

ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK UBI JALAR UNGU PADA UKM AULIA FOOD KECAMATAN LUWUK KABUPATEN BANGGAI

The Analysis Of Supply Chain Management Of Purple Sweet-Potato In Aulia Food Chips UKM, Luwuk Sub-District, Banggai District

Muh HamdaniUnok¹⁾, Made Antara²⁾, Chirstoporus²⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu

²⁾Staff Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako
Jl. Soekarno-Hatta Km 9, Tondo-Palu 94118, Sulawesi Tengah Telp. 0451-429738

Email : unokdani@gmail.com

ABSTRACT

Aulia Food UKM is one of the chip companies in Luwuk, Banggai, which has been established since October 10, 2007, with the total production of Sweet Potatoes of 300,000 to 400,000 grams per month. The original materials are taken from farmers in Banggai Regency. This study aims not only to determine the flow pattern of the product, finance and information about purple sweet-potato in Aulia Food UKM but also to determine the performance (ability) of the supply of good in each commodity chain of purple sweet-potato in Aulia Food UKM. This research was conducted in June 2020. The data obtained in this study came from primary and secondary data. Primary data were directly obtained from the owner and employees of Aulia Food UKM, Sweet-Potato Farmers, Purple Sweet-potato traders, and Chip reseller from Aulia Food. Meanwhile, secondary data were obtained from literature and related offices or agencies in Banggai. In the sweet-potato supply chain of Aulia food, several chain components are integrated one another such as sweet-potato farmers of Padang village, farmer market traders, and chip traders of purple sweet-potato in the Golden Hill Store. There are several suggestions from this research: (1) Improve the quality of a transparent information flow to ensure the price accuracy, goods availability status, and quality or quantity of goods (2) Increase the synergy between the organizational structures of the Aulia Food's company so that each structure can work together according to the main task of the organization.

Keywords: Sweet Potatoes, Supply Chain, Aulia Food.

ABSTRAK

UKM Aulia Food adalah salah satu perusahaan keripik di Kecamatan Luwuk Kabupaten Banggai yang telah berdiri sejak 10 Oktober 2007 dengan jumlah produksi Ubi Jalar sebesar 300.000 sampai 400.000 gram per bulan. Asal bahan baku diambil dari petani Kabupaten Banggai dan sekitarnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi ubi jalar ungu pada UKM Aulia Food, serta mengetahui performa (kemampuan) penyediaan barang pada tiap rantai komoditas ubi jalar ungu pada UKM Aulia Food. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2020. Data yang diperoleh dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh langsung dari pemilik dan pegawai UKM Aulia Food, Petani Ubi Jalar, Pedagang Ubi Jalar ungu dan Pedagang Keripik dari Produk Aulia Food. Sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur-literatur, dan kantor atau instansi terkait baik di kecamatan, kabupaten Banggai. Dalam rantai pasok ubi jalar Aulia Food, terdapat beberapa komponen rantai yang saling

terintegrasi satu dengan lainnya antara lain, Petani ubi jalar kampung Padang, Pedagang Pasar Tani, Hingga pedagang keripik ubi jalar ungu di Toko Golden Hill. Dari penelitian ini terdapat beberapa saran: (1) Meningkatkan kualitas dalam alur informasi yang transparan sehingga menjamin keakuratan dalam segi harga, status ketersediaan barang, atau kualitas atau kuantitas barang (2) Meningkatkan sinergi antara badan struktur organisasi perusahaan Aulia Food sehingga bisa tiap struktur bisa bekerja sama sesuai dengan tupoksi organisasinya.

Kata Kunci : Ubi Jalar, Rantai Pasok, Aulia Food.

PENDAHULUAN

Tanaman umbi-umbian dikenal sebagai komoditas lokal penghasil karbohidrat yang efisien, murah, dan dapat digunakan sebagai sublementasi bahan pangan, pakan dan bahan baku industri. Salah satu tanaman ubi lokal yang berpotensi untuk dikembangkan adalah ubi jalar. Indonesia sendiri menempati urutan keempat sebagai penghasil ubi jalar terbesar di dunia setelah China, Uganda, dan Nigeria dengan jumlah produksi mencapai 1.89×10^6 MT (FAO 2007). Jenis ubi ini sangat mudah di tanam di wilayah Indonesia, hampir seluruh provinsi di Indonesia memproduksi ubi jalar. Tanaman umbi ini mempunyai produktifitas yang cukup tinggi (dapat mencapai 30 ton/ha), pemeliharanya tidak mahal dan harga pokok produksinya cukup rendah (Zahra, 2011).

Ubi jalar (*Ipomea batatas L.*) merupakan tanaman yang berasal dari daerah tropis Amerika. Ubi jalar dapat tumbuh baik di dataran rendah maupun di pegunungan dengan suhu 27°C dan lama penyinaran 11-12 jam perhari (Soemartono, 1984). Menurut Apriliyanti (2010) Ubi jalar memiliki prospek dan peluang yang cukup besar sebagai bahan baku industri pangan. Perkembangan pemanfaatannya dapat ditingkatkan dengan cara budidaya yang tepat dalam upaya peningkatan produktivitas serta tersediannya jaminan pasar yang layak. Kegunaan lain dari Komoditas ini adalah sebagai bahan pakan ternak, bahan baku untuk industri pengolahan makanan, dan bahan baku kosmetik. Ditinjau dari aspek budidaya dan kondisi lingkungan, ubi jalar

tidak memerlukan teknik budidaya dan kondisi lingkungan yang khusus, karena tanaman ini mempunyai daya adaptasi yang cukup luas, dapat berproduksi pada kondisi tanah yang kurang subur sekalipun, tahan terhadap serangan hama dan penyakit, dan dapat dipanen yaitu 4-5 bulan (dibandingkan dengan ubi kayu sekitar 6-9 bulan).

Kabupaten Banggai merupakan salah satu kabupaten di Sulawesi Tengah yang memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah, baik berupa hasil laut dan aneka hasil bumi (kopra, sawit, coklat, beras, kacang mente, dan lainnya) terutama pada jenis tanaman lokal umbi-umbian salah satunya adalah ubi jalar. Kabupaten Banggai adalah salah satu yang memiliki potensi untuk produksi tanaman ubi jalar.

Menurut Austin (1981) dalam Buku Manajemen Rantai Pasok agroindustri Karya Hadiguna (2016), Agroindustri merupakan pusat dari rantai pertanian yang penting dan mempelajari rantai tersebut dari areal pertanian hingga pasar. Adanya rantai pertanian ini mendorong kategorisasi pengelolaan pertanian menjadi dua yakni *on farm* dan *off farm*. Hal ini sejalan dengan konsep *upstream* dan *downstream* dalam sistem rantai pasok. Manajemen rantai pasok agroindustri diterapkan untuk memadukan operasi *on farm* dan *off farm* secara efektif dan efisien. Manajemen Rantai pasok menciptakan keterikatan antar para pelaku di sepanjang rantai pasok. Keterikatan ini membedakan rantai pasok dengan tata niaga.

SCM lebih menekankan pada bagian perusahaan memenuhi permintaan konsumen

yang tidak hanya sekedar menyediakan barang. Tetapi juga mewujudkan nilai tambah barang dan jasa yang berfokus pada efisiensi dan efektifitas dari persediaan, aliran kas dan aliran informasi (Ananta dan Ellian, 2008).

Konsep rantai pasokan menurut Metters (1997) dalam Karimi and Rafiee (2014) pada hakikatnya menyangkut hubungan *upstreams* dan *downstream* untuk menghasilkan nilai yang terwujud dalam *ultimate customers*, dahulu, hubungan dengan *suppliers* (*upstream*) dan hubungan dengan *Wholesaler, retailer, (downstream)* dianggap sebagai hubungan antar pihak yang berlainan kepentingannya dan bahkan berlawanan sehingga kurang ada kerjasama yang erat, konsep rantai pasokan merupakan perpanjangan dari konsep logistik. Manajemen logistik hanya berfokus pada pengaturan aliran barang di dalam perusahaan sedangkan manajemen rantai pasokan mengintegrasikan seluruh mata rantai pengadaan barang mulai dari hulu sampai ke hilir bahkan sampai pelanggan terakhir.

Rantai pasokan menimbulkan gambaran atas pergerakan produk atau pasokan dari *supplier* kepada pembuat produk, distributor, pengecer, serta pelanggan sepanjang rantai. Rantai pasokan biasanya melibatkan Variasi dari tahapan (Chopra dan Meindel, 2011).

Kunci keberhasilan dari rantai pasok agro industri adalah bahan baku. Agroindustri membutuhkan pasokan bahan baku bermutu dan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan tetapi dihadapkan dengan kondisi musiman dan *perishable*. Menurut Brown (1994) dalam Hadiguna (2016), untuk mendapatkan pasokan bahan baku yang bermutu maka diperlukan standar dasar komoditas, sedangkan kuantitas pasokan perlu memperhatikan produktivitas tanaman. Kompleksitas agroindustri yang luas dan kompleks menjadi sangat menarik untuk dipelajari oleh peneliti di bidang manajemen rantai pasok.

Amir (2014), dalam penelitiannya menyangkut aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi termasuk dalam kategori

baik, performansi terbaik adalah KUB Tani Maju dan KUB Sekar Rindu (100%) dan Performansi terendah adalah KUB Tugu Sari (20%), performansi CV Sukadana memiliki nilai 90.5%, dan rata-rata semua pihak merasa percaya, memiliki komitmen sangat baik, sering melakukan komunikasi, merasa puas, dan sangat tergantung terhadap kinerja mitranya. Selanjutnya Wuwung (2013), dalam penelitiannya menunjukkan bahwa manajemen Rantai pasok petani masih menggunakan metode barter dengan dana awal diberikan kepada petani, kemudian diolah dalam bentuk pupuk paras, konsumsi, bahan bakar.

Rantai pasok sangat berperan penting dalam agroindustri terkait hubungannya dengan berbagai unit-unit pengambil keputusan yang mana akan berpengaruh pada kegiatan produksi Ubi jalar pada agroindustri UKM Aulia Food baik dalam Penyediaan Bahan Baku, (*supplier*), Pembuat Produk (*Manufacture*), pengecer (*retailer*), Distributor, Sampai Pada Pelanggan (*customer*) (Nuryanti, 2017). Karena dengan Jumlah produksi yang Fluktuatif dan juga lama produksi ubi jalar yang sangat lama yaitu sekitar 6-9 bulan. Sehingga perlu dilakukan pengukuran kinerja untuk mengevaluasi apakah tujuan akhir agroindustri telah tercapai atau belum tercapai (Apriliyanti, 2010).

UKM Aulia Food adalah salah satu Perusahaan Keripik di Kecamatan Luwuk Kabupaten Banggai yang telah berdiri sejak 10 Oktober 2007 dengan Jumlah Produksi Ubi Jalar Ungu Sebesar 300.000 sampai 400.000 gram per Bulan. Asal bahan baku diambil dari Petani Kabupaten Banggai dan sekitarnya. UKM Aulia Food memasarkan produk olahannya di Kabupaten Banggai dan sekitarnya dengan sistem penjualannya dimasukan ke Toko, Super market, dan Hotel.

Melihat dari jumlah produktivitas ubi jalar ungu yang tidak selamanya tersedia, dan juga melihat lama waktu produksi ubi jalar ungu yang sampai 6-9 bulan tetapi UKM

Aulia Food tetap bisa memproduksi secara konsisten, maka peneliti memandang perlu untuk mengangkat judul “**Analisis Manajemen Rantai pasok (Supply Chain Management) Keripik Ubi Jalar Pada UKM Keripik Aulia Food, Kecamatan Luwuk Kabupaten Banggai.**” yang dimaksud sebagai upaya untuk mengetahui bagaimana pola dari rantai pasok UKM aulia food dalam hal bekerja sama dengan unit-unit lain secara efisien dan kooperatif untuk mendapatkan bahan baku ubi jalar serta mengetahui bagaimana koordinasi perusahaan UKM Ubi jalar dari Pelanggan (*customer*), pengecer (*retailer*), distributor, Pembuat Produk (*Manufacture*), dan Penyedia bahan Baku (*Supplier*).

Berdasarkan latar belakang di atas maka penting dilakukan penelitian mengenai pola aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi ubi jalar ungu pada UKM Aulia Food dan kemampuan penyediaan barang komoditas ubi jalar ungu pada tiap rantai pasok di Industri UKM Aulia Food.

Adapun tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengetahui pola aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi ubi jalar ungu pada UKM Aulia Food
2. Untuk mengetahui performa (Kemampuan) penyediaan barang pada tiap rantai komoditas ubi jalar ungu pada UKM Aulia Food

Sedangkan manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Informasi bagi Industri Aulia Food dalam menetapkan kebijakan dalam Pengelolaan Rantai Pasok Ubi Jalar.
2. Bahan pertimbangan informasi bagi lembaga-lembaga yang terkait.
3. Bahan masukan atau pembandingan bagi peneliti lainnya sebagai sumber informasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Industri UKM Aulia Food Kecamatan Luwuk Banggai

secara sengaja (*purposive*) karena merupakan salah satu UKM yang sudah cukup lama berkecimpung dalam bisnis keripik yaitu sejak tahun 2007. Penelitian ini telah dilakukan pada bulan Juni 2020.

Pengambilan sampel untuk pelaku Rantai pasok UKM Aulia Food yang meliputi Petani Ubi Jalar, Agroindustri, Penjual Keripik, dan Konsumen dilakukan dengan cara *snowball*. *Snowball* sampling ini adalah termasuk dalam teknik *non-probability sampling* (sampel dengan Probabilitas yang tidak sama) (Nina Nurdiani, 2014). Metode ini merupakan pengambilan sampel dengan cara berantai, yaitu dengan cara menemukan satu sampel yang dimulai dari UKM Aulia Food untuk kemudian dari sampel tersebut dicari keterangan lebih lanjut. Alasan menggunakan metode ini karena objek sampel yang kita inginkan bersifat mengelompok atau terpecah dan keberadaannya tak pasti.

Data yang diperoleh dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh langsung dari pemilik dan pegawai UKM Aulia Food, Petani Ubi Jalar, Pedagang Keripik dari Produk Aulia Food, Dan Konsumen Aulia Food. Sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur-literatur, dan kantor atau instansi terkait baik di kecamatan, kabupaten maupun Provinsi Sulawesi Tengah.

Pengumpulan data penelitian ini dengan menggunakan cara wawancara alat bantu berupa daftar pertanyaan studi literatur dan dokumentasi.

Berdasarkan masalah dan tujuan dari penelitian ini, maka analisis yang digunakan adalah sebagai berikut: Analisis kondisi rantai pasokan Ubi jalar UKM Aulia Food dilakukan dengan pendekatan aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi yang di jelaskan secara deskriptif kualitatif. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu prosedur pencatatan untuk menggunakan dan melukiskan keadaan objek yang diteliti berdasarkan fakta yang ada

(Budiman, 2013). serta didukung oleh penilaian atau evaluasi terhadap indikator di ketiga aliran tersebut dengan Prosedur “snowball sampling” berdasarkan pendapat responden terpilih yang diawali dari UKM Aulia Food, Pedagang Ubi Jalar, Petani Ubi Jalar, pedagang keripik ubi jalar. Analisis tingkat performasi pemasok menurut Suparno (2004), tingkat performasi pemasok dapat dilakukan dengan pendekatan analisis *Dilivery performance* yang dilakukan melalui perhitungan dengan metode *Scheduled Order to Costumer Request* (SOCR) :

$$SOCR = \frac{OSCRD}{TOS} \times 100\%$$

Keterangan :

SOCR : *Scheduled Order to Customer Request* / Kinerja berdasarkan jumlah ubi jalar UKM Aulia Food

yang dikirim sesuai dengan Jumlah permintaan dan jadwal pengiriman (%)

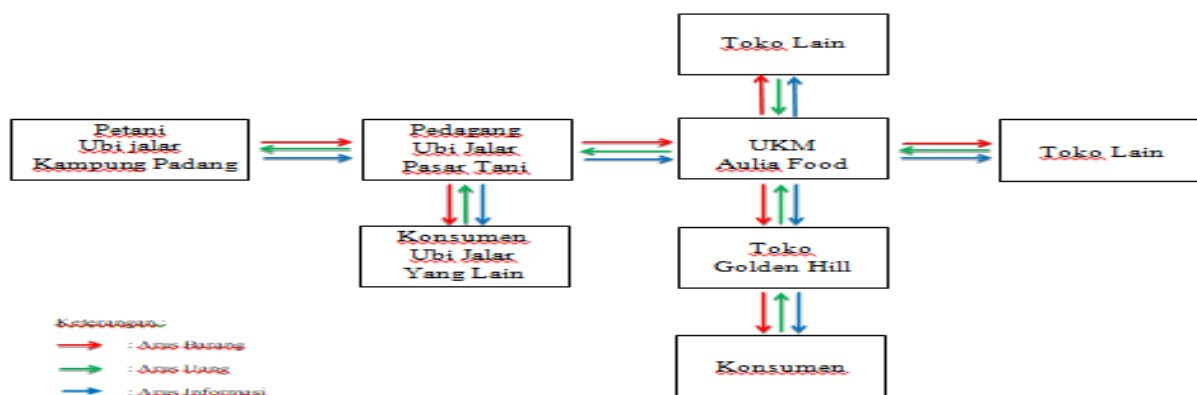
OSCRD : *Order Scheduled to the Customer's Request delivery date* / Jumlah Pesanan Ubi Jalar yang dikirim sesuai permintaan yang telah dijadwalkan (Kg)

TOS : *Total orders Scheduled* / total Jumlah Pesanan yang dijadwalkan (Kg).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kondisi Rantai Pasok Ubi Jalar UKM Aulia Food

Secara Umum, aliran rantai pasok ubi jalar ungu dalam UKM Aulia Food bisa di lihat pada gambar 1:



Gambar 1. Pola aliran rantai pasok ubi jalar ungu pada UKM Aulia Food

1. Petani desa Kampung Padang

Rantai pertama rantai pasok ubi jalar pada UKM Aulia Food adalah Petani Ubi Jalar desa Kampung Padang (Jalan Trans Poho), Kecamatan Luwuk Timur, Kabupaten Banggai. Petani Kampung Padang mulai menanam Ubi jalar mulai pada bulan September sampai panen pada bulan Mei. Selanjutnya setelah panen, produk Ubi jalar Petani Kampung Padang diambil oleh pedagang pasar tani setiap hari Senin dan Rabu selama 4 bulan secara berkala, produk

ubi jalar diambil oleh pedagang ubi jalar sebesar 1-2 keranjang dengan isi 12 buah total berat 3 Kg. Tiap Keranjang Rp 85.000/keranjang.

2. Pedagang Pasar Tani Luwuk Banggai

Rantai kedua adalah pedagang pasar tani Luwuk banggai. Bertempat di pekarangan dinas Pangan Kabupaten Banggai. Pedagang pasar tani menjual bahan baku ubi jalar pada hari Selasa dan Kamis mulai dari bulan Mei sampai bulan Agustus. Petani ubi jalar mengecer produk ubi jalarnya menjadi 1 kg dalam satu kali menjual ubi jalar ke UKM

Aulia Food seharga Rp 50.000. Saat membeli ubi jalar pedagang pasar tani juga harus membayar biaya transportasi sebesar Rp. 15.000 dalam satu kali pengangkutan dan retribusi pasar sebesar Rp 7000/tahun.

3. Toko Golden Hill

Rantai pasok ketiga adalah Toko Golden Hill, alasan memilih Golden Hill adalah karena pemasok terbesar Keripik Ubi Jalar dari Aulia Food adalah toko Golden Hill. Di Golden Hill Aulia Food memasok keripik Ubi Jalar sebanyak 100 bungkus dengan berat 100 gram perbungkusnya sebanyak dua kali dalam 1 minggu. Golden Hill menjual harga keripik ubi jalar seharga Rp. 10.000 per bungkusnya. Aulia Food memasok produknya dengan sistem konsistensi (titip).

1. Aliran Produk/Aliran Barang

Aliran ubi jalar pada UKM Aulia Food dimulai dari Petani Kampung Padang yang melakukan penanaman ubi jalar pada bulan September sampai panen pada bulan Mei. Selanjutnya ubi jalar dibeli oleh Pedagang Pasar Tani selama 4 bulan secara berkala mulai dari bulan Mei sampai bulan Agustus setiap hari dihari Senin dan Rabu dengan jumlah 1 keranjang, jumlah 1 keranjang berisi 12 buah ubi jalar dengan total berat 3 Kg/keranjang. Selanjutnya ubi jalar dijual setiap hari Selasa dan Kamis di Pasar Tani. Satuan kilogram dengan Jumlah antara 3-4 ubi jalar/kilonya. Selanjutnya secara dalam 4 bulan secara berkala UKM Aulia Food Membeli 50 kg ubi jalar pada Pedagang Pasar tani yang kemudian diolah menjadi 100 bungkus keripik ubi jalar dengan berat 100 gram selama 1 bulan. Selanjutnya ubi jalar di pasok ke toko-toko di sekitar Kabupaten Banggai, salah satu tempat yang paling besar memesan ubi jalar adalah Al Swalayan. Dan akhirnya keripik ubi jalar sampai ke tangan konsumen. Berikut hasil analisis perhitungan bobot dari pendapat responden pada masing-masing indikator aliran barang :

- a. Indikator dalam ketepatan penyediaan dalam atau pengiriman Ubi Jalar hasil penelitian menunjukkan sebanyak 80% responden menyatakan ketepatan dan penyediaan ubi jalar sesuai dan 20% responden menyatakan sangat sesuai.
- b. Indikator Kuantitas pesanan dengan jumlah barang yang diterima hasil penelitian menunjukkan sebanyak 100% responden menyatakan kuantitas barang pesanan sesuai dengan jumlah barang yang diterima.
- c. Indikator Kualitas barang yang diterima hasil penelitian menunjukkan sebanyak 100% responden menyatakan kualitas barang yang di terima sesuai dengan kualitas barang yang diinginkan.

2. Aliran Uang

Arah aliran uang berbalik arah dengan aliran barang menunjukkan transaksi produk ubi jalar di tiap komponen rantai pasok ubi jalar. Aliran uang meliputi selisih harga ubi jalar pada tiap rantai pasok. Aliran uang dimulai dari Pedagang ubi jalar pasar tani membeli ubi jalar secara tunai dari Petani ubi jalar Kampung Padang dengan harga Rp. 85.000/keranjang kepada Petani ubi jalar Kampung Padang, dimana 1 keranjang memiliki berat sebesar 3 Kg dengan isi kurang lebih 12 buah ubi jalar (menyesuaikan dengan berat ubi jalar) selanjutnya pedagang ubi jalar menjual produk ubi jalar di pasar tani dengan harga Rp. 50.000/kg. Selanjutnya pedagang bidang produksi Aulia Food secara berkala membeli produk ubi jalar di Pedagang pasar tani secara tunai dengan total jumlah 50 Kg yang kemudian diolah menjadi keripik ubi jalar yang didistribusikan oleh sales UKM Aulia Food ke toko-toko di sekitar kabupaten Banggai. Salah satu pemasok terbesar keripik ubi jalar berada di Golden Hill, adapun sistem transaksi yang di gunakan antara Golden Hill dan Aulia Food menggunakan sistem konsinasi (sistem titip). Dan terakhir

keripik ubi jalar dari Golden Hill dibeli konsumen sebesar Rp. 10.000/bungkus dimana tiap bungkusnya berisi 100 gram keripik ubi jalar. Berikut hasil analisis perhitungan bobot dari pendapat responden pada masing-masing indikator aliran uang:

- a. Indikator Ketepatan harga pembelian Ubi jalar, hasil penelitian menunjukkan sebanyak 100% responden menyatakan bahwa ketepatan harga pembelian ubi jalar sesuai.
- b. Indikator kepuasan sistem pembayaran ubi jalar, hasil penelitian menunjukkan bahwa 100% responden menyatakan puas dengan sistem pembayaran yaitu pembayaran secara tunai.
- c. Indikator Kepuasan Harga Pembelian harga ubi jalar, hasil penelitian menunjukkan bahwa 100% responden menyatakan puas dengan harga ubi jalar yang diberikan di tiap rantai pasok.

3. Aliran Informasi

4. Aliran informasi pada penelitian ini menunjukkan arus komunikasi dalam tiap komponen rantai pasok terintegrasi dengan baik dalam segi frekuensi komunikasinya yaitu sebanyak 2-10 kali/bulan, adapun informasi yang diperoleh antara lain; jumlah barang, jumlah harga, hingga status pengiriman atau pengambilan barang. Tiap komponen rantai pasok berkomunikasi melalui via telepon ataupun bertemu langsung ketika bertransaksi. Berikut hasil analisis perhitungan bobot yang terdapat pada aliran informasi dalam rantai pasokan ubi jalar UKM Aulia Food:

- a. Indikator Frekuensi Informasi

Indikator frekuensi informasi menunjukkan seberapa sering tiap komponen rantai pasok melakukan informasi. Rata-rata komunikasi terjadi antara 2-10 kali dalam 1 bulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 80% responden sering berkomunikasi sedang 20% responden jarang berkomunikasi.

- b. Indikator Mengenai Transparansi Informasi

Indikator mengenai transparansi informasi menunjukkan seberapa terbuka komponen

rantai pasok membagi informasi terhadap komponen rantai yang lain, adapun informasi yang diperoleh adalah harga barang, ketersediaan barang, dan status pengiriman dan pengambilan barang. Hasil penelitian menunjukkan 60% responden menyatakan informasi cukup transparan, 20% menyatakan informasi sangat transparan dan 20% menyatakan ragu-ragu dengan informasi yang tersedia.

- c. Indikator Keakuratan Informasi

Indikator hasil informasi menunjukkan seberapa sesuai informasi yang diberikan tiap rantai ke rantai yang lain dengan fakta informasi yang ada di lapangan. Hasil penelitian menunjukkan sebanyak 60% responden menyatakan informasi cukup akurat, 20% menyatakan informasi sangat akurat, dan 20% menyatakan ragu-ragu dengan informasi yang diberikan.

Analisis Tingkat Performansi

Analisis Tingkat Performansi Petani Ubi Jalar Kampung Padang

Petani ubi jalar memiliki frekuensi transaksi sebanyak 10 kali dalam sebulan dengan jumlah target yang di sepakati sebesar 50 kg dan Petani ubi jalar Kampung Padang mampu menyediakan 3 kg/ pertemuan atau sekitar 30 kg/bulan.

Sehingga hasilnya :

$$SOCRD = \frac{30 \text{ kg}}{50 \text{ kg}} \times 100\% = 60\%$$

Jadi Nilai Kemampuan (Performa) Petani kampung padang dalam menyediakan produk ubi jalar ungu sesuai sesuai jadwal, dengan berdasarkan jumlah yang di sepakati kepada rantai pasok selanjutnya adalah 60%.

Analisis Tingkat Performansi Pedagang Ubi Jalar Pasar Tani

Pedagang ubi jalar Pasar tani memiliki frekuensi transaksi sebanyak 4 kali dalam sebulan dengan jumlah target yang disepakati

sebesar 50 kg dan Pedagang ubi jalar pasar tani mampu menyediakan pertemuan 12 Kg atau sekitar 48 kg/bulan.

$$SOCRD = \frac{48 \text{ kg}}{50 \text{ kg}} \times 100\% = 96\%$$

Jadi Nilai Kemampuan (Performa) Pedagang pasar tani dalam menyediakan produk ubi jalar ungu sesuai dengan jadwal dengan berdasarkan jumlah yang di sepakati kepada rantai pasok selanjutnya adalah 96%.

Analisis Tingkat Performansi UKM Aulia Food

UKM Aulia Food memiliki frekuensi transaksi sebanyak 2 kali dalam sebulan dengan jumlah target yang disepakati sebesar 100 bungkus berat 100 gram atau 10 kg dan UKM Aulia Food mampu menyediakan dalam tiap transaksi 50 Kg atau sekitar 100 Kg/bulan.

$$SOCRD = \frac{100 \text{ kg}}{100 \text{ kg}} \times 100\% = 100\%$$

Jadi Nilai Kemampuan (Performa) UKM Aulia Food dalam menyediakan produk ubi jalar ungu sesuai dengan jadwal dengan berdasarkan jumlah yang disepakati kepada rantai pasok selanjutnya adalah 100%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dalam rantai pasok ubi jalar Aulia Food, terdapat beberapa komponen rantai yang saling terintegrasi satu dengan lainnya antara lain, Petani ubi jalar kampung Padang, Pedagang Pasar Tani, hingga pedagang keripik ubi jalar ungu di Toko Golden Hill.

1) Aliran Barang

a. Nilai Indikator dalam ketepatan penyediaan dalam atau pengiriman Ubi menunjukkan sebanyak 80% responden menyatakan ketepatan dan penyediaan ubi jalar sesuai dan 20% responden menyatakan sangat sesuai.

b. Nilai Indikator Kuantitas pesanan dengan jumlah barang yang diterima menunjukkan sebanyak 100% responden menyatakan kuantitas barang pesanan sesuai dengan jumlah barang yang diterima.

c. Nilai Indikator Kualitas barang yang diterima menunjukkan sebanyak 100% responden menyatakan kualitas barang yang di terima sesuai dengan kualitas barang yang diinginkan.

2) Aliran Uang

a. Nilai Indikator Ketepatan harga pembelian Ubi jalar. Dari hasil penelitian menunjukkan sebanyak 100% responden menyatakan bahwa ketepatan harga pembelian ubi jalar sesuai.

b. Nilai Indikator kepuasan sistem pembayaran ubi jalar menunjukkan bahwa 100% responden menyatakan puas dengan sistem pembayaran yaitu pembayaran secara tunai.

c. Nilai Indikator Kepuasan Harga Pembelian harga ubi jalar menunjukkan bahwa 100% responden menyatakan puas dengan harga ubi jalar yang di berikan di tiap rantai pasok.

3) Aliran Informasi

a. Nilai Indikator frekuensi informasi menunjukkan seberapa sering tiap komponen rantai pasok melakukan informasi. Rata-rata komunikasi terjadi antara 2-10 kali dalam 1 bulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 80% responden sering berkomunikasi sedang 20% responden jarang berkomunikasi.

b. Indikator mengenai transparansi informasi menunjuka Hasil penelitian menunjukkan 60% responden menyatakan informasi cukup transparan, 20% menyatakan informasi sangat transparan dan 20% menyatakan ragu-ragu dengan informasi yang tersedia.

c. Indikator Hasil Informasi menunjukkan hasil penelitian menunjukkan sebanyak 60% responden menyatakan informasi cukup akurat, 20% menyatakan informasi

sangat akurat, dan 20% menyatakan ragu-ragu dengan informasi yang diberikan.

Hasil dari analisis *Scheduled Orders to Customer Request* (SOCR) menunjukkan hasil sebagai berikut :

- a) Nilai SOCR Petani Kampung Padang Sebesar 60%.
- b) Nilai SOCR Pedagang Pasar Tani Sebesar 96%.
- c) Nilai SOCR UKM Aulia Food Sebesar 100%.

Saran

1. UKM Aulia Food perlu meningkatkan kualitas informasi dalam penyediaan bahan baku ubi jalar ungu, sehingga menjamin keakuratan dalam segi harga, status ketersediaan barang, atau kualitas dan kuantitas barang.
2. Perlu dilakukan peningkatan sinergi antar tiap komponen alur rantai pasok atau antara badan struktur organisasi perusahaan Aulia Food sehingga tiap struktur bisa bekerja sama sesuai dengan Tupoksi Organisasinya.
3. Mencari sebisa mungkin cadangan pemasok jika sewaktu-waktu salah satu rantai pemasok tidak mampu menyediakan produk dengan kualitas atau kuantitas yang sesuai, dengan jadwal waktu yang disepakati sehingga bisa bekerja secara maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

Agus dan Budiman (2013). *Kapita selekta kuisisioner pengetahuan dan sikap dalam penelitian kesehatan*. Jakarta: Salemba Medik.

Amir, Nur Ocvanny. 2014. Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Komoditi Pisang Mas Kirana (Kasus Pada Asosiasi Petani Pisang Mas Sridonoretno, Kec. Dampit, Kab. Malang), *Habitat* , Vol XXV, No 1.

Anatan Lina dan Ellitan Lena. (2008). *Supply Chain Management Teori dan Aplikasi: Edisi Kesatu*. Bandung: Alfabeta

Apriliyanti, T. (2010). *Kajian sifat fisiokimia dan sensori tepung ubi jalar ungu 9 (Ipomea batatas Blackie) dengan variasi pengeringan*. Skripsi. Program Studi Teknologi Hasil Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Ariani, M. (2006). Diverifikasi pangan konsumsi pangan di Indonesia: antara harapan dan kenyataan. idalam Suradisastra K, Yusdja Y, Siregar M, dan Kariyasa K, editor. *Diverifikasi Usahatani dan Konsumsi : Suatu Alternatif Peningkatan Kesejahteraan Rumah Tangga Petani*. PSE Litbang Deptan Monograf 27: 118 – 131.

Chopra, S dan Meindl, P. 2011. *Supply Chain Management :Strategy, Planning, and Operation*, 3rd ed. New Jersey : Pearson Education.

Food and Agriculture Organization. 2007. *Top Production Sweet Potatoes 2007*.

Hadiguna RA. 2016. *Manajemen Rantai Pasok Agroindustri*. Padang: Andalas University Press

Karimi, Ebrahim and Rafiee, M. 2014. Analyzing the Impact of Supply Chain Management Practies on Organizational Performance through Competitive Priorities (Case Study : Iran Pumps Company). *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and management Science*, Vol, 4, No.1. pp. 1 – 15.

Nina Nurdiani, 2014. *Tekhnik Sampling Snowball dalam penelitian lapangan*

- comtech.Vol. 5 No. 2 hal. 1110 – 1118. Faculty of Engineering, BINUS university. Jakarta Barat.
- Nuryanti, 2017. *Analisis Manajemen Rantai Pasok Bawang Goreng Palu*. Jurnal Agrotekbis.Vol. 6 No. 2 hal. 200 – 208. Fakultas Pertanian Univeristas Tadulako Palu.
- Suparno. 2004. *Model dan Pengukuran Kinerja Supply Chain*. Journal Optima Vol.1 Jurusan Teknik Industri ITS, Surabaya
- Wuwung, Stevany Carter. (2013). *Manajemen Rantai Pasokan Produk Cengkeh pada Desa Wawona Minahasa Selatan*. Jurnal EMBA Vol. 1. no. 3 hal 230 – 238. Fakultas Ekonomi Universitas Samratulangi. Manado
- Zahra, N, 2011. *Analisa Rantai Pasokan Industri Tepung Ubi Jalar*. Program Studi Teknologi Industri Pertanian. Sekolah Pascasarjana. Institut Pertaian Bogor. Bogor. Tesis.