

## **MANAJEMEN RANTAI PASOK KOMODITAS TOMAT PASCA PANDEMI COVID-19 DI DESA SIDERA KECAMATAN BIROMARU KABUPATEN SIGI**

### **Supply Chain Management of Tomato Commodities Post-Covid-19 Pandemic in Sidera Village, Biromaru Subdistrict, Sigi District**

Dewi<sup>1)</sup>, Yulianti Kalaba<sup>2)</sup>, Moh. Alfit A. Laihi<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako

<sup>2)</sup>Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako

E-mail : dewianggraini6798@gmail.com : [yuli.anti407@yahoo.com](mailto:yuli.anti407@yahoo.com) E-mail :muh.alfhit@gmail.com

submit: 02 February 2024, Revised: 06 February 2024, Accepted: April 2024

DOI : <https://doi.org/10.22487/agrotekbis.v12i2.2068>

#### **ABSTRACT**

Tomatoes are a vital horticultural commodity with significant economic importance in many countries. This study aims to investigate the demand for tomatoes, analyze the flow patterns within the tomato supply chain, and examine the mechanisms of supply chain management and assess its efficiency in Sidera Village, Biromaru Subdistrict, Sigi District, in the post-Covid-19 period. The research employed both qualitative and quantitative descriptive methods. The findings indicate that post-Covid-19 tomato supply chain management is a complex system that requires coordination and integration of product flow, information flow, and financial flow throughout the distribution process.

**Keywords :** Management, Supply chain, and Tomatoes.

#### **ABSTRAK**

Tomat merupakan salah satu jenis komoditas hortikultura yang memiliki nilai permintaan tinggi dan memiliki pengaruh besar terhadap dinamika perekonomian nasional. Tujuan dalam penelitian ini untuk mengetahui permintaan komoditas tomat, mengetahui pola aliran rantai pasok komoditas tomat, mengetahui mekanisme rantai pasokan terkait dengan aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan komoditas tomat dan mengetahui tingkat efisiensi pasok komoditas tomat di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pasca pandemi Covid-19. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan manajemen rantai pasokan tomat pasca pandemi Covid-19 merupakan suatu konsep yang memiliki sistem pengaturan yang berkaitan dengan aliran produk, aliran informasi serta aliran keuangan dalam proses distribusi tomat.

**Kata Kunci :** Manajemen, Rantai Pasok, Tomat.

## PENDAHULUAN

Tomat merupakan salah satu jenis komoditas hortikultura yang memiliki nilai permintaan tinggi dan memiliki pengaruh besar terhadap dinamika perekonomian nasional. Komoditas ini memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan dibutuhkan sebagai tambahan bumbu masakan dan sumber vitamin C. Kebutuhan akan tomat terus meningkat sejalan dengan meningkat jumlah penduduk dan berkembang industri yang membutuhkan bahan baku tomat (Notahadingoro, 2005).

Beberapa alasan penting penerapan manajemen rantai pasok pada produk hortikultura, yaitu (1) pada saat ini penentu yang paling menentukan terhadap atribut produk yang diinginkan adalah konsumen dan produsen harus mampu meresponya dengan baik; (2) pengelolaan bisnis produk yang terintegrasi dan terkoordinasi secara vertical harus mampu mengakomodasi kepentingan petani kecil; (3) penerapan manajemen rantai pasok harus mampu mendukung stabilitas pasokan dan harga melalui keterpaduan proses produk dan antar pelaku usaha; (4) penerapan manajemen rantai pasok dapat menciptakan nilai tambah dan daya saing produk (Saptana, 2019).

Manajemen merupakan proses memuat keputusan dari informasi-informasi dan pengalaman, untuk mempergunakan sumber daya yang dimiliki sehingga tujuan perusahaan secara objektif dapat tercapai. Dengan demikian, manajemen agribisnis, merupakan pengembangan fungsi dari sistem agribisnis yang bersifat dinamis, mengoordinasikan sumber daya pertanian dalam arti luas sehingga bisnis pertanian dapat memberikan manfaat dan keuntungan bagi pelaku-pelaku yang terlibat, mulai dari subsistem hulu sampai subsistem hilir (Ratna Winandi Asmarantaka, 2010).

Harga yang diterima petani pedagang hingga konsumen dipengaruhi oleh sistem pemasaran. Informasi harga yang diperoleh oleh petani tomat di Desa Sidera berbeda-beda yaitu berkisar

Rp1.000-2.500/kg. Para petani memperoleh informasi harga tomat secara umum hanya melalui antar sesama petani tomat di Desa Sidera informasi juga diperoleh dari para pedagang pengumpul yang berada di Desa Sidera. Perolehan harga tomat tertinggi yaitu Rp2.500/kg hanya diperoleh oleh petani tomat yang mempunyai modal. Petani dapat langsung menjual tomat baik di pedagang besar di Desa Sidera maupun pedagang pengumpul di Kota Palu.

Penduduk Desa Sidera banyak berprofesi sebagai pedagang pengumpul tengkulak. Berdasarkan informasi dari hasil observasi yang diperoleh salah satu cara yang dilakukan oleh petani di Desa Sidera untuk dapat berusahatani dan agar dapat memenuhi permintaan tomat yaitu dengan cara dimodali oleh para pedagang pengumpul tengkulak di Desa Sidera dengan kesepakatan hasil panen harus dijual dengan pedagang pengumpul tengkulak.

Modal yang diberikan oleh para pedagang pengumpul tengkulak membuat petani di Desa Sidera sebagian besar kesulitan dalam modal tidak dapat menentukan harga yang diterima jauh dari harga di pasaran karena informasi harga yang diperoleh yaitu harga yang diberikan oleh pedagang pengumpul tengkulak hanya berkisar Rp1.000-2.500/kg padahal harga normal tomat di pasaran berkisar Rp2.500-5.000/kg.

Fluktuasi harga tomat yang membuat harga naik turun, Fluktuasi pasokan disebabkan musim cuaca, dan preferensi petani yang akan bertani menyebabkan harga komoditas berubah dalam jangka waktu singkat akibat rantai pasokan yang tidak efisien. Kondisi sangat merugikan para pelaku usaha dan konsumen yang menggunakan tomat. Efisien rantai pasokan tercapai jika pengelolaan dan pengawasan yang saling berhubungan antara saluran distribusi secara kooperatif untuk kepentingan semua pihak yang terlibat dalam mengefisienkan penggunaan sumberdaya yang dapat mencapai tujuan kepuasan konsumen rantai pasokan. Kenaikan harga tomat disebabkan oleh

keadaan kondisi persediaan dan permintaan yang tidak seimbang. Ketika harga tomat meroket naik maka kondisi pasar saat itu

Model umum pada manajemen kapasitas produksi tomat dimulai dari perencanaan produksi (*production planning*) berdasarkan informasi permintaan atau peramalan permintaan (*demand forecasting*), dilanjutkan kelangkah produksi (*production*), serta menyalur (*dilevery*). Perencanaan produksi dilakukan mulai dari persediaan input, pembibitan pengolahan lahan, pemeliharaan, panen, pasca panen dan pemasaran serta keterlibatan lembaga keuangan konvensional yang berperan sebagai pemberi modal dan keterlibatannya dalam penentu harga. Manajemen kapasitas produk tomat di kabupaten majalengka merupakan suatu jaringan yang kompleks, karena akan melibatkan berbagai pelaku (Marina Ida, 2019).

Menurut Turban, Rainer, Porter (2004), terdapat 3 macam komponen rantai suplai, yaitu:

1. Rantai Suplai Hulu (Upstream supply chain) Bagian upstream (hulu) supply chain meliputi aktivitas dari suatu perusahaan manufaktur dengan para penyalurannya (yang mana dapat manufaktur, assembler, atau keduanya) dan koneksi mereka kepada para penyalur mereka (para penyalur second-trier). Hubungan para penyalur dapat diperluas kepada beberapa strata, semua jalan dari asal material (contohnya bijih tambang, pertumbuhan tanaman). Di dalam upstream supply chain, aktivitas yang utama adalah pengadaan.
2. Manajemen Rantai Suplai Internal (Internal supply chain management) Bagian dari internal supply chain meliputi semua proses pemasukan barang ke gudang yang digunakan dalam mentransformasikan masukan dari para penyalur ke dalam keluaran organisasi itu. Hal ini meluas dari waktu masukan masuk ke dalam organisasi. Di dalam rantai suplai internal, perhatian yang utama adalah

manajemen produksi, pabrikasi, dan pengendalian persediaan.

3. Segmen rantai pasok suplai hilir (Downstream supply chain segment) Downstream (arah muara) supply chain meliputi semua aktivitas yang melibatkan pengiriman produk kepada pelanggan akhir. Di dalam downstream supply chain, perhatian diarahkan pada distribusi, pergudangan, transportasi, dan after-sales-service. Dari produksi tomat terjadi kelangkaan pasokan tomat dari beberapa pemasok kepada pedagang pasar.

Menurut Hasyim (2012), kegunaan yang diciptakan oleh tataniaga:

1. Kegunaan tempat suatu kegiatan untuk mengubah nilai suatu barang menjadi lebih berguna karena telah terjadi proses pemindahan dari satu tempat ketempat lain.
2. Kegunaan bentuk kegiatan meningkat barang dengan cara mengubah bentuk menjadi barang lain yang lebih bermanfaat disebut kegunaan bentuk.
3. Kegunaan waktu kegiatan menambah kegunaan suatu barang karena adanya proses waktu atau perbedaan dalam waktu. Produk pertanian dihasilkan secara musiman sedangkan
4. konsumsinya sepanjang tahun, maka peranan penyimpanan antara musim panen adalah sangat penting.
5. Kegunaan milik kegiatan yang disebabkan oleh bertambah kegunaan suatu barang karena terjadi proses pemindahan pemilikan dari suatu pihak ke pihak lain disebut kegunaan milik,

Faktor yang menyebabkan kelangkaan tomat di pasar adalah rantai pasokan yang tidak efisien dari pemasok hingga konsumen. Jenis tomat adalah komoditas yang tingkat ketersediaan di pasaran tidak pasti sehingga menyebabkan harga komoditas jenis ini sangat sensitif oleh ketersediaan jumlah pasokan dan saluran pasokan yang ada (Elina Sihombing, 2018).

Pandemi Covid-19 sebagai dampak bencana non alam di Desa Sidera membuat pengalaman pahit yang mengingatkan bahwa pengelolaan resiko yaitu bagian penting pengembangan suatu strategi operasi dan rantai pasokan yang efektif. Sejumlah petani di Desa Sidera panen komoditas tomat meski di tengah pandemi Covid-19 yang hingga kini belum berakhir. Pandemi Covid-19 cukup membuat banyak orang mengalami dampak terutama daya beli menurun. Petani merasakan harga berbagai kebutuhan sehari-hari mengalami kenaikan. Bentuk pengaturan rantai pasok sangat perlu membutuhkan perhatian khusus. Pendekatan rantai pasokan komoditas tomat pasca pandemi Covid-19 di Desa Sidera diharapkan dapat memberikan gambaran ketersediaan pasokan tomat sebagai pertimbangan pengelolaan tomat bagi konsumen.

Menurut Raharja (2007), faktor-faktor yang dapat mengeser kurva permintaan:

a. Faktor Harga

Perubahan kurva permintaan berlaku apabila harga barang yang diminta semakin naik atau semakin menurun. Semakin rendah harga suatu barang semakin banyak permintaan. Semakin tinggi harga suatu barang semakin sedikit permintaan.

b. Faktor Bukan Harga

Kurva permintaan akan bergerak ke kanan apabila harga barang yang diminta menjadi semakin tinggi atau semakin menurun atau bergerak ke kiri apabila terdapat perubahan terhadap permintaan yang ditimbulkan bukan harga.

Berdasarkan latar belakang adapun rumusan masalah dalam penelitian ini :

1. Apakah permintaan komoditas tomat dapat dipenuhi oleh petani Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pasca pandemi Covid-19?
2. Bagaimana pola aliran rantai pasok komoditas tomat di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pasca pandemi Covid-19?

3. Bagaimana mekanisme rantai pasokan terkait aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan komoditas tomat di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pasca pandemi Covid-19?

4. Bagaimana tingkat efisiensi pasok komoditas tomat di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pascapandemi Covid-19?

Berdasarkan rumusan masalah adapun tujuan dalam penelitian ini :

1. permintaan komoditas tomat dapat dipenuhi oleh petani Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pasca pandemi Covid-19.
2. pola aliran rantai pasok komoditas tomat di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pasca pandemi Covid-19.
3. mekanisme rantai pasokan terkait dengan aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan komoditas tomat di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pasca pandemi Covid-19.
4. tingkat efisiensi pasok komoditas tomat di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi pascapandemi Covid-19

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) karena merupakan salah satu sentra produksi tomat di Sulawesi Tengah dan merupakan salah satu tempat yang terdampak pandemi Covid-19. Penelitian telah dilaksanakan pada Bulan Februari sampai Maret 2021.

Metode *snowball sampling* digunakan untuk menentukan sampel pedagang dengan mengikuti saluran pemasaran yang dilalui oleh komoditas tomat dari produsen, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir. Pengambilan dengan cara *snowball sampling* yaitu pengambilan sampel yang diawali dari kelompok kecil

diminta menunjukkan sehingga sampel bertambah besar (Sugiyono, 2008).

Dalam pengambilan sampel sebanyak 30 orang dari jumlah populasi sebesar 100 orang petani tomat, sebagai dasar pertimbangan bahwa 30 sampel yang diambil dapat mewakili populasi petani tomat yang ada di Desa Sidera Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi, adapun 3 responden terdiri dari 1 responden perdagangan pengumpul, 1 orang pedagang pengecer dan 1 orang konsumen.

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer yang bersumber dari wawancara langsung kepada petani tomat yang berada di Desa Sidera dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) sedangkan data sekunder yang bersumber dari studi literatur dan instansi terkait Badan Pusat Statistik (BPS, 2020).

**Analisis Data.** Penelitian ini menggunakan teknik deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menghasilkan data deskriptif berupa tertulis atau lisan yang dapat diamati. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis ketersediaan pasokan tomat mekanisme rantai pasok pola saluran rantai pasok dan aliran informasi tomat di Desa Sidera.

**Analisis Kuantitatif.** Deskriptif digunakan untuk menghasilkan penemuan yang dapat diperoleh dengan menggunakan prosedur statistik atau cara kuantifikasi.

Keterangan :

PS = Bagian harga tomat yang diterima produsen

Pf = Harga tomat produsen

Pr = Harga tomat konsumen

## 2. Marjin Pemasaran dan Resiko Profii Marjin

**Analisis Marjin Pemasaran.** Perbedaan harga ditingkat produsen dengan harga ditingkat konsumen.

Rumus perhitungan marjin pemasaran :

$$m_{ji} = P_{Si} - P_{bi}$$

$$m_{ji} = b_{ti} - \pi_i$$

$$\pi_i = m_{ji} - b_{ti}$$

Rumus total marjin pemasaran :

$$M_{ji} = \sum m_{ji}$$

$$M_{ji} = Pr - Pf$$

Penyebaran marjin pemasaran dapat dilihat berdasarkan persentase keuntungan terhadap biaya pemasaran (*Ratio Profit Margin*) pada masing-masing lembaga pemasaran.

**Rumus :**

$$RPM = \frac{\pi_i}{b_{ti}} \times 100\%$$

Keterangan :

$m_{ji}$  = Marjin pada lembaga pemasara tingkat ke-i

$M_{ji}$  = Total marjin pada satu saluran pemasaran

$P_{Si}$  = Harga jual pada lembaga pemasaran tingkat ke-i

$P_{bi}$  = Harga beli pada lembaga pemasaran tingkat ke-i

$b_{ti}$  = Biaya pemasaran lembaga pemasaran tingkat ke-i

$\pi_i$  = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i

Pr = Harga pada tingkat konsumen

Pf = Harga pada tingkat produsen

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kinerja rantai pasok merupakan salah satu evaluasi dalam suatu mata rantai yaitu mencakup seluruh anggota yang terlibat di dalam rantai pasok terdiri dari aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan (Yulita Siska Paramita, 2019). Mendefinisikan manajemen rantai pasok merupakan pengembangan lebih lanjut dari konsep tataniaga untuk memenuhi permintaan konsumen.

**Karakteristik Responden.** Penduduk di Desa Sidera berdasarkan jenis kelamin berjumlah 3.318 jiwa dengan jumlah rumah tangga sebanyak 1.403 rumah tangga rata-rata setiap rumah tangga memiliki 3-4 anggota keluarga. Jumlah penduduk laki-laki berjumlah 1.618 jiwa dan jumlah penduduk perempuan berjumlah 1.520 jiwa.

Penduduk di Desa Sidera dari 5 Dusun paling banyak pada Dusun 2 dan paling sedikit pada Dusun 5. penduduk

Desa Sidera berpendidikan SD sebesar 513 jiwa, SMA sebanyak 1.086 jiwa, SMA sebanyak 880 jiwa, Diploma (D1, D2, D3) sebanyak 27 jiwa, Sarjana (S1) sebanyak 150 jiwa dan Sarjana (S2) sebesar 2 jiwa. Penduduk Desa Sidera bekerja sebagai petani tanaman pangan 177 orang, petani tanaman perkebunan 150 orang, peternak 100 orang, pedagang saprodi 4 orang dan PNS 50 orang.

Umur seorang sangat berpengaruh terhadap kemampuan dan sikapnya dalam mengelola usahanya terutama mempengaruhi kemampuan fisik dan prestasi kerja secara fisik maupun mental responden yang berumur relatif muda mempunyai kemampuan fisik yang kuat dan semangat kerja yang relatif tinggi dibandingkan dengan responden yang berumur relatif tua. Umur dikelompokkan menjadi 2 kelompok penduduk umur 15-62 tahun sebagai kelompok produktif dan kelompok umur 65 tahun keatas sebagai penduduk yang tidak lagi produktif.

Tingkat umur responden yang terdiri dari petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, dan konsumen tergolong 33-38 tahun sebanyak 4 orang, umur 41-50 tahun sebanyak 10 orang dan umur 52-64 tahun sebanyak 15 orang, hal ini menunjukkan bahwa usia para pelaku rantai pasok tomat memiliki usia yang produktif dalam bekerja.

Tingkat pendidikan responden terdiri petani, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen tergolong dalam pendidikan mulai dari SD sebanyak 4 orang, SMP sebanyak 7 orang, SMA sebanyak 12 orang, dalam hal ini para pelaku rantai pasok tomat secara kuantitas dapat digolongkan mempunyai kemampuan lebih.

Jumlah tanggungan 2-2 orang sebanyak 9, sedangkan tanggungan 2-3 orang sebanyak 13 dan tanggungan 4-6 orang sebanyak 7 orang Hal tersebut menunjukkan semakin banyak tanggungan keluarga makin semakin banyak tanggungan di tentukan oleh banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggung jawab sebagai kepala keluarga.

**Identifikasi Lembaga Manajemen Rantai Pasok Komoditas Tomat Pasca Pandemi Covid-19 di Desa Sidera.** Petani lembaga pasokan tomat yang memiliki peranan yang besar dalam pemenuhan pasokan tomat pasca pandemi covid-19 di Desa Sidera. Petani yang menjadi responden merupakan penduduk Desa Sidera.

Saluran pemasaran merupakan suatu jaringan dari semua pihak yang terlibat dalam peroduk atau jasa dari produsen kepada konsumen (Levens, 2010)

Pedagang pengumpul salah satu lembaga dalam mata rantai pasok. Berdasarkan hasil wawancara hampir seluruh pedagang pengumpul tomat berhubungan langsung dengan petani Desa Sidera untuk membeli tomat dan dijual kembali kepada pedagang tingkat pengecer yang ada di pasar-pasar Kota Palu.

Pedagang pengecer pedagang yang membeli barang dalam jumlah kecil dari pedagang besar untuk kemudian langsung dijual kembali kepada konsumen.

**Aktivitas Lembaga Manajemen Rantai Pasok Komoditas Tomat Pasca Pandemi Covid-19 di Desa Sidera.** Petani lembaga pertama rantai pasok dalam penyampaian informasi tomat ke pedagang pengumpul. Aktivitas petani yaitu pengemasan, penjualan dan info pasar.

Rantai pasok adalah perubahan bahan mentah produk setengah jadi kemudian menjadi bahan jadi dan distribusi produk jadi ke pelanggannya. Rantai pasok sebagai seluruh rangkaian aktifitas yang berhubungan dengan aliran informasi barang dari tahapan bahan baku sampai ke pengguna akhir, begitupun dengan aliran informasinya (Tumbel Endrikco, 2006).

Pedagang pengumpul melakukan pembelian dan pengangkutan tomat dari petani secara langsung ke Pasar Inpres. Pedagang pengumpul melakukan bongkar muat dan mulai melakukan penjualan di Pasar Inpres pada pedagang pengecer. Pedagang pengecer yang berada di pasar Kota Palu membeli tomat dari Pasar Inpres. Pedagang pengumpul dalam membeli tomat

dari pengirim selalu mencari info harga pasar sebagai patokan untuk membeli tomat. Aktivitas pedagang pengumpul di pasar inpres mencakup penjualan, pembelian, pengangkutan, transportasi, pengemasan, sortasi dan info pasar.

Pedagang pengecer membeli tomat di Pasar Inpres dalam jumlah kecil pedagang pengecer sering membeli tomat ke petani secara langsung. Aktivitas pedagang pengecer melakukan penjualan, pembelian, pengangkutan, transportasi, pengemasan, sortasi dan info pasar.

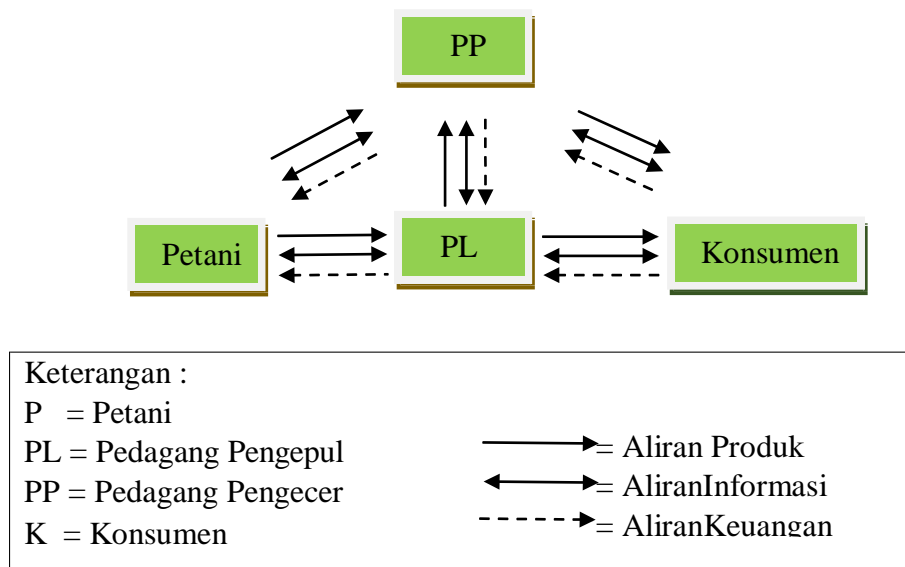
Sistem rantai pasok pada tomat pada manajemen kapasitas yang mewakili

keseluruhan proses produksi mulai dari kegiatan distribusi, pemasaran, hingga produk yang diinginkan sampai ketangan konsumen. Semakin panjang saluran distribusi/pemasaran maka efisiensi pada saluran distribusi/pemasaran semakin tidak tercapai. Hal ini disebabkan biaya yang dikeluarkan makin tinggi dan keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran akan makin banyak. Struktur distribusi sayuran dataran tinggi di Indonesia memiliki karakteristik rantai pasok yang berbeda-beda termasuk tomat (Ida Marina, 2019).

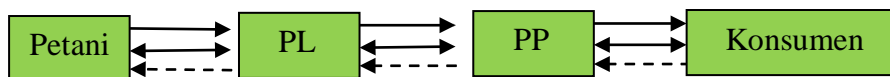
Tabel 1. Aktivitas Lembaga Manajemen Rantai Pasok Komoditas Tomat Pasca Pandemi Covid-19 di Desa Sidera

Lembaga Rantai Pasok			
No.	Aktivitas	Pedagang Pengumpul	Pedagang Pengecer
1.	Biaya Transportasi	70.000	25.000
2.	Biaya Pengangkutan	20.000	15.000
3.	Biaya Sortasi	15.000	10.000
4.	Biaya Pengemasan	25.000	15.000
		130.000	65.000

Sumber : Data Primer Diolah 2021.



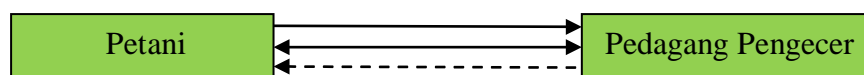
Gambar 1. Pola Distribusi dalam Manajemen Rantai Pasok Komoditas Tomat Pasca Pandemi Covid-19 di Desa Sidera.



Gambar 2. Aliran Produk, Keuangan dan Informasi Saluran I.

Keterangan :

- > = Aliran Produk
- ↔ = Aliran Informasi
- ←----- = Aliran Keuangan



Gambar 3. Aliran Produk, Keuangan dan Informasi Saluran II.

Keterangan :

- > = Aliran Produk
- ↔ = Aliran Informasi
- ←----- = Aliran Keuangan

**Saluran I : Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen**

**Aliran Produk.** Aliran produk saluran I petani Sidera pasca pandemi Covid-19 melakukan kegiatan produksi komoditas tomat kemudian dijual ke Pedagang Pengumpul dengan harga 5.000 per kg. Jumlah komoditas tomat yang dibeli pedagang pengumpul tergantung dari hasil panen petani kemudian pedagang pengumpul mengangkut hasil panen. Pedagang pengumpul mendistribusikan komoditas tomat kepada pedagang-pedagang pengecer dengan harga rata-rata 6.500 per kg, yang ada di salah satu pasar inpres Kota Palu konsumen akhir seharga 7.000 per kg.

**Aliran Keuangan.** Aliran keuangan saluran I komoditas tomat dari pedagang pengumpul kepada petani Sidera melakukan kegiatan produksi tomat kemudian pedagang pengecer kepada pedagang pengumpul dan konsumen kepada pedagang pengecer.

Mekanisme aliran keuangan ditekankan pada sistem transaksi pembayaran saluran I dilakukan secara tunai. Sistem transaksi pembayaran antar

pedagang besar dengan petani pada saat komoditas tomat diangkut oleh pedagang pengumpul kemudian antar pedagang pengecer dan pedagang pengumpul.

**Aliran Informasi.** Aliran informasi saluran I komoditas tomat informasi jumlah permintaan persediaan dan informasi harga serta informasi waktu. Pedagang pengumpul akan mengecek ketersediaan stok tomat melalui media komunikasi. Informasi harga disepakati antar petani dan pedagang pengumpul dengan melihat harga pasaran dan jumlah permintaan dari pedagang pengumpul serta persediaan dari petani. Informasi waktu melakukan pembelian komoditas tomat ditentukan petani kepada pedagang pengumpul.

**Saluran II : Petani – Pedagang Pengecer**

**Aliran Produk.** Aliran produk saluran II petani Sidera pasca pandemi Covid-19 melakukan kegiatan produksi komoditas tomat kemudian dijual ke pedagang pengecer yang datang langsung ke lokasi Petani. Jumlah komoditas tomat yang dibeli pedagang pengecer sesuai dengan hasil panen petani kemudian pedagang pengecer mengangkut hasil panen. Pedagang pengecer tomat dijual kepada masyarakat



umum dengan jumlah satuan kilogram di pasar-pasar tradisional Kota Palu.

**Aliran Keuangan.** Aliran keuangan saluran II komoditas tomat dari pedagang pengecer kepada petani Sidera melakukan kegiatan produksi tomat kemudian konsumen kepada pedagang pengecer. Mekanisme aliran keuangan ditekankan pada sistem transaksi pembayaran dan saluran II sistem transaksi pembayaran dilakukan secara tunai. Sistem transaksi pembayaran antar pedagang pengecer dengan petani pada saat komoditas tomat diangkut oleh pedagang pengecer.

**Aliran Informasi.** Aliran informasi saluran II komoditas tomat informasi jumlah permintaan persediaan dan informasi harga serta informasi waktu. Pedagang pengecer akan mengecek langsung jumlah stok persediaan tomat yang dimiliki. Informasi harga disepakati antar petani dan pedagang pengecer dengan melihat harga pasaran dan jumlah permintaan dari pedagang pengumpul serta persediaan dari petani. Informasi waktu melakukan pembelian komoditas tomat ditentukan petani dengan harga 5.000 per kg. dimana pedagang pengecer menjual kepada konsumen akhir dengan harga 7.000 per kg.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik kesimpulan. Tiga macam mekanisme aliran rantai pasok komoditas tomat pasca pandemic covid-19 di Desa Sidera:

1. Aliran produk mengalir dari petani ke pedagang pengumpul pedagang pengecer hingga sampai ke konsumen.
2. Aliran informasi terbagi menjadi dua yaitu aliran informasi yang terjadi diantara sesama petani dan aliran antara lembaga yang terjadi pada setiap mata rantai yang terlibat dalam rantai pasok.

3. Aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu yaitu konsumen langsung membayar ke pedagang pengecer, pedagang pengecer yang langsung membayar ke petani serta pedagang pengecer membayar ke pedagang pengumpul setelah barang habis, pedagang pengumpul membayar ke petani.

### Saran

1. Perlu penyesuaian dan motivasi untuk menghasilkan berbagai inovasi serta langkah nyata sebagai upaya mengatasi gangguan rantai pasok sebagai dampak dari pandemi Covid-19.
2. Demi mendapatkan pendapatan petani harus menambah fasilitas yang tetap terjaga dan harga tetap stabil. Sehingga harga benih dan pupuk berkurang dan mengurangi biaya produksi pertanian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Sulawesi Tengah. 2020. *Sulawesi Tengah Dalam Angka*. Publikasi Badan Pusat Statistik. Palu.
- Elina Sihombing. 2018. *Distribusi Rantai Pasok Tomat PT. Bimandiri Agro Sedaya di Wilayah Lembang Jawa Barat*. Program Studi Agribisnis. Jurusan Ekonomi dan Bisnis. Politeknik Negeri Lampung.
- Hasyim, Ali. Ibrahim. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Universitas Lampung. Bandar Lampung. Vol. 7 (4) : 501-505
- Ida Marina. 2019. *Model Kapasitas Produksi Tomat Disentra Produksi Kabupaten Majalengka*. Vol. 7 (1) : 189-192
- Levens M. 2010. *Marketing Defined, Explained, Applied*. International Edition. Pearson: Prentice Hall.
- Manurung Rahardja. 2007. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Microekonomi dan Macroekonomi)*. Edisi Revisi. Jakarta.
- Marina Ida. 2019. *Model Kapasitas Produksi Tomat Di Sentral Produksi Kabupaten Majalengka*. Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan. Vol. 7 (1) : 155-165.

- Notohadigoro, T., dan Johara. 2005. *Faktor Tanah dalam Pengembangan Hortikultura*. UGM Press. Yogyakarta.
- Ratna Winandi Asmarantaka. 2010. *Ruang Lingkup Manajemen Agribisnis*.
- Saptana. 2019. *Manajemen Rantai Pasok Produk Hortikultura Dan Unggas Pada Era New Normal*.
- Siska Paramita Yulita. 2019. *Analisis Rantai Pasok Tomat Di Kecamatan Sukau Kabupaten Lampung Barat*. Universitas Lampung. Vol. 7 (4) : 552-559
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Tuban, E., Rainer, Porter. 2004. Supply Chain Management. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. Vol. 16 (2) : 91-98.
- Tumbel Endrikco. 2016. *Pemilihan Jalur Trans Portasi Komoditas Tomat Pada Pedagang Di Pasar Tradisional Karombasan Manado*. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Vol. 16 (1) : 26-30.
- Yulita Siska Paramita. 2019. *Analisis Rantai Pasok Tomat di Kecamatan Sukau Kabupaten Lampung Barat*. Jurusan Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung. Vol. 7 (4) : 499-506.