

ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK BAWANG GORENG PALU

Analysis of Supply Chain Management of Palu fried onions

Nuriyanti¹⁾, Saharia Kassa²⁾, Arifuddin Lamusa²⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu,
e-mail : Nuriyantiyanti.Agribisnis12@gmail.com

²⁾ Staf Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu
e-mail :saharia_kassa@yahoo.com, e-mail :arif.lamusa@yahoo.com

ABSTRACT

This study aimed to determine the mechanism of supply chain management of Palu fried onions. It was research carried out in various places i.e. Soulowe village of Sigi Biromaru subdistrict, Abdul Rahman Saleh street of Palu, Kiranti street of Nunu village of Palu, Wombo Kalonggo village, and Masomba of Palu and conducted during July 2016. Respondents were 23 people consisted of 14 onion suppliers, two whole salers, one retailer, three manufacturers, and three customers. Data was analyzed descriptively. The analysis showed that: (1) the structure of the supply chain members were farmers - traders - industry - retailers/markets - consumer, where each chain has its own function; 2) the flow pattern of the supply chain of Palu fried onions had four channels: product channel flowing from farmers to end consumers, two-way information channel flowing from farmers and such marketing agents as collectors and retailers to consumers, fund channel flowing from consumers to retailers, industry, collector and farmers, and activity channel flowing from farmers to retailers/markets; (3) business partnership that has been well intertwined was a strategy for supply chain management of the Palu fried onion.

Keywords: Palu fried onions, and Supply chain management

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme manajemen rantai pasok bawang goreng Khas Palu. Penelitian dilaksanakan di beberapa tempat, yaitu di Desa Soulowe Kecamatan Sigi Biromaru, jalan Abdul Rahman Saleh, jalan Kiranti Kelurahan Nunu, Desa Wombo Kalonggo, dan Masomba, pada Bulan Juli 2016. Responden terdiri atas 23 orang, yaitu 14 orang *supplier* bawang merah VLP, 2 orang *wholesaler*, 1 orang *retail*, 3 orang *manufacture*, *customers* 3 orang. Analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif. Hasil analisis menunjukkan bahwa: (1) Jaringan anggota rantai pasok bawang goreng Khas Palu yaitu dari petani –pedagang pengumpul – industri – pedagang pengecer/pasar – konsumen, dimana tiap mata rantai tersebut mempunyai tugas masing-masing. (2) pola aliran rantai pasok bawang goreng Khas Palu ada 4 aliran yaitu aliran produk mengalir dari petani sampai ke konsumen akhir, aliran informasi mengalir dua arah dari petani dan pelaku pemasaran yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, lalu sampai ketangan konsumen, aliran dana mengalir dari konsumen, lalu ke pedagang pengecer, industri, pengumpul hingga ke petani, dan aliran aktivitas dilakukan dari petani sampai ke pedagang pengecer/pasar. (3) kemitraan usaha yang telah menjadi strategi manajemen rantai pasok bawang goreng Khas Palu terjalin secara baik.

Kata Kunci : Bawang Goreng Palu, Manajemen Rantai Pasok.

PENDAHULUAN

Pemerintah daerah telah memprogramkan pengembangan komoditi

bawang merah varietas lembah Palu (VLP), sehingga banyak petani mengusahakan komoditi tersebut terutama di Lembah Palu. Lembah Palu merupakan kawasan dataran

rendah yang beriklim kering dan curah hujan kurang dari 500 mm/tahun, sehingga cocok untuk pertumbuhan bawang merah VLP. Bawang merah VLP ini digunakan sebagai bahan baku industri pembuatan bawang goreng (Antara, 2011).

Pertanian yang merupakan motor penggerak bagi sektor-sektor lain sehingga dapat menunjang tujuan pembangunan pertanian, yaitu meningkatkan hasil mutu produksi, meningkatkan pendapatan, taraf hidup petani, memperluas lapangan kerja, kesempatan berusaha dalam mendorong pemerataan pembangunan perekonomian, pertumbuhan dinamika ekonomi pedesaan yang pada gilirannya akan memberikan peluang mensejahterakan kehidupan masyarakat secara lebih banyak khususnya di daerah pedesaan (Rahardi, dkk, 2004).

Bawang merah VLP yang diunggulkan Provinsi Sulawesi Tengah adalah jenis bawang goreng, yakni bawang merah VLP yang biasa juga disebut sebagai bawang batu dan sudah dikenal keunggulannya dari segi aroma serta tekstur yang khas sehingga banyak disukai konsumen, baik di nusantara maupun mancanegara. Bawang goreng jenis ini sering disebut juga bawang merah VLP, karena memang berasal dari Wilayah Lembah Palu. Lembah Palu termasuk ke dalam Wilayah Kota Palu, Kabupaten Donggala dan Kabupaten Sigi dengan wilayah seluas $\pm 52.000 \text{ km}^2$, dari tiga wilayah kabupaten dan kota inilah bawang merah VLP dihasilkan, sedangkan sentra produksi terletak di Kabupaten Sigi, Kecamatan Biromaru, Desa Bulupountu Jaya (Nur Alam, 2011).

Bawang goreng merupakan salah satu produk unggulan Sulawesi Tengah, bawang goreng Khas Palu merupakan bawang goreng yang sangat terkenal dengan aroma khasnya yang unik, cita rasanya yang special dan sangat renyah untuk dikonsumsi. Bawang goreng Khas Palu merupakan hasil olahan dari bawang merah VLP yang tidak ditemukan di wilayah lain, merupakan oleh-oleh kebanggaan Kota Palu dan Kabupaten Sigi.

Penerapan konsep SCM ini juga membuahkan hasil peningkatan efisiensi di bidang pertanian. Industri yang menggunakan bahan baku dari pertanian, konsep SCM ini dengan mudah dapat diterapkan. Proses produksi pertanian sendiri terutama di negara-negara berkembang penerapan konsep SCM ini seringkali menemukan beberapa tantangan dan kendala. Tantangan dan kendala tersebut adalah skala kepemilikan lahan yang sangat kecil, ketidaktahuan petani akan permintaan akhir konsumen, aliran informasi harga dan servis yang tidak menentu, serta kedudukan yang tidak sama dalam mata rantai proses produksi. Petani sebagai penanam/produsen juga sering kali hanya mempunyai kedudukan sebagai *pricetaker* saja, sedangkan penentu harga biasanya adalah pedagang pengumpul ataupun pedagang tingkat yang lebih besar (Lakollo, 2012).

Penerapan manajemen rantai pasok yang baik dan efisien mampu mewujudkan aktivitas rantai pasok bawang goreng Khas Palu yang mantap, responsive, dan berkesinambungan. Mengetahui rantai pasok bawang goreng Khas Palu, mampu memberikan solusi optimal untuk ketepatan produk, ketepatan tempat dan kebutuhan pasar. Penerapan konsep manajemen rantai pasok yang baik, diharapkan mampu meningkatkan daya saing yang tinggi bagi semua pihak di dalam rantai pasok bawang goreng Khas Palu.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti memandang perlu melakukan penelitian guna menganalisis manajemen rantai pasok bawang goreng yang berada di Kota Palu. Manajemen rantai pasok yang dimaksud merupakan suatu upaya jejaring usaha yang bekerja sama dan saling bergantung antara pelaku agribisnis, mulai dari produsen sampai ke konsumen. Terkait dengan upaya untuk memenuhi permintaan konsumen, bentuk pengaturan dalam manajemen rantai pasok bawang goreng Palu ini bertujuan untuk menguntungkan mata rantai yang terlibat, sehingga diperlukan sebuah pendekatan pada mekanisme manajemen rantai pasok.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui mekanisme manajemen rantai pasok bawang goreng Palu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di beberapa tempat, yaitu di Desa Soulowe Kecamatan Sigi Biromaru (wilayah pemasok bahan baku dan pedagang pengumpul), jalan Abdul Rahman Saleh (industri Mbok Sri), jalan Kiranti Kelurahan Nunu (industri Mustika Bawang), dan Desa Wombo Kalonggo (industri Nuranisa Tiga) dan Masomba (daerah pedagang pengecer). Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa bawang merah varietas lembah Palu sebagai bahan baku, banyak terdapat di wilayah tersebut, begitu pula dengan aktivitas pedagang maupun industri yang mengolah bawang merah varietas lembah Palu menjadi bawang goreng Khas Palu. Waktu pelaksanaan pada Bulan Juni sampai Juli 2016.

Penentuan responden dilakukan untuk petani secara sengaja (*purposive*). Responden yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 23 orang, diantaranya petanisebagai pemasok bahan baku bawang goreng Khas Palu sebanyak 14 orang yang berada di Desa Soulowe Kecamatan Sigi Biromaru, *wholesaler* yaitu pedagang pengumpul 2 orang berasal dari Desa Soulowe Kecamatan Sigi Biromaru, *retail* yaitu 1 orang pedagang pengecer yang berada di pasar masomba, *manufacture* yaitu industri pengolahan bawang goreng Khas Palu adalah industri Mbok Sri, Mustika Bawang dan usaha rumahan Nuranisa Tiga masing-masing 1 orang, dan *customers* yaitu konsumen sebanyak 3 orang yang melakukan transaksi di pasar Masomba 1 orang dan 2 orang di industri Mbok Sri dan Mustika Bawang. Penentuan responden pada pedagang pengumpul, pedagang pengecer, industri dan konsumen menggunakan metode *Snowball Sampling*.

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer

diperoleh dari observasi lapangan dan wawancara langsung dengan responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (*Questionnaire*), sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai instansi terkait dengan penelitian ini dan berbagai literatur sebagai pendukung dalam pembuatan skripsi ini.

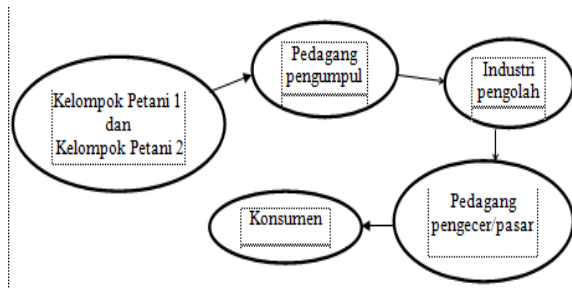
Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, yaitu dengan proses pencatatan untuk menggambarkan keadaan objek yang diteliti berdasarkan fakta di lapangan. Metode deskriptif analisis sistem menggambarkan atau melukiskan secara sistematis, aktual dan akurat, dari hasil penelitian.

Menurut Widodo dan Mukhtar (2000), penelitian deskriptif kebanyakan tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, melainkan lebih pada menggambarkan apa adanya suatu gejala, variabel, atau keadaan. Namun demikian, tidak berarti semua penelitian deskriptif tidak menggunakan hipotesis. Penggunaan hipotesis dalam penelitian deskriptif bukan dimaksudkan untuk diujimelainkan bagaimana berusaha menemukan sesuatu yang berarti sebagai alternatif dalam mengatasi masalah penelitian melalui prosedur ilmiah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Mekanisme Manajemen Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu. Adapun tahap yang perlu dilakukan dalam mengetahui mekanisme manajemen rantai pasok ialah sebagai berikut : struktur anggota dari rantai pasok, pola aliran rantai pasok, manajemen rantai pasok melalui strategi kemitraan usaha, dan kunci sukses (*Key Success*).

Jaringan Anggota dari Rantai Pasok. Struktur anggota jaringan rantai pasok pada industri bawang goreng Khas Palu digambarkan pada gambar 1 yang terdiri atas petani, pedagang pengumpul, pedangan pengecer/pasar, industri pengolah bawang goreng Khas Palu dan konsumen, jelasnya terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Jaringan Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu

Berdasarkan jaringan pelaku rantai pasok bawang goreng Khas Palu yaitu sebagai berikut:

1. Rantai Petani

Petani merupakan produsen komoditas hortikultura yang bertanggung jawab terhadap proses produksi bahan baku bawang goreng Khas Palu, yang berada di Desa Soulowe. Hasil panen yang diperoleh petani bawang merah VLP akan di distribusikan ke mata rantai lainnya. Petani sama perannya dengan pedagang pengumpul yang juga berperan dalam mengumpulkan hasil panen bawang merah VLP dan memasoknya ke pedagang lain atau ke industri pengolah bawang goreng Khas Palu.

2. Rantai Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul membeli bawang dari berbagai sentra produksi kemudian dikumpulkan dan dijual ke pedagang pengecer atau langsung ke industri pengolah bawang goreng Khas Palu. Pedagang pengumpul tersebut berlokasi di Desa Soulowe.

3. Rantai Industri Pengolahan

Industri pengolahan bawang goreng Khas Palu di dalam penelitian ini terdapat 3 tempat industri pengolahan yaitu berada di Desa Wombo Kalonggo dengan nama Industri rumahan Nuranisa Tiga, Industri Hj Mbok Sri yang berada di jalan Abdurahman Saleh, dan Industri Mustika Bawang yang berada di jalan Nunu. Industri pengolahan ini tidak menggunakan banyak mata rantai karena ke tiga industri ini langsung membeli bahan baku ke pedagang

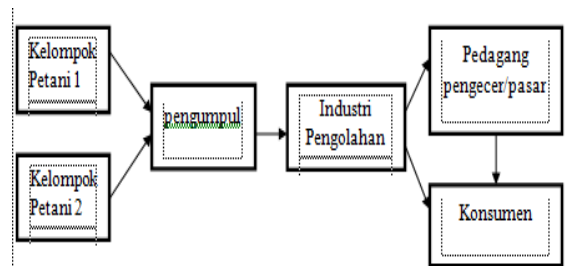
pengumpul atau pedagang pengumpul sendiri yang datang membawa bahan bakunya ke industri. Industri Hj Mbok Sri dan Industri Mustika Bawang menjual hasil olahan bawang gorengnya langsung ke konsumen, dan industri rumahan Nuranisa Tiga menjual hasil olahan bawang gorengnya ke Pasar Masomba. Peran industri yaitu mengolah bawang mentah menjadi bawang goreng yang siap saji dan didalamnya terdapat nilai tambah.

4. Rantai Pedagang Pengecer/Pasar

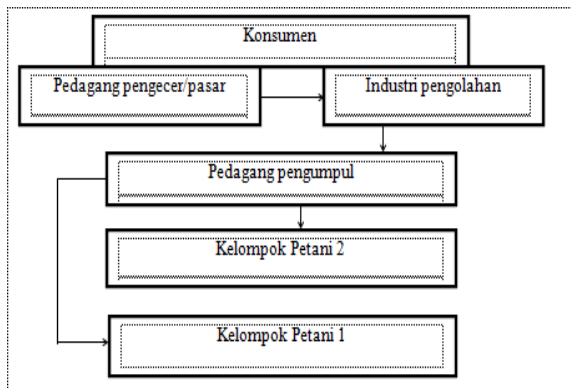
Pedagang pengecer merupakan pedagang yang membeli hasil panen bawang ke pedagang pengumpul atau membeli hasil olahan bawang goreng Khas Palu langsung di tempat pengolahannya. Pada penelitian ini pedagang pengecer langsung membeli bawang yang sudah diolah menjadi bawang goreng Khas Palu. Pedagang pengecer membeli langsung mendatangi tempat pengolahan bawang goreng tersebut yang berlokasi di desa Wombo Kalonggo, dan di jualnya di pasar Masomba. Peran pedagang pengecer yaitu sebagai penghubung antara industri dan konsumen, karena pedagang pengecer menjual langsung bawang goreng hasil olahan industri ke konsumen akhir.

5. Rantai Konsumen

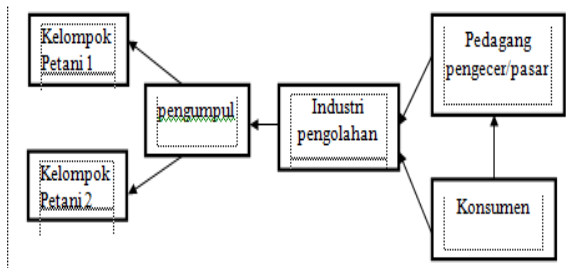
Konsumen merupakan rantai pasok terakhir, dan produk yang dikonsumsi yaitu bawang goreng yang sudah di olah menjadi bawang goreng Khas Palu. Hal yang perlu di ingat yaitu semua proses pembiayaan berasal dari pembayaran konsumen terhadap produk yang di beli.



Gambar 2. Aliran Produk Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu



Gambar 3. Aliran Informasi Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu.



Gambar 4. Aliran Dana Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu

Pola Aliran Rantai Pasok Bawang Goreng Palu.

1. Aliran Produk

Aliran rantai pasok bawang goreng palu di lakukan oleh petani/produsen yang berada di Desa Soulowe, pedagang pengumpul yang berada di Desa Soulowe, industri pengolahan yang berada di Desa Wombo Kalonggo, jalan Abdurahman Saleh dan jalan kiranti kelurahan Nunu, pedagang pengecer/pasar yang berada di Pasar Masomba Kota Palu dan konsumen, terlihat pada Gambar 2.

Pedagang pengumpul membeli hasil panen dari petani dengan volume panen sebanyak 400-1000 kg untuk kelompok petani 1 dilihat dari banyaknya hasil panen petani terhadap bawang dan 2000 kg untuk kelompok petani 2, yang selanjutnya di jual ke industri pengolah bawang goreng Khas Palu dan menghantarkan hasil olahan bawang gorengnya ke pedagang pengecer /pasar ke konsumen, selain ke pedagang pengecer/pasar industri pengolahan menjualnya langsung ke tangan konsumen.

2. Aliran Informasi

Informasi yang dibutuhkan petani adalah harga pembelian oleh pedagang untuk setiap pembelian hasil panen bawang dan jumlah yang diperlukan. Petani mencari informasi dari berbagai sumber dengan memanfaatkan jasa dari media massa, mengikuti rapat di kantor Pertanian dan para pedagang.

Informasi yang harus pedagang pengumpul ketahui adalah harga pembelian di tingkat petani, lokasi lahan petani yang akan dipanen, dan perkiraan jumlah yang akan petani jual. Pedagang mencari informasi dari berbagai sumber dengan memanfaatkan jasa dari media massa, dan sesama pedagang atau pasar.

Informasi yang diketahui konsumen adalah harga penjualan produk di pedagang pengecer/pasar dan di industri. Konsumen mencari informasi pada saat berbelanja kepasar, menanyakan kepada tetangga dan media iklan. Pada dasarnya informasi tentang harga untuk tiap jenis produk bawang goreng Khas Palu di ketahui oleh konsumen secara terbuka pada saat transaksi di pasar/industri. Keterkaitan aliran informasi terangkum dalam Gambar 3.

3. Aliran Dana

Perputaran dana yang terjadi dalam usaha agribisnis bawang goreng Khas Palu ini cukup besar. Demikian pula dengan pemasarannya memerlukan dana pembelian yang cukup besar, terutama apabila terjadi panen yang bersamaan. Aliran dana dimulai dari konsumen, pedagang pengecer/pasar, industri, pedagang pengumpul sampai ke petani bawang, terlihat pada Gambar 4.

Aliran dana mengalir dari konsumen ke pedagang pengecer, industri pengolahan, pedagang pengumpul, hingga sampai ke petani bawang. (a) Di tingkat petani, biaya produksi yang dikeluarkan oleh kelompok petani 1 mencapai Rp 7.500.000, dalam masing-masing petani memiliki luas lahan $\frac{1}{4}$ ha per musim tanam dengan komposisi Rp. 30.000 untuk 1 orang upah tenaga kerja/setengah hari, biaya garapan Rp. 200.000 untuk masing-masing petani,

Rp. 180.000 untuk biaya pembelian Pupuk dan Obat Hama untuk masing-masing petani, dan terdapat 1 petani yang hanya menyewa lahan dengan luas $\frac{1}{4}$ dengan biaya sewa Rp. 800.000 per musim tanam, tidak ada upah untuk pembelian bibit karena petani menghasilkan bibit sendiri diambil dari sebagian hasil panen, begitu juga dengan biaya transportasi tidak ada biaya yang dikeluarkan petani untuk transportasi karena mereka menjual hasil panen bawangnya ke pedagang yang bertempat di Desa Soulowe Biromaru juga. Kelompok Petani 2 memiliki biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp. 7.000.000, dalam masing-masing petani memiliki luas lahan $\frac{1}{4}$ ha dalam satu kali musim tanam dengan komposisi Rp. 30.000 untuk 1 orang upah tenaga kerja per setengah hari, biaya garapan Rp.200.000 untuk masing-masing petani, biaya pupuk dan obat hama Rp.180.000, dan tidak ada upah untuk pembelian bibit karena petani menghasilkan bibit sendiri diambil dari sebagian hasil panen, begitu juga dengan biaya transportasi tidak ada biaya yang dikeluarkan petani untuk transportasi karena mereka menjual hasil panen bawangnya ke pedagang yang bertempat di Desa Soulowe Biromaru juga. Kelompok Petani 1 memenuhi kebutuhan modalnya dengan menggunakan modal sendiri, dan Kelompok petani 2 memenuhi kebutuhan modalnya dengan menggunakan modal sendiri, atau pinjaman ke pedagang dengan ada perjanjian pemotongan harga pada saat panen.

Harga pembelian dari petani oleh pedagang pengumpul ditentukan setiap waktu atas dasar harga yang terjadi di pasar, karena disebabkan musim penghujan maka risiko kegagalan panen cukup besar, sehingga pasokan menjadi berkurang. Penentuan harga disesuaikan dengan kelas mutu bawang yang akan dijual setelah bawang siap diangkut. Pembayaran dilakukan oleh pedagang pengumpul secara tunai apabila dalam volume kecil (kurang dari 1 ton). (b) Tingkat pedagang pengumpul melakukan pembelian bawang kepada petani dengan harga Rp. 25.000 per kg atau

Rp. 180.000 per bembeng (1 bembeng 200 ikat), yang mempunyai hasil panen dalam volume kecil dan tersebar di beberapa tempat. Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah ongkos pembersihan bawang dari daun dan akar dengan pemotongan harga yang disepakati untuk pembayaran kepada tenaga kerja dengan upah Rp. 40.000 per karung, tidak ada biaya angkut dari lokasi panen untuk di bawa ketempat penyimpanan karena petani sendiri yang datang membawa hasil panennya ke pedagang dan ongkos muat berkisar Rp. 200.000 sampai ke industri pengolahan. Selama proses distribusi, hampir tidak ada susut karena bawang langsung segera di bawa ke tempat penyimpanan atau langsung ke industri yang memesan bawang untuk di olah menjadi bawang goreng Khas Palu. Modal untuk membeli bawang biasanya menggunakan modal sendiri atau juga memperoleh pinjaman dari bank. (c) Tingkat industri/pengolahan membeli bawang ke pedagang pengumpul dengan kualitas tertentu dengan jumlah relative besar untuk di olah menjadi bawang goreng Khas Palu, modal yang digunakan untuk membayar para pedagang pengumpul berasal dari modal sendiri dan pembayaran atas bawang goreng Khas Palu di peroleh secara tunai dari pembeli/konsumen. (d) Tingkat pedagang pengecer/pasar membeli bawang goreng Khas Palu kepada industri yang mengolah bawang goreng Khas Palu dengan volume pembelian yang cukup besar yaitu sebesar Rp. 9.000.000 per 100kg. Biaya yang di keluarkan oleh pedagang pengecer/pasar adalah pengemasan ulang dengan jumlah sebesar Rp. 100.000. Modal yang digunakan oleh pedagang pengecer/pasar adalah modal sendiri dan pembayaran atas bawang goreng Khas Palu di peroleh secara tunai dari pembeli/konsumen.

4. Aliran Aktivitas

Aliran aktivitas yang dimaksud adalah kegiatan yang mendukung kelancaran rantai pasok hingga menjangkau konsumen dengan penekanan pada aspek mutu dan harga. Masing-masing pihak yang

tergabung dalam rantai pasok melakukan kegiatan yang berbeda-beda. Petani /produsen memiliki peran dalam mengelola usaha bawangnya hingga menghasilkan umbi bawang yang mempunyai mutu sesuai dengan permintaan pasar, melakukan pemanenan, pembersihan di lahan. Pedagang pengumpul mempunyai peran untuk memberikan informasi berupa harga pasar, mengangkut hasil panen dari lahan petani, memasarkan produk. Pada Gambar 5 dapat dilihat tentang aliran aktivitas rantai pasok bawang goreng Khas Palu.

Manfaat Pada Sistem Manajemen Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu.

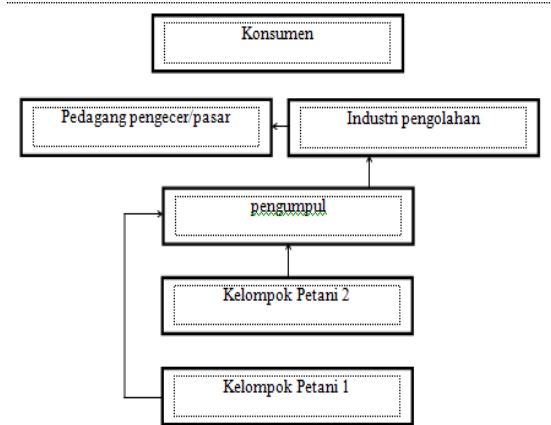
Manajemen rantai pasok digunakan untuk memberikan manfaat bagi semua elemen yang terlibat di dalam rantai pasok dan manfaat jangka panjang untuk semua yang terlibat dalam rantai pasok melalui kerjasama dan berbagai informasi. Manfaat yang didapatkan oleh pelaku yang terlibat di dalam manajemen rantai pasok bawang goreng Khas Palu adalah sebagai berikut :

1. Petani Bawang Merah Varietas Lembah Palu

Manfaat yang diperoleh petani bawang merah VLP dengan terlibat di dalam manajemen rantai pasok bawang goreng Khas Palu adalah selalu ada pedagang pengumpul untuk mengambil produksi bawang merah VLP saat musim panen tiba jadi kedua kelompok petani ini tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan bawangnya, dan adanya kepastian harga yang diperoleh. Harga bawang yang dijual kepada pedagang pengumpul di Desa Soulowe Biromaru seharga Rp. 25.000 perkg.

2. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul memperoleh manfaat yaitu adanya efisiensi penjualan serta pemesanan bawang merah VLP, dan adanya kerjasama bersama industri Hj. Mbok Sri, industri Mustika Bawang, dan industri Nuranisa Tiga, pedagang pengumpul membawa bawangnya ke industri yang dituju.



Gambar 5. Aliran Aktivitas Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu.

3. Industri

Manajemen rantai pasok memberikan manfaat kepada industri Hj. Mbok Sri, industri Mustika Bawang dan Nuranisa Tiga yaitu dengan melakukan kontrol sekaligus dapat meningkatkan efektifitas dan efisien dari proses bisnis yang berjalan. Kontrol yang di maksud ialah untuk memastikan produk atau barang sampai ketangan konsumen tepat waktu, dan adanya efisiensi waktu maka dapat menghemat biaya produksi. Manfaat lain yang didapat oleh ke 3 industri antara lain yaitu kepuasan pelanggan, meningkatkan pendapatan, peningkatan laba, dan industri yang semakin besar.

4. Pedagang pengecer

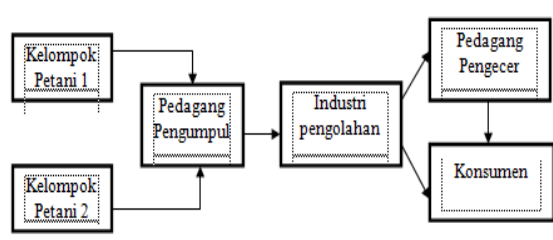
Pedagang pengecer memperoleh manfaat dari manajemen rantai pasok yang efisien yaitu berupa jaminan pasokkan barang seperti bawang goreng selalu ada da harga untuk konsumen selalu terkelola dengan baik. Pedagang pengecer dapat dengan mudah menghubungi industri Nuranisa Tiga yang berada di Desa Wombo Kalonggo untuk pemesanan bawang goreng kembali apa bila bawang goreng yang dijual telah habis.

5. Konsumen

Manfaat yang di dapat konsumen dengan adanya manajemen rantai pasok adalah produk bawang goreng Khas Palu yang mudah diperoleh dari industri ataupun

dari pedagang pengecer/pasar. Konsumen menjadi puas akan produk yang selalu ada dan mudah didapatkan karena persediaan produk bawang goreng Khas Palu yang selalu tersedia di industri maupun pasar.

Manajemen Rantai Pasok Bawang Goreng Palu Melalui Strategi Kemitraan Usaha. Petani/produsen bawang merah VLP dan pengumpul merupakan mitra bagi Industri dan pedagang pengecer. Dalam penelitian ini, pedagang pengecer yang berlokasi di jalan Masomba bermitra kepada industri Nuranisa Tiga yang berlokasi di Desa Wombo Kalonggo, karena pedagang pengumpul desa Wombo Kalonggo membeli bawang merah VLP dari petani dan langsung diolahnya menjadi bawang goreng. Sedangkan pedagang pengumpul desa Soulowe Biromaru membeli bawang merah VLP dari petani dan di salurkan atau dijualnya ke industri yaitu industri Hj. Mbok Sri dan Industri Mustika Bawang, kemudian ke2 industri ini mengolah bawang merah VLP menjadi bawang goreng Khas Palu lalu dijual langsung ke konsumen akhir. Kemitraan usaha ini berguna bagi Industri pengolah bawang goreng Khas Palu dan pedagang pengecer, karena industri dan pengecer tidak perlu menyediakan bahan baku sendiri atau berkebutuhan untuk menghasilkan bahan baku bawang goreng Khas Palu cukup dengan bermitra usaha dengan petani/produsen dan pengumpul. Tidak ada perjanjian tertulis dalam hubungan kemitraan ini, namun hanya memperkuat hubungan secara moral dan sosial, yang didalamnya terdapat kepercayaan, ketergantungan dan saling menguntungkan satu sama lain.



Gambar 6. Kemitraan Usaha Rantai Pasok Bawang Goreng Khas Palu.

Dalam penelitian ini petani dan pedagang menjalin kemitraan dengan bentuk permodalan modal, dimana petani meminta modal untuk mengolah usahatani ke pedagang dengan perjanjian pemotongan harga jual pada bawang, dan industri juga menjalin kemitraan bersama pedagang dengan permintaan ukuran bawang yang dijual.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan.

Berdasarkan hasil analisis, maka disimpulkan bahwa analisis mekanisme rantai pasok bawang goreng Khas Palu terdiri dari struktur rantai pasok bawang goreng Khas Palu yaitu dari rantai 1 : Petani — rantai 2 : pedagang pengumpul— rantai 3 : industri — rantai 4 : pengecer/pasar — rantai 5 : konsumen, dimana ke-5 mata rantai tersebut mempunyai tugas masing-masing. Pola aliran rantai pasok bawang goreng Khas Palu ada 4 aliran yang harus dikelola dengan baik yaitu, (a) aliran produk mengalir dari petani sampai ke konsumen akhir, (b) aliran informasi mengalir dua arah dari petani dan pelaku perdagangan sampai ke konsumen, (c) aliran dana mengalir dari konsumen, lalu ke pedagang pengecer, industri, pengumpul hingga ke petani, dan (d) aliran aktivitas dilakukan dari petani sampai ke pedagang pengecer/pasar. Kemitraan usaha telah menjadi strategi manajemen rantai pasok yang sangat penting karena, untuk meningkatkan efisiensi dalam keseluruhan rantai pasok bawang goreng Khas Palu dapat terjalin secara baik bila saling membutuhkan, memperkuat dan saling menguntungkan, seperti petani/produsen bawang merah VLP dan pengumpul merupakan mitra bagi industri, karena industri tidak perlu berkebutuhan untuk mendapatkan bahan baku bawang goreng.

Saran.

Berdasarkan kesimpulan maka diharapkan kepada komponen rantai pasok

agar menggunakan pola aliran rantai pasok yaitu aliran produk, informasi, dan aliran aktivitas. Saran lain juga diharapkan kepada industri untuk membangun kemitraan usaha bersama petani dan para pedagang guna meningkatkan efisiensi pada keseluruhan rantai pasok, secara baik dan saling menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Antara, M. 2011. *Analisis Titik Pulang Pokok Usaha Bawang Goreng (Studi Kasus pada UD. Sri Rejeki di Kota Palu)*. J. agroland Vol. 18 (2) hal.134-142.
- Lokollo, E.M., 2012. *Supply Chain Management (SCM) atau Manajemen Rantai Pasok*. IPB Press, Bogor.
- Nur Alam, M. 2011. *Strategi Penyediaan Benih Bawang Merah Lembah Palu Di Desa Bulupountu Jaya Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi*. J. Agroland Vol. 18(2) hal:134-142.
- Rahardi, Roni Palungkun, Asiani Budianti,. 2004. *Agribisnis Tanaman Sayuran*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Widodo, E. dan Mukhtar, 2000. *Penelitian Deskriptif*. Sumber: <http://nurfatimahdaulay18.blogspot.co.id>. Di akses pada tanggal 25 februari 2016