Pemasaran Rantai Pasok Kentang Granola di Kecamatan Sirampog

Saluran Pemasaran	Total Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Total Nilai Pemasaran (Rp/kg)	Nilai Efisiensi Pemasaran (%)	Keterangan
Saluran I	780	14.000	5,57	Efisien
Saluran II	780	14.000	5,57	Efisien
Saluran III	639	14.000	4,56	Efisien
Saluran IV	685	14.000	4,89	Efisien
Saluran V	695	14.400	4,82	Efisien
Saluran VI	500	14.000	3,57	Efisien

Sumber: Data primer diolah, 2023

Menurut Mandak *et al.* (2017), indikator efisiensi pemasaran terbagi menjadi tiga, yaitu: (1) efisien, apabila nilai efisiensi mencapai 0-33% (2) kurang efisien, apabila nilai efisiensi mencapai 34-67%, dan (3) tidak efisien, apabila nilai efisiensi mencapai 68-100%. Berdasarkan Tabel 4, dapat diketahui bahwa semua saluran rantai pasok kentang granola tergolong efisien. Saluran VI menjadi yang paling efisien dengan nilai persentase terkecil, yaitu 3,57%. Menurut Indiriani *et al.* (2019), kriteria rantai pasok paling efisien yaitu semakin kecil nilai efisiensi, maka semakin efisien saluran pemasaran tersebut. Apabila sistem pemasaran dikatakan efisien, berarti rantai pasok berhasil mengoptimalkan input tanpa mengurangi kepuasan konsumen. Berdasarkan hasil perhitungan efisiensi pemasaran, rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog menunjukkan bahwa

pemasaran masih diselenggarakan dengan biaya pemasaran yang normal dan dengan pengambilan keuntungan pada saluran pemasaran yang masih tergolong wajar

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis manajemen rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pola aliran produk pada rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog terdapat 6 saluran rantai pasok, yaitu: (1) Saluran I meliputi petani – tengkulak desa – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang eceran - konsumen, (2) Saluran II meliputi petani – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang eceran – konsumen, (3) Saluran III meliputi petani –

- tengkulak desa – pedagang besar – pedagang eceran -konsumen, (4) Saluran 4 meliputi petani – pedagang pengumpul – pedagang eceran -konsumen, (5) Saluran 5 meliputi petani – pedagang pengumpul – perusahaan - konsumen, dan (6) Saluran VI meliputi petani – pedagang eceran – konsumen.
2. Nilai *margin* pemasaran paling efisien terdapat pada saluran VI (petani –pedagang eceran – konsumen) yaitu sebesar Rp2.000/kg. *Farmer's share* di semua saluran rantai pasok tergolong efisien dengan nilai lebih dari 70%. Keuntungan pemasaran terbesar terdapat pada saluran III (petani – tengkulak desa – pedagang besar – pedagang eceran – konsumen) yaitu Rp3.361/kg.
 3. Nilai efisiensi pemasaran pada setiap saluran rantai pasok kentang granola di Kecamatan Sirampog tergolong efisien, yang paling efisien saluran VI (petani – pedagang pengecer – konsumen) dengan nilai efisiensi sebesar 3,57%.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, D. 2020. Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit (*Capsicum frutescens* L.) Di Kota Tarakan. *Skripsi*. Fakultas Pertanian Universitas Borneo Tarakan: Tarakan.
- Badan Pusat Statistik. 2021a. *Produksi Tanaman Sayur Indonesia 2021*. Data Sensus. [Online]. bps.go.id. diakses pada 2 April 2023.
- _____. 2021b. *Brebes Dalam Angka 2021*. BPS Kabupaten Brebes.
- Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan. 2022. *Sosialisasi Pengembangan Kawasan Kentang di Kabupaten Brebes*. DPKP Kabupaten Brebes.
- Fatmawati dan Zulham. 2019. Analisis *Margin* dan Efisiensi Saluran Pemasaran Jagung (*Zea mays*) di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo. *Agriculture Technology Journal*, 2 (1), 19-29. <https://doi.org/10.32662/gatj.v2i1.488>
- Firamanda, N., Baga, L. M., dan Purwono, J. 2022. Analisis Pemasaran Pinang di Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10 (1), 126-141.
- Furqon, C. 2014. Analisis Manajemen dan Kinerja Rantai Pasokan Agribisnis Buah Stroberi di Kabupaten Bandung. *Analisis Manajemen dan Kinerja Rantai Pasokan Agribisnis*, 3 (2), 109-126. <https://doi.org/10.17509/image.v3i2.119>
- Indriani, R., Darman, R., dan Mahyuddin. 2019. *Rantai Pasok Aplikasi pada Komoditas Cabe Rawit di provinsi Gorontalo*. Ideas Publishing: Gorontalo.
- Lukman. 2021. *Supply Chain Management*. CV. Cahaya Bintang Gemerlang: Gowa.
- Mandak, Y., Rorimpandey, B., Weleleng, P. O., dan Oroh, F. N. 2017. Analisis *Margin* Pemasaran Ayam Boiler di Pasar Tradisional Kota Manado. *Zooetek*, 37(1), 70-79. <https://doi.org/10.35792/zot.37.1.2017.14229>
- Marimin dan Maghfiroh, N. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. IPB Press: Bogor.
- Nasrudin, W. dan Musyandar, A. 2018. *Pemasaran Produk Agribisnis*. Badan Penyuluh dan Pengembangan SDM Pertanian Kementerian Pertanian: Jakarta.
- Nurhuda, L., Setiawan, B., dan Andriani, D. R. 2017. Analisis Manajemen rantai Pasok Kentang (*Solanum tuberosum* L.) di Desa Ngadas , Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang. *Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 1(02), 129-142. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2017.001.02.6>
- Pujawan, I. N. dan Mahendrawati. 2017. *Supply Chain Management*. Penerbit Andi: Yogyakarta.
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Edisi Revisi. Raja Grafindo: Jakarta.
- Sunarto, dan Zainuddin, K. E. 2017. *Buku Ajar Pemasaran Produk Agribisnis*. Badan Penyuluh dan Pengembangan SDM Pertanian Kementerian Pertanian: Jakarta.
- Susanawati. 2019. *Rantai Pasok Pertanian*. UMY Press: Yogyakarta.
- Widodo, H. dan Subositi, D. 2021. Penanganan dan Penerapan Teknologi Pascapanen Tanaman Obat. *Jurnal Argointek*, 15 (1), 253-271. <https://doi.org/10.21107/agrointek.v15i1.7661>.