

## JURNAL PEMBANGUNAN AGRIBISNIS

(Journal of Agribusiness Development)

Website : <http://jurnal.faperta.untad.ac.id/index.php/jpa>

### MANAJEMEN RANTAI PASOK BAWANG GORENG PADA INDUSTRI SAL-HAN DI KOTA PALU

#### Supply Chain Management of Fried Onion at Sal-Han Industry in Palu City

Moh Rifaldi<sup>1)</sup>, Arifuddin Lamusa<sup>2)</sup>, Shintami R. Malik<sup>2)</sup>

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

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

e-mail : rifaldilatif97@gmail.com, [arif.lamusa@yahoo.com](mailto:arif.lamusa@yahoo.com) dan e-mail : shintami978@gmail.com.

#### ABSTRACT

This study aims to determine the mechanism of the fried onion supply chain in the sal-han industry in the city of palu. This research was carried out in small and medium-size industries sal-han on street Sis Aljufri no. 48 Palu Cities, from March to May 2020. The respondents consisted of 10 people, namely 4 farmers, 3 traders, 1 industrial owner, and 2 consumers. Data analysis used with qualitative method analysis. The results of the analysis show that (1) The supply chain network in the Sal-Han industry is starting from farmers – collectors – industry – consumers, where each link in the chain has its own task. (2) There are 3 flow patterns in the supply chain of the sal-han industry, namely the flow of products flowing from farmers to the final consumer, the flow of information flowing from two directions from farmers and collectors, the industry and then into the hands of consumers, financial flows flow from consumers to industry, collectors to farmers.

**Keywords:** Supply Chain, Management, Fried Onion Sal-Han Industri.

#### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme manajemen rantai pasok bawang goreng pada industri Sal-Han di Kota Palu. Penelitian ini dilaksanakan pada Industri Kecil Menengah Sal-Han di Jalan Sis Aljufri No. 48 Kota Palu, pada bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2020. Responden terdiri atas 10 orang, yaitu 4 petani, 3 pedagang pengumpul, 1 pemilik industri dan 2 orang konsumen. Analisis data yang digunakan dengan analisis metode kualitatif. Hasil analisis menunjukkan bahwa: (1) Jaringan rantai pasok pada industri Sal-Han yaitu mulai dari petani-pedagang pengumpul-industri-konsumen dimana setiap mata rantai tersebut mempunyai tugas masing-masing. (2) pola aliran rantai pasok industri Sal-Han ada 3 aliran yaitu aliran produk mengalir dari petani sampai ke konsumen akhir, aliran informasi mengalir dua arah dari petani dan pedagang pengumpul, industri lalu sampai ketangan konsumen, aliran keuangan mengalir dari konsumen lalu industri, pedagang pengumpul hingga petani.

**Kata Kunci:** Rantai Pasok, Manajemen, Bawang Goreng Industri Sal-Han.

## PENDAHULUAN

Pertanian merupakan salah satu sektor yang memiliki peran dalam perekonomian Indonesia terutama dalam pembentukan produk domestik bruto (PDB). Hortikultura sebagai salah satu subsektor pertanian, menempati urutan kedua setelah pangan dalam struktur pembentukan PDB sektor pertanian, subsektor hortikultura memperlihatkan kecenderungan yang terus meningkat terhadap pembentukan PDB terutama produksi sayuran. Tanaman sayuran adalah jenis komoditi yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan berperan penting dalam pemenuhan berbagai kebutuhan keluarga petani. Hal ini dapat ditunjukkan dengan beberapa fenomena diantaranya adalah tanaman sayur-sayuran berumur relatif pendek sehingga dapat cepat menghasilkan, dapat diusahakan dengan mudah hanya menggunakan teknologi sederhana, dan hasil produksi sayur-sayuran cepat terserap pasar karena merupakan salah satu komoditas sayuran yang telah lama dibudidayakan adalah bawang merah. Bawang merah termasuk dalam kelompok rempah tidak berdistribusi yang berfungsi sebagai bumbu penyedap makanan serta bahan obat tradisional (T. Hani, 2011).

Bawang merah varietas lembah Palu (VLP) yang di unggulkan Provinsi Sulawesi Tengah adalah jenis bawang goreng, yakni bawang merah varietas lembah Palu (VLP) yang bisa juga disebut sebagai bawang batu dan sudah di kenal keunggulan 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 varietas lembah Palu (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 Sigi, Kecamatan Biromaru, Desa Bulupontu Jaya (Alam, 2011).

Pemerintah daerah telah memprogramkan pengembangan komoditi

bawang merah varietas lembah Palu (*Allium wakegi araki*), 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 varietas lembah Palu (VLP). Bawang merah varietas lembah Palu (VLP) ini di gunakan sebagai bahan baku industri pembuatan bawang goreng (Antara, 2011).

Produk bawang goreng Lembah Palu atau yang dikenal dengan nama bawang goreng asal Sulawesi Tengah telah dikenal luas karena karena memiliki rasa, tekstur dan aroma yang khas serta tahan dalam penyimpanan (Maskar, dkk, 2003).

Manajemen rantai pasokan sebagai proses bisnis dari pengguna akhir melalui pemasok yang memberikan produk, jasa, informasi, dan bahkan peningkatan nilai untuk konsumen dan karyawan. Melalui rantai pasokan, perusahaan dapat membangun kerjasama melalui penciptaan jaringan kerja yang terkoordinasi dalam penyediaan barang maupun jasa bagi konsumen secara efisien. Salah satu hal terpenting dalam manajemen rantai pasokan adalah saling berbagi informasi, oleh karena itu dalam aliran material, arus kas, dan aliran informasi merupakan keseluruhan elemen dalam rantai pasokan yang perlu diintegrasikan (Anatan Dkk, 2008).

(Tuban dkk, 2008) *supply chain* adalah aliran material, informasi, uang dan jasa dari pemasok bahan baku melalui pabrik dan gudang ke konsumen akhir. Sebuah *supply chain* juga mencakup organisasi dan proses yang menghasilkan dan mengirim produk, informasi dan layanan untuk konsumen akhir.

Menurut Cheny (2004), perusahaan melakukan berbagai inisiatif dan pendekatan untuk membahas berbagai isu yang terkait dengan rantai pasokan yaitu strategi pembelian, manajemen pemasokan, logistik integrasi, dan penyediaa jaringan koordinasi.

Data dari DISPERINDAKOP (2018)

menjelaskan Industri Sal-Han menjadi salah satu industri yang memproduksi bawang goreng dengan kapasitas produksi yang cukup besar sehingga bisa masuk dalam daftar 10 industri yang memiliki kapasitas produksi yang cukup besar. Meskipun harga bahan baku di bulan tertentu sewaktu-waktu mengalami kenaikan, industri Sal-Han tetap konsisten untuk menambah jumlah produksinya karena terus bertambahnya permintaan dari konsumen. Industri Sal-Han juga sudah bekerjasama dengan beberapa pedagang pengumpul yang ingin menjual bahan baku bawang goreng, adapun permintaan dari pemilik industri Sal-Han yaitu pedagang pengumpul tidak boleh mengambil keuntungan yang terlalu besar, namun masih ada beberapa pedagang pengumpul yang tetap memainkan harga pasaran bawang goreng.

Industri Sal-Han merupakan salah satu industri bawang goreng di Kota Palu. Usaha ini di dirikan oleh Bapak Fauzi Salim Bakaramah dan Ibu Ragwan Al Idrus. Menurut keterangan pemilik industri Sal-Han bahwa ada kendala yang di dapatkan dalam alur pasokan bawang goreng yaitu adanya beberapa pedagang pengumpul yang memainkan harga pasaran bawang goreng sehingga membuat pemilik industri kesulitan dalam memperoleh harga bawang goreng yang di inginkan, terlebih pada saat musim paceklik. Sehingga penulis mengambil judul penelitian manajemen rantai pasok bawang goreng pada industri Sal-Han di Kota Palu.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui mekanisme manajemen rantai pada pasok industri Sal-Han di Kota Palu.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan pada Industri Kecil Menengah Sal-Han di Jalan Sis Aljufri No. 48 Kota Palu. Penentuan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*Purposive*) untuk mengetahui mekanisme rantai pasok pada IKM Sal-Han dengan pertimbangan bahwa industri tersebut adalah salah satu Industri pengolah hasil pertanian yang salah satu produknya

adalah Bawang Goreng. Penelitian ini dilaksanakan akan dilakukan bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2020.

Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*). Responden yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 10 orang, diantaranya petani Bawang goreng sebanyak 2 orang yang berada di Desa Simoro Kecamatan Gumbasa Kabupaten Sigi, 2 orang berada di Desa Bulupountu Jaya Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi, dan 3 orang pedagang pengumpul. responden selanjutnya 1 orang adalah pemilik industri Sal-Han yang bertempat di Jalan Sis Aljufri No. 48 Kota Palu, serta konsumen Akhir sebanyak 2 orang. Penentuan responden pada pedagang pengumpul, pedagang pengecer, konsumen Akhir menggunakan metode *Snowball Sampling*.

Metode *snowball sampling* digunakan untuk menentukan sampel dengan mengikuti saluran pemasaran yang dilalui oleh komoditas yakni bawang goreng dari produsen, hingga pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, sampai konsumen akhir.

Pengambilan dengan cara *snowball sampling* adalah pengambilan sampel yang diawali dari kelompok kecil yang selanjutnya kelompok kecil tersebut diminta menunjukkan sampel berikutnya dan seterusnya sehingga sampel tersebut bertambah besar seperti bola salju (Sugiyono, 2008).

Data yang akan diperoleh dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari lapangan dengan melakukan observasi dan wawancara langsung kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (*Quisioner*). Data sekunder diperoleh dari berbagai literatur dan instansi-instansi yang terkait dengan penelitian ini.

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode kualitatif untuk mengolah seluruh data. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis kondisi rantai pasok dan analisis kinerja rantai pasok. Kondisi rantai pasok secara deskriptif dapat dianalisis dengan menggunakan kerangka proses *Food*

### *Supply Chain Networking* (FSCN).

#### **Sasaran Rantai Pasok.**

- a) Sasaran Pasar, menjelaskan bagaimana model suatu rantai pasokan berlangsung terhadap produk yang dipasarkan. Tujuan pasar dijelaskan dengan jelas, seperti siapa pelanggannya, apa yang di inginkan dan di butuhkan dari produk tersebut.
- b) Sasaran Pengembangan, dimana bagian ini menjelaskan target atau objek dalam rantai pasokan yang hendak dikembangkan oleh beberapa pihak yang terlibat di dalamnya.

**Struktur Jaringan.** Pada bagian ini dijelaskan siapa saja yang menjadi anggota rantai pasokan yang terlibat di dalamnya, dan dijelaskan pula peran tiap anggota rantai pasokan aliran komoditas mulai dari hulu sampai ke hilir serta penyebarannya ke berbagai lokasi di jelaskan dan dikaitkan dengan keberadaan anggota rantai pasokan serta bentuk kerjasama yang terjadi diantara berbagai pihak. Entitas rantai pasokan dijelaskan sebagai elemen-elemen di dalam rantai pasokan yang mampu menstimulasi terjadinya berbagai proses bisnis. Elemen-elemen tersebut meliputi produk, rantai pasokan, pasar, *stakeholder* dan situasipersaingan.

**Manajemen Rantai Pasok.** Manajemen rantai pasok disini menjelaskan konfigurasi hubungan yang terjadi di rantai pasokan. Tujuannya adalah untuk mengetahui pihak mana bertindak sebagai pengatur dan pelaku utama didalam rantai pasokan. Pihak yang menjadi pelaku utama adalah yang melakukan sebagian besar aktivitas di dalam rantai pasokan dan memiliki kepemimpinan penuh terhadap aset yang dimilikinya. Dijelaskan bagaimana prosedur dan syarat apa saja yang digunakan untuk memiliki mitra kerjasama dan bagaimana prakteknya dilapangan. Selain itu, dijelaskan pula mengenai bagaimana proses kemitraan terbentuk. Dijelaskan juga mengenai bentuk perjanjian yang

disepakati dalam membangun hubungan kerjasama disertai dengan sistem transaksi yang dilakukan diantara berbagai pihak yang bekerjasama.

Analisis deskriptif rantai pasok dilakukan dengan menggunakan kerangka proses *Food Supply Chain Networking* (FSCN) yang merupakan kerangka analisis rantai pasok dari (Lambert dan cooper, 2000) yang dimodifikasi oleh (Vorst, 2006). Analisis ini merupakan analisis yang digunakan untuk menganalisis suatu rantai pasok produk pertanian. Pada suatu rantai pasok terdapat suatu sistem pemasaran yang terintegrasi dan terkoordinasi dengan baik. Kondisi rantai pasok dapat diketahui dengan menganalisis setiap bagian pada kerangka tersebut tetapi tidak pada kinerja rantai pasok.

**Sumber Daya Rantai Pasok.** Menerangkan potensi sumber daya yang dimiliki oleh anggota rantai pasokan adalah penting guna mengetahui potensi-potensi apa saja yang mendukung upaya pengembangam rantai pasokan. Sumber daya yang dikaji meliputi sumber daya fisik, teknologi, sumber daya manusia, dan permodalan.

**Proses Bisnis Rantai Pasok.** Proses bisnis rantai menjelaskan proses-proses yang terjadi di dalam rantai pasokan untuk mengetahui apakah keseluruhan alur rantai pasokan sudah terintegrasi dan berjalan dengan baik atau tidak, dan menjelaskan bagaimana melalui suatu tindakan strategik tertentu mampu mewujudkan rantai pasokan yang mapan dan terintegrasi. Proses bisnis rantai ditinjau berdasarkan aspek hubungan prosesbisnis antar anggota rantai pasokan, pola distribusi, anggota rantai pendukung, perencanaan kolaboratif, penelitian kolaboratif, jaminan identitas merk, aspek resiko, serta proses membangun kepercayaan.

**Kinerja Rantai Pasokan.** Pengkajian dari aspek-aspek sebelumnya kemudian dinilai kinerja rantai pasokannya.

Pengukuran kinerja rantai pasokan tersebut menggunakan penilaian kinerja rantai pasokan komoditi secara keseluruhan, hal tersebut dapat dilakukan dengan terlebih dahulu menilai apakah kondisi rantai pasokan yang ada saat ini sudah memadai atau belum. Untuk menganalisis kinerja rantai pasok, metode yang digunakan adalah dengan mengukur tingkat efisien rantai pasok. Efisiensi rantai pasok dapat dilihat dari pengukuran margin pemasaran.

**Margin Pemasaran.** Analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui komponen biaya pemasaran yang membuat harga produk semakin naik dan berbeda antara lembaga pemasaran yang satu dengan lembaga pemasaran lainnya. Margin pemasaran mencerminkan perbedaan pendapatan yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran. Hal tersebut dikarenakan besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan setiap lembaga pemasaran juga berbeda, tergantung dari fungsi pemasaran yang dilakukan.

Margin pemasaran dapat dihitung berdasarkan pengurangan harga jual dan harga beli pada setiap lembaga yang terlibat dalam pemasaran suatu komoditi atau penjumlahan dari biaya-biaya pemasaran yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran. Margin pemasaran secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Kohls & Uhl 2002).

$$MT = \sum M_i$$

Dimana

$M_i$  = Margin di tingkat pemasaran ke-i

$P_{ji}$  = Harga penjualan untuk lembaga pemasaran ke-i

$P_{bi}$  = Harga pembelian untuk lembaga pemasaran ke-i

$C_i$  = Biaya lembaga pemasaran tingkat ke-i

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

Menurut (Storey, 2006) fokus dalam penelitiannya yaitu strategi pasokan dan strategi manajemen rantai pasok ditujukan

untuk strategi operasi. Salah satu fungsi dan proses yang sering hilang yaitu jaringan suplai.

## HASIL DAN PEMBAHASAN.

### Analisis Manajemen rantai pasok Bawang Goreng IKM Sal-Han.

Dari data yang diperoleh dapat diambil hasil yaitu, manajemen rantai pasokan bawang goreng industri Sal-Han menggambarkan bentuk koordinasi dan struktur manajemen dalam jaringan MRP yang memfasilitasi proses pengambilan keputusan secara cepat oleh pelaku rantai pasokan, dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki dalam rantai pasokan guna meningkatkan kinerja rantai pasokan. Aspek khusus yang menjadi perhatian adalah komponen manajerial dan perilaku (budaya) setiap pelaku rantai pasokan yang berbeda-beda sehingga dapat menghambat pengembangan kepercayaan, komitmen dan keterbukaan diantara pelaku rantai pasokan tersebut.

**Pemilihan kemitraan.** Pemilihan kemitraan kerja oleh industri Sal-Han untuk menjual bawang goreng yang telah dikemas kepada konsumen, kemudian kepada rantai petani dan pedagang pengumpul baru yang telah bermitra melalui pemesanan bawang goreng mentah dengan volume sesuai kebutuhan.

**Sistem kontraktual.** Sistem kontrak industri Sal-Han dilakukan secara informal kepada rantai petani ataupun pedagang pengumpul yang telah bermitra dengan berupa kesepakatan harga dan kualitas bawang goreng. Apabila terjadi kerusakan (layu atau rusak) pada produk bawang goreng akan dilakukan pergantian produk yang baru atau tidak mengambalnya sama sekali.

**Sistem Transaksi.** Sistem transaksi yang terjadi antara rantai industri Sal-Han dan rantai petani yaitu sistem mengikat, dimana sebelum waktu panen 1 bulan pemilik industri Sal-Han akan memberikan DP 50% sesuai dengan perkiraan banyak volume

bawang yang akan di panen, kemudian apabila hasil panen tidak sesuai perkiraan maka pemilik industri dan petani akan melakukan negosiasi kembali. Berbeda sistem transaksi yang terjadi antara rantai pedagang pengumpul dan rantai industri Sal-Han yaitu sistem *cash* (ada uang ada barang).

### **Identifikasi Lembaga Manajemen Rantai Pasok Bawang Goreng Pada Industri Sal-Han di Kota Palu.**

Berdasarkan hasil penelitian rantai pasok bawang goreng pada industri Sal-Han di Kota Palu, maka lembaga rantai pasok yang terlibat dan menjalankan atau menyalurkan komoditi bawang goreng dari produsen ke konsumen yaitu sebagai berikut :

**Petani.** Soekartawi (2006) Petani adalah orang yang bercocok tanam hasil bumi atau memelihara ternak dengan tujuan untuk memperoleh tujuan dari kegiatan itu. Petani dalam hal ini adalah salah satu lembaga pasokan bawang goreng yang memiliki peranan besar dalam pemenuhan pasokan bawang goreng pada industri Sal-Han. Petani yang menjadi responden merupakan penduduk yang berasal dari Desa Simoro Kecamatan Gumbasa Kabupaten Sigi dan petani dari Desa Bulupuntu Jaya Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi.

**Pedagang Pengumpul.** Berdasarkan informasi dari hasil observasi yang diperoleh salah satu cara yang dilakukan oleh petani yang berada di Desa Simoro dan Desa Bulupuntu Jaya yaitu beberapa pedagang pengumpul mengaku memberikan modal kepada petani dengan kesepakatan bahwa ketika panen petani harus menjual hasil panennya kepada pengumpul yang telah memberikan modal. Tentunya dari modal yang di berikan oleh para pedagang pengumpul membuat petani di Desa Simoro dan Desa Bulupuntu Jaya yang kita ketahui sebagian besar mempunyai kesulitan dalam hal modal terkadang tidak dapat menentukan harga meskipun harga

yang di terima cukup jauh dari harga di pasaran karena informasi yang diperoleh adalah harga yang di berikan oleh pedagang pengumpul dimana pada umumnya Rp. 28.000 - Rp. 34.000/Kg padahal yang kita ketahui harga normal bawang goreng VLP di pasaran berkisar Rp. 30.000 – Rp. 45.000/Kg.

**Industri.** (Sukirno, 2010) industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang mengolah barang mentah, bahan baku, barang setengah jadi atau barang jadi untuk di jadikan barang yang lebih tinggi kegunaannya. Industri termasuk salah satu lembaga dalam mata rantai pasok yang melakukan kegiatan mengolah bahan mentah menjadi bahan yang bermutu tinggi dalam kegunaannya. Industri Sal-Han adalah salah satu industri yang memproduksi olahan bawang goreng khas palu dengan kapasitas produksi yang cukup besar sehingga masuk dalam daftar 10 industri yang memiliki kapasitas produksi yang cukup besar.

**Konsumen.** (Handayani, 2012) konsumen adalah seseorang yang membeli barang atau menggunakan jasa. Konsumen dalam hal ini adalah mata rantai akhir dalam manajemen rantai bawang goreng. Jumlah konsumsi bawang goreng di Kota Palu terus meningkat mendorong industri Sal-Han untuk menambah jumlah produksinya.

### **Mekanisme Aliran Produk, Aliran Informasi dan Aliran Keuangan Pada Manajemen Rantai Pasok Bawang Goreng Industri Sal-Han di Kota Palu.**

Saluran distribusi pada manajemen rantaipasok bawang goreng industri Sal-Han di Kota Palu menggambarkan aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan. Pola distribusi dalam manajemen rantai pasok bawang goreng industri Sal-Han di Kota Palu.

Saluran 1: Petani – Pedagang Pengumpul – Industri – Konsumen

Saluran rantai pasok yang pertama pada pemasaran bawang goreng di industri Sal-Han, terdiri atas petani, pedagang pengumpul, industri, konsumen. Kemasan yang siap di konsumsi. Terdapat aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi yang terjadi pada saluran ini. Secara jelas bentuk saluran yang terjadi pada saluran rantai pasok bawang goreng. Aliran Produk, Aliran Keuangan, dan Aliran Informasi Pada Saluran 1.

Saluran II : Petani – Industri – Konsumen.

Terdapat aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi yang terjadi pada saluran rantai pasok II ini dapat dilihat pada gambar 2 sebagai berikut.

### Lembaga dan Saluran Pemasaran Bawang Goreng pada Industri Sal-Handi Kota Palu.

Lembaga saluran pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan aktivitas pemasaran,

1. Saluran I : Petani → Pedagang Pengumpul → Pemilik  
→ Konsumen
2. Saluran II : Petani → Pemilik Industri → Konsumen

Saluran pemasaran bawang goreng pada industri Sal-Han di Kota Palu secara

Pada saluran pemasaran II

Pada saluran pemasaran II, merupakan saluran yang pendek karena pemilik industri membeli langsung bawang goreng ke lahan petani. Dimana terdapat 2 orang petani di desa bulupountu yang menjual langsung bawang gorengnya kepada pemilik industri dengan harga Rp. 35.000 per kg. Selanjutnya pemilik industri langsung menjual bawang goreng ke konsumen akhir dalam olahan yang siap di konsumsi dengan harga Rp. 150.000 per kg.

### Sumber Daya Rantai Pasok

Mengkaji potensi sumber daya yang

menyalurkan jasa dan produk pertanian kepada konsumen akhir serta memiliki jejaringan dan koneksitas dengan badan usaha dan individu lainnya.

Lembaga saluran pemasaran yang terlibat dalam manajemen rantai pasok pada industri Sal-Han di Kota Palu dari produsen sampai ke konsumen yaitu sebagai berikut :

**Pada saluran pemasaran I.** Pada saluran pemasaran I, terdapat 2 orang petani yang menjual bawang goreng hasil panennya kepada pedagang pengumpul di Desa Simoro dengan harga Rp. 30.000 per kg. Pedagang pengumpul mengangkut bawang goreng yang di jual petani langsung dari lahan. Kemudian pedagang pengumpul langsung membawa bawang goreng ke industri Sal-Han untuk di jual kembali dengan harga Rp. 45.000 per kg. Dan di pemasaran selanjutnya pemilik industri menjual bawang goreng yang sudah olah dalam bentuk kemasan ke konsumen akhir dengan harga Rp. 150.000 per kg.

rinci dapat kita lihat pada gambar 3. Kedua saluran pemasaran tersebut adalah : dimiliki oleh anggota rantai pasokan guna mengetahui potensi-potensi apa saja yang mendukung upaya pengembangan rantai pasokan.

**Sumber Daya Fisik.** Sumber daya fisik yang dimiliki oleh industri Sal-Han yaitu mesin Spiner, Alat memasak set, mesin press, ruang pengemasan, ruang produksi, ruang pemasaran, gudang penjemuran bawang dan mobil pick up.

**Sumber daya teknologi.** Teknologi yang digunakan industri Sal-Han yaitu Mesin Spiner untuk mengeringkan bawang secara cepat, alat press kemasan yang digunakan untuk mempercepat proses pengemasan

dan sistem pembayaran secara digital dengan menggunakan pembayaran secara elektronik melalui komputer yang di sediakan di ruang pemasaran untuk mempermudah labeling harga produk.

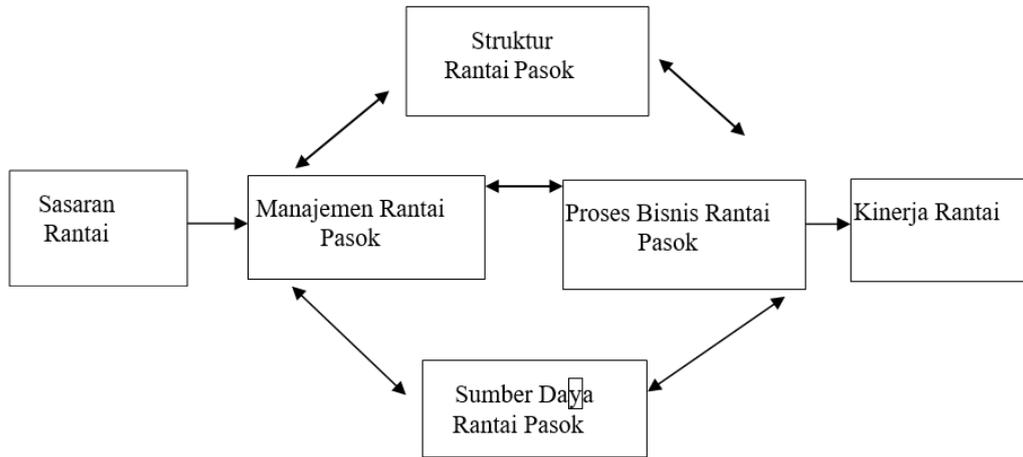
1. Sumber daya manusia

Sumber daya manusia dalam rantai pasokan bawang goreng industri Sal-Han terdiri atas tenaga kerja di industri, pedagang pengumpul, petani, dan konsumen. Rata-

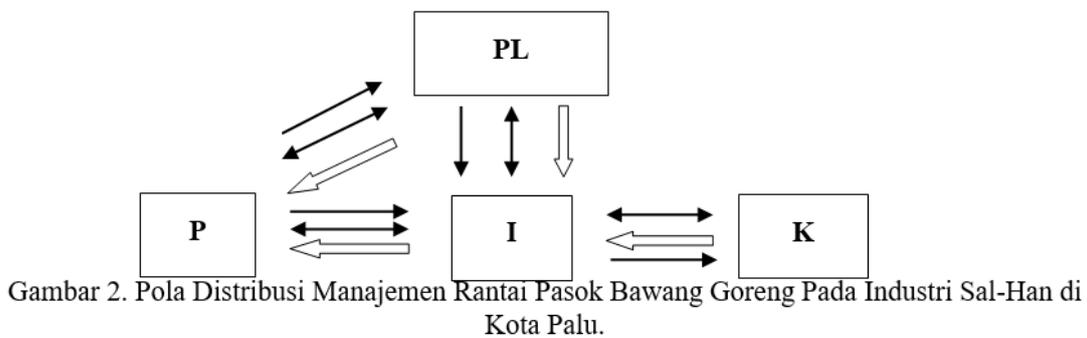
rata umur pelaku sumber daya manusia di setiap rantai masih dalam usia produktif.

2. Sumber daya modal

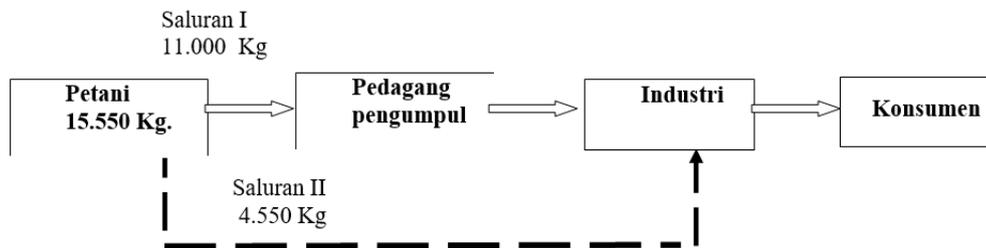
Modal usaha rantai industri Sal-Han berasal dari modal sendiri, modal usaha rantai pedagang pengumpul berasal dari modal sendiri, modal usaha petani berasal dari modal sendiri dan pinjaman ke pedagang pengumpul atau pemilik industri.



Gambar 1. Kerangka Analisis Deskriptif Rantai Pasok *Sumber: Vorst (2006)*



Gambar 2. Pola Distribusi Manajemen Rantai Pasok Bawang Goreng Pada Industri Sal-Han di Kota Palu.



Gambar 3. Saluran Pemasaran Bawang Goreng Pada Industri Sal-Han di Kota Palu.



## Proses Bisnis

Hubungan bisnis antara anggota rantai pasok menjelaskan hubungan keterkaitan yang terjadi di antar pelaku dalam rantai pasokan, serta pengaruhnya terhadap proses bisnis. Penjelasan meliputi bagaimana pelaku rantai pasokan merespon permintaan dari konsumen atau pasar sasaran. Aspek hubungan proses bisnis rantai juga dapat menjelaskan sistem *traceability* dalam rantai pasokan bawang goreng. Sistem *traceability* dalam rantai pasok memungkinkan anggota rantai untuk menelusuri penyebab terjadinya resiko kerugian pada rantai pasokan bawang goreng.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di uraikan maka dapat di tarik kesimpulan bahwa mekanisme aliran rantai pasok bawang goreng pada industri Sal-Handi Kota Palu yaitu :

- a. Aliran produk yang mengalir dari petani ke pedagang pengumpul kemudian ke industri Sal-Han hingga sampai ke konsumen akhir.
- b. Aliran informasi yang terjadi yaitu melalui semua lembaga pemasaran yang terlibat dalam mata rantai pasok bawang goreng di industri Sal-Han.
- c. Aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu yaitu konsumen langsung membayar ke pemilik industri, kemudian pemilik industri membayar ke pedagang pengumpul, hingga pedagang pengumpul membayar langsung ke petani.

Mekanisme pola aliran rantai pasok bawang goreng yang terjadi yakni dimulai dari petani simoro dan bulupuntu, yang kemudian di jual ke pedagang pengumpul dengan harga pasaran berkisar Rp. 28.000 –Rp. 35.000 per kg. selanjutnya pedagang pengumpul menjual bawang goreng ke industri Sal-Han dengan harga pasaran Rp. 40.000 - Rp. 45.000 per kg. kemudian industri Sal-Han menjual bawang goreng yang sudah di olah dalam bentuk kemasan ke konsumen akhir dengan harga pasaran Rp. 150.000 per kg.

### Saran

Demi meningkatkan pendapatan semua lembaga yang terlibat dalam rantai pasok ini maka pemerintah perlu mengeluarkan aturan terkait harga pokok bahan baku dari petani ke pedagang pengumpul kemudian harga jual pedagang pengumpul ke industri agar terjadi pemerataan pendapatan. Selain itu pemerintah juga harus memfasilitasi petani berupa modal melalui instansi koperasi desa ataupun lahan khusus untuk menunjang hasil produksi petani agar lebih maksimal, sehingga pemilik industri tidak kesulitan dalam mencari bahan baku.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anatan L. 2008. *Suplly Chain Management Teori Dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta
- 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.
- Cheni dan Paulraj. April 2004. Understanding Supply Chain Management Critical Research and a Theoretical Framework. Vol. 42, No. 1. Hal 131-163
- Dinas Perindustrian, Perdagangan, Dan Koperasi. 2018. Nama Perusahaan, Kapasitas Produksi dan Jumlah Tenaga Kerja Penghasil Bawang Goreng di Kota Palu Tahun 2018.
- Handoko, T. Hani. 2011. *Manajemen personalia dan sumberdaya manusia*. Yogyakarta: Penerbit BPF
- Kohls, RL dan Uhl, JN. 2002. *Marketing of Agricultural Product*. New York (USA) : Macmillan
- Lambert, D.M dan Cooper M C J D. 2000. Supply Chain Management Implementation Issues and Research Opportunities. *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 11 (1), 1-17.

- Maskar, dan J. Limbongan, 2003. *Potensi Pengembangan dan Ketersediaan Teknologi Bawang Merah Palu di Sulawesi Tengah*. Jurnal Litbang Pertanian 22(3): 103-108.. Volume 01 No. 02, 2018.
- Nur Alam, M. 2011. *Strategi Penyediaan Benih Bawang Merah Lembah Palu Di Desa Bulupuntu Jaya Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi*. J. Agroland Vol. 18 (2) hal:134-142. 154
- Soekartawi, 2006. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia
- Sri Handayani, 2012. *Aspek Hukum Perlindungan Konsumen Dalam Pelayanan Air Bersih Pada PDAM Tirtasari Binjai*. Jurnal Non Eksternal (Volume 4 Nomor 1).
- Storey, John *et al.* 2006. *Supply Chain Management Theory, Praices and Furute Callenges*. Vol. 26, No. 7. Hal 754-774.
- Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Sukirno, Sadono. 2010. *Makro Ekonomi. Teori Pengantar*, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta
- Tuban, E., King, D., Mckay, J., Marshal, P., Lee, J., & viehland, D. 2008. *Electronic Commerce 2008 A Managerial Perspective*. New Jersey: Pearson Education
- Van der Vorst JGAJ. 2006. *Performance Measurement in Agri-Food Supply Chain Networks*. Netherlands : Logistic and Operations Reserch Group, Netherland (NL) : Wageningen University.