**ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK PADA *HOME INDUSTRY***

**GETHUK PRESIDEN DI SRAGEN**

**In Nada Dwi Astriani 1)**

**Erni Widajanti 2)**

**Sunarso 3)**

1, 2, 3)Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta
e-mail: 1)innadadwiastriani01@gmail.com

 2) erniwidajanti@gmail.com

 3) sunarso66@gmail.com

*ABSTRACT*

*The purpose of this study was to analyze the optimization of supply chain management performance in the Gethuk President home industry in Sragen and to analyze the optimization of the impact of supply chain management performance on the Gethuk President home industry in Sragen. This type of research uses descriptive qualitative case study method. Data collection techniques used observation and interviews. The data analysis technique used descriptive supply chain analysis. The results showed that the supply chain management of gethuk products at the Presidential Gethuk Home Industry involved cassava farmers, collectors, Gethuk President and consumers. The supply chain structure is already running well. Chain management is running pretty well. The resource chain elements are already running well, starting from human resources, technology resources and capital resources. Chain business process elements are elements that are considered optimal because smooth production and marketing are already very good.*

***Keywords****: supply chain management, home industry, Gethuk Presiden*

**PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu penyumbang solusi terbesar dalam permasalahan pengangguran dan peningkatan mutu masyarakat di Indonesia. UMKM berperan penting dalam meningkatkan taraf hidup masyarakatnya. UMKM dapat digunakan sebagai indikator dalam mengukur tingkat kesejahteraan perekonomian. Semakin pesat perkembangan UMKM maka semakin sejahtera perekonomian pengelola UMKM. Haryadi dan Dewi (2019: 99) menyatakan bahwa UMKM berperan aktif dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pada saat terjadi resesi. Sumbangan UMKM terhadap perekonomian Indonesia antara lain bahwa UMKM menyerap hingga 89,2 persen dari total tenaga kerja. UMKM menyediakan hingga 99 persen dari total lapangan kerja. UMKM menyumbang 60,34 persen dari total PDB nasional. UMKM menyumbang 14,17 persen dari total ekspor. UMKM menyumbang 58,18 persen dari total investasi (https://www.kompas.com, 2019).

UMKM terdiri dari beberapa jenis usaha, salah satunya adalah UMKM yang bergerak di bidang makanan. Sektor makanan di Indonesia yang bervariasi baik makanan internasional maupun tradisonal semakin berkompetisi untuk tetap mempertahankan pangsa pasarnya. Hal ini ditunjang dengan jumlah penduduk Indonesia yang besar sehingga sangat potensial bagi industri makanan. Ketersediaan makanan semakin dibutuhkan sejalan dengan meningkatnya mobilitas masyarakat.

Industri makanan tradisional mendapat tempat tersendiri bagi konsumennya. Hal ini tidak terlepas dari keragaman berbagai produk agroindustri yang ada di Indonesia. Keragaman hasil agroindustri membuat timbulnya berbagai ide inovatif dan kreatif di dalam pengembangan produk berbasis komoditas lokal, seperti singkong adalah langkah yang tepat dalam meningkatkan jenis produk makanan. “Singkong merupakan memiliki kandungan gizi seperti karbohidrat, vitamin B1, fosfor, vitamin C, zat besi, protein dan vitamin B1” (Feliana, Laenggeng dan Dhafir, 2014: 4). Singkong sangat mudah ditanam di wilayah Indonesia, hampir seluruh provinsi di Indonesia memproduksi singkong. Tanaman umbi ini mempunyai produktivitas yang cukup tinggi, pemeliharaannya tidak mahal dan harga pokok produksinya cukup rendah.

Salah satu jenis produksi makanan tradisional yang dibuat dari bahan baku singkong adalah gethuk. Kabupaten Sragen memiliki salah satu makanan tradisional gethuk yang terkenal dengan nama *“*Gethuk Presiden”. Gethuk Presiden beralamat di Jl. HOS. Cokroaminoto No.26, Dusun Kebayanan Sragen Manggis, Sragen Wetan, Kec. Sragen, Kabupaten Sragen. Setiap hari Gethuk Presiden bisa memproduksi 50 kg atau 120 box gethuk yang dipasarkan di beberapa outlet serta melalui *sales* karena ketahanannya yang hanya 8 jam saja maka Gethuk Presiden hanya dipasarkan di area Sragen saja.

Berdasarkan hal tersebut dalam membangun suatu agroindustri singkong dalam pembuatan Gethuk Presiden sangat diperlukan suatu manajemen rantai pasokan yang baik. Strategi pengaturan operasi dimulai dari  petani penghasil singkong hingga ke produk Gethuk Presiden dan akhirnya ke konsumen. “Manajemen rantai pasok adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan baku dan pelayanan, pengubahan barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke pelanggan” (Heizer dan Render 2015: 73). Tujuan dari manajemen rantai pasok adalah untuk memaksimalkan keseluruhan nilai yang dihasilkan, yang merupakan selisih antara nilai sebuah produk akhir bagi konsumen dengan biaya rantai pasokan yang ditimbulkan dalam memenuhi permintaan konsumen tersebut dan dengan menerapkan manajemen rantai pasok yang baik dan tepat pada industri Gethuk Presiden, diharapkan usaha ini dapat berkembang dan beroperasi secara berkesinambungan.

Identifikasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah melihat jaringan rantai pasok yang terdapat pada UMKM Gethuk Presiden dengan analisis pendistribusian aliran barang dari masing-masing elemen-elemen serta untuk mengetahui nilai tambah yang diperolehnya. Pengolahan data yang dilakukan pada penelitian ini dengan menggunakan analisis deskriptif untuk melihat aliran barang dan mengetahui faktor-faktor risiko yang terjadi sehingga akan mengoptimalkan kinerja rantai pasok tersebut. Hasil yang didapat dari identifikasi akan digunakan untuk mengelola manajemen risiko yang terjadi di usaha Gethuk Presiden Sragen, sehingga rantai pasok Gethuk Presiden dapat berjalan dengan efektif dan efisien serta mengoptimalkan pendapatan.

Beberapa penelitian tentang manajemen rantai pasok di antaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh Bubun, Sukardi dan Suparno (2018) dengan hasil analisis struktur rantai pasok digambarkan terdapat dua bagian besar struktur rantai pasok, yaitu struktur pendek berupa di mana kelompok tani penangkar benih berperan sebagai distributor utama, dan struktur rantai pasok panjang di mana pola distribusinya melalui agen dan bandar terlebih dahulu sebelum sampai ke konsumen. Kinerja rantai pasok kedelai di Kabupaten Grobogan dikatakan cukup baik, hal ini dapat dilihat dari pengiriman pesanan ke pelanggan dan pemenuhan pesanan yang sempurna, kesesuaian produk dengan standar kualifikasi yang terus meningkat, waktu tunggu pemenuhan pesanan yang tidak terlalu lama, siklus pemenuhan pesanan juga dapat disesuaikan dengan ketersediaan stok, fleksibilitas rantai pasokan masih dapat dioptimalkan bila terdapat pesanan mendadak dan biaya rantai pasok yang dapat tertutupi dari nilai penjualan kedelai.

Diana, Tawaf dan Paturochman (2016) dengan hasil penelitian bahwa aliran rantai pasok dari produsen sebagian besar langsung ke konsumen, dan untuk kinerja rantai pasok untuk perspektif proses bisnis internal dengan skor 2,56. Perspektif pertumbuhan dan pembelajaran dengan penilaian 2,58. Perspektif pelanggan memiliki total skor 2,52 dan perspektif keuangan memiliki skor 3,00. Keempat perspektif *balanced scorecard* tersebut memberi arti bahwa kinerja rantai pasok PT Kemfood berjalan dengan baik dan aliran rantai pasok dari pusat, cabang, segmen kemudian konsumen.

Talumewo, Kawet dan Pondaag (2014) dalam penelitiannya menunjukkan hasil bahwa faktor-faktor dari manajemen rantai pasokan yang berdampak pada persediaan bahan baku antara lain: (1) Perencanaan rantai pasokan; (2) Pengelolaan rantai pasokan; (3) Pengontrolan rantai pasokan. Di mana dengan rantai pasokan yang baik yaitu lancar, memenuhi kualitas, serta tepat waktu akan berdampak pada persediaan bahan baku yang dibutuhkan oleh pihak perusahaan. Selain itu pemasok yang baik, kredibel, serta profesional dibutuhkan untuk memasok persediaan di KFC cabang Multimart Manado yang memenuhi standar kualitas khususnya standar kualitas internasional untuk makanan yang telah ditetapkan.

Purwatmini (2015) dalam penelitiannya menunjukkan hasil bahwa upaya penerapan *Supply Chain Management* (SCM) dapat dibagi dua yaitu sisi pasokan dan sisi distribusi. Untuk sisi pasokan, bekerja sama dengan sedikit pemasok, terutama untuk pasokan bahan baku impor dilaksanakan dalam jangka waktu lama, melakukan kerja sama ventura baik teknologi maupun permodalan dengan mendirikan Unit Percontohan Keramik dan 5 tahun kemudian mendirikan Unit Pelayanan Teknis, yang menyediakan bahan baku tanah liat yang telah diolah serta bahan glasir siap pakai, sementara keramik Tegowanuh dan Kundisari, Temanggung, Jawa Tengah, mendapat bantuan dari Departemen Perindustrian untuk mendapatkan bahan baku lokal. Penerapan SCM untuk distributor dilakukan bersama distributor khusus yang dapat melayani produk “*durable*” dan volume besar, Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) misalnya yang sudah bekerja sama dengan bisnis kuliner melalui “Nikmati Makanan Nusantara bersama JNE, hanya dengan 1 x klik”. Bisnis ini berupa pengantaran makanan khas daerah kepada konsumen yang memesan melalui layanan *on-line*.

Saptana dan Yofa (2016) dengan hasil bahwa penggunaan analisis manajemen rantai pasok pada produk perunggasan dapat meningkatkan efisiensi distribusi produk perunggasan melalui keterpaduan proses produk dan antar pelaku dalam rantai pasok. Kinerja produksi dan konsumsi produk perunggasan menunjukkan peningkatan yang tinggi, namun posisi perdagangannya hingga kini masih defisit. Dalam rangka mewujudkan sistem distribusi produk perunggasan yang efisien diperlukan penerapan manajemen rantai pasok secara terpadu. Pemerintah perlu memfasilitasi bagi tumbuh dan berkembangnya kemitraan usaha agribinis perunggasan melalui pendekatan manajemen rantai pasok secara terpadu.

**Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis optimalisasi kinerja manajemen rantai pasok pada *home industry* dan menganalisis optimalisasi dampak kinerja manajemen rantai pasok pada *home industry* Gethuk Presiden di Sragen.

**Kerangka Pemikiran**

# Kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Manajemen Rantai Pasok Optimal

Meningkatnya kinerja manajemen rantai pasok

Kebijakan Manajemen Rantai Pasok

1. Konsumen
2. Pemasok
3. Pesaing
4. Perusahaan itu sendiri

**Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran**

Keterangan:

Manajemen rantai pasok menjadi sesuatu yang penting dalam perusahaan. Berdasarkan literatur yang telah dipaparkan pada tinjauan pustaka bahwa persaingan perusahaan saat ini terletak pada efektivitas serta optimalisasi manajemen rantai pasok. Manajemen rantai pasok merupakan seluruh rangkaian kegiatan dari hulu ke hilir. Penerapan manajemen rantai pasok yang optimal akan berdampak pada keberlanjutan usaha serta kelancaran dan ketersediaan produk, di mana keberlanjutan usaha serta kelancaran dan ketersediaan produk menjadi salah satu bagian dari indikator kinerja *Home Industry* Gethuk Presiden di Sragen.

**LANDASAN TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS**

“Manajemen rantai pasok adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan baku dan pelayanan, pengubahan barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke pelanggan” (Heizer dan Render 2015: 73). Pujawan dan Mahendrawati (2013: 31) menyebutkan manajemen rantai pasok tidak terlepas dari tujuan strategis pada rantai pasok yaitu membuat rantai pasok menang atau setidaknya bertahan dalam persaingan pasar dan agar bisa memenangkan persaingan pasar maka rantai pasok harus bisa menyediakan produk yang murah, berkualitas, tepat waktu dan bervariasi.

Penelitian Talumewo, Kawet dan Pondaag (2014) menunjukkan bahwa dengan rantai pasokan yang baik yaitu lancar, memenuhi kualitas, serta tepat waktu akan berdampak pada persediaan bahan baku yang dibutuhkan oleh pihak perusahaan. Saptana dan Yofa (2016) dalam penelitiannya bahwa penggunaan analisis manajemen rantai pasok dapat meningkatkan efisiensi distribusi produk melalui keterpaduan proses produk dan antar pelaku dalam rantai pasok. Penelitian terdahulu tentang SCM diperoleh hasil bahwa SCM lebih ebih efektif bila diterapkan pada unit bisnis berskala besar (Ariani dan Dwiyanto, 2013) dan (Rahmasari, 2011) yang menyatakan bahwa efektivitas penerapan manajemen rantai pasok pada unit bisnis berskala besar dapat tercapai karena dukungan teknologi, sumber daya manusia dan permodalan. Penelitian ini berfokus pada *home industry* atau UMKM Gethuk Presiden di Sragen dimana dari hasil observasi pendahuluan diketahui bahwa Gethuk Presiden tetapi tidak ada kontrak kerjasama sehingga hal tersebut dapat mengganggu pendistribusian aliran bahan baku, hal ini menyebabkan kemungkinan penggunaan rantai pasok belum optimal. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1: Kinerja manajemen rantai pasok pada *home industry* Gethuk Presiden di Sragen belum optimal

Manajemen rantai pasok memiliki fungsi bahwa secara fisik manajemen rantai pasok mengkorvesi bahan baku menjadi produk jadi dan menghantarkannya ke pemakai akhir dan manajemen rantai pasok sebagai mediasi pasar, yakni memastikan bahwa apa yang disuplai oleh rantai pasok mencerminkan aspirasi pelanggan atau pemakai akhir (Indrajit dan Djokopranoto, 2015: 62), sehingga dengan menerapkan manajemen rantai pasok yang baik dan tepat maka diharapkan usaha dapat berkembang dan beroperasi secara berkesinambungan. Bubun, Sukardi dan Suparno (2018) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa dengan analisis struktur rantai pasok maka kinerja perusahaan cukup baik dari sisi pengiriman pesanan, kesesuaian produk dengan standar kualifikasi yang terus meningkat, waktu tunggu pemenuhan dan pesanan yang tidak terlalu lama. Saptana dan Yofa (2016) dalam penelitiannya juga menunjukkan bahwa penggunaan analisis manajemen rantai pasok pada produk perunggasan dapat meningkatkan efisiensi distribusi produk perunggasan melalui keterpaduan proses produk dan antarpelaku dalam rantai pasok. Kinerja produksi dan konsumsi produk menunjukkan peningkatan yang tinggi. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2: Analisis kinerja manajemen rantai pasok dapat berdampak optimal bagi *home industry* Gethuk Presiden di Sragen

## METODE PENELITIAN

Penelitian berbentuk deskriptif kualitatatif dengan model studi kasus tentang manajemen rantai pasok pada *Home Industry* Gethuk Presiden. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan obervasi. Teknik analisis data untuk menilai kinerja rantai pasokan menggunakan model modifikasi dari Vorst (2010: 201) yang terdiri dari aspek rantai, aspek struktur rantai, aspek manajemen rantai, aspek sumber daya rantai, aspek proses bisnis rantai dan aspek performa rantai pasok.

**HASIL PENELITIAN**

Kegiatan ekonomi dari sektor industri sangat beragam, salah satu industri sektor pertanian yaitu agroindustri. Agroindustri merupakan salah satu bentuk industri hilir yang berbahan baku produk pertanian dan menekankan pada produk olahan dalam suatu perusahaan atau industri. *Home Industry* Gethuk Presiden merupakan salah satu usaha agroindustri karena menggunakan bahan baku singkong. Agroindustri memerlukan bahan baku untuk ditransformasikan dan menghasilkan suatu produk yang lebih bernilai. *Supply* bahan baku harus tetap dan berjalan agar agroindustri terus berproduksi. Singkong merupakan salah satu jenis produk agroindustri yang memiliki nilai ekonomi cukup tinggi. Singkong digemari oleh masyarakat Indonesia dari berbagai kalangan, selain karena mudah didapat, harganya juga cukup terjangkau. Seiring waktu singkong dapat diolah menjadi beberapa produk diantaranya adalah Gethuk.

Manajemen rantai pasok sangat berperan penting bagi *Home Industry* Gethuk Presiden terkait hubungannya dengan berbagai unit–unit pengambilkeputusan yang mana akan berpengaruh pada kegiatan produksi pada *Home Industry* Gethuk Presiden, sehingga perlu dilakukan pengukuran kinerja untuk mengevaluasi apakah tujuan akhir usaha telah tercapai atau belum tercapai. Langkah utama yang terpenting dalam analisis Manajemen Rantai Pasok adalah dengan melakukan analisis model ataupun kondisi rantai pasok yang dilakukan oleh *Home Industry* Gethuk Presiden. Hasil analisis dan evaluasi kondisi manajemen rantai pasok yang dilakukan akan menghasilkan berbagai informasi yang berkaitan tentang potensi, peluang serta hambatan maupun permasalahan yang terjadi pada aliran rantai pasok Gethuk Presiden. Informasi yang diperoleh mengenai kondisi manajemen rantai pasok yang kemudian menjadi suatu input untuk perbaikan kinerja dan pengembangan rantai pasok.

Pembahasan tentang manajemen rantai pasok *Home Industry* Gethuk Presiden di Kabupaten Sragen yang menganalisis beberapa aspek meliputi sasaran rantai, struktur rantai, manajemen rantai, sumber daya rantai, proses bisnis rantai, serta analisis kinerja rantai pasok yang telah berjalan di *Home Industry* Gethuk Presiden. Hasil pembahasan yang dilakukan diharapkan dapat menjadi pertimbangan untuk pembenahan pada *Home Industry* Gethuk Presiden agar memiliki kinerja rantai pasok yang baik, memahami karakteristik konsumen, menjamin ketersediaan produk yang bermutu serta kontinuitasnya, logistik dan distribusi yang baik, komunikasi dan informasi berjalan dengan baik, serta hubungan yang efektif antar pelaku rantai.

1. **Sasaran Rantai**
2. Sasaran Pasar

*Home Industry* Gethuk Presiden pada dasarnya bertujuan untuk meemasarkan produk gethuk ke konsumen. Sasaran pasar dari gethuk yang dihasilkan oleh *Home Industry* Gethuk Presiden tidak dibedakan berdasarkan usia, pekerjaan dan lainnya, hal ini dikarenakan gethuk boleh dikonsumsi oleh berbagai tingkat umur. Sasaran pasar produk gethuk terdiri dari konsumen individu dan lembaga. Konsumen individu tersebar di berbagai wilayah baik konsumen di Sragen sendiri, atau orang luar Sragen yang kebetulan berkunjung ke Sragen, atau konsumen yang berada di daerah *franchise* dari Gethuk Prsedien dan konsumern lembaga yaitu dari perusahaan atau instansi yang memesan gethuk Presiden untuk digunakan sebagai konsumsi ataupun oleh-oleh.

1. Sasaran Pengembangan

Pengembangan usaha *Home Industry* di Kabupaten Sragen memerlukan pengembangan fasilitas dan teknologi yang harus dimiliki oleh industri gethuk dalam rantai pasok sehingga dapat meningkatkan nilai tambah dan juga yang berfungsi untuk mengamankan pasokan agar bahan baku tetap tersedia. Sasaran pengembangan rantai pasok *Home Industry* Gethuk Presiden yang akan dituju antara lain menyangkut penguatan rantai pasok melalui pelaksanaan kemitraan yang berkesinambungan. Bentuk kerjasama kemitraan lainnya yang melibatkan, produsen, distributor, retailer dan akhirnya konsumen serta beberapa institusi pendukung yang diarahkan pada peningkatan kapasitas produksi gethuk.

1. **Struktur Rantai Pasok**

Struktur rantai pasok *Home Industry* Gethuk Presiden akan menjabarkan beberapa anggota rantai pasok beserta peranannya dalam rantai pasok gethuk, anggota rantai pasok yaitu pelaku usaha serta *stakeholder* yang terlibat. Struktur rantai pasok Gethuk Presiden sebagai berikut:

1. Petani Singkong

Petani merupakan produsen yang menghasilkan singkong dengan melakukan proses budidaya/usaha singkong. Hasil produk tergantung pada pola dan teknologi budidaya yang diterapkan.

1. Pengepul /Tengkulak

Pengepul atau tengkulak merupakan mata rantai kedua dalam rantai pasok Gethuk Presiden. Peran dari pengepul atau tengkulak ini adalah sebagai pengumpul hasil produksi dari petani produsen dalam area produksi yang tersebar dan menyalurkan permodalan yang dibutuhkan oleh produsen. Pengepul yang melakukan pemanenan singkong di kebun petani, setelah pemanenan, pengepul langsung melakukan *sortasi* di kebun. *Home Industry* Gethuk Presiden tidak membeli langsung dari petani dikarenakan tidak bisa memilih bahan baku singkong yang sesuai dengan kualitas yang diinginkan.

1. Gethuk Presiden

*Home Industry* Gethuk Presiden merupakan pelaku rantai pasok ketiga dalam rantai pasokan. *Home Industry* Gethuk Presiden merupakan pelaku rantai yang berperan penting dan menguntungkan dalam memasarkan produk gethuk ke konsumen akhir dengan nama Gethuk Presiden.

1. Konsumen

Pelaku rantai pasok gethuk yang terakhir adalah konsumen. Konsumen merupakan rantai terakhir dari rantai pasok karena pada rantai inilah produk berakhir untuk dikonsumsi. Konsumen dapat membeli Gethuk Presiden di *outlet-outlet* yang telah tersedia di wilayah Sragen atau juga di wilayah lain yang bekerjasama dengan pemilik Gethuk Presiden dengan sistem *franchise*.

1. **Manajemen Rantai**

Manajemen rantai terdiri dari struktur manajemen, pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan kebjakan serta permodalan.

* 1. Struktur Manajemen

Hasi penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok *Home Industry* Gethuk Presiden belum seluruhnya menggunakan sistem manajemen yang baik karena fokusnya hanya bercocok tanam sebagai usaha sampingan. Petani sebagai produsen utama yang memproduksi singkong dan tidak menggunakan sistem manajemen yang baik. Pengepul telah menggunakan manajemen yang baik karena telah mampu mengorganisir hasil panen petani, melakukan proses *sortasi* dan secara periodik mengirimkannya ke perusahaan. Pengepul juga melakukan perencanaan panen agar dapat kontinu mengirimkan singkong ke Gethuk Presiden ataupun ke perusahaan mitra yang lain. *Home Industry* Gethuk Presiden melakukan produksi gethuk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen.

* 1. Pemilihan Mitra

Hasil penelitian ditemukan bahwa tidak terdapat adanya sisitem hubungan kemitraan diantara anggota rantai pasok Gethuk Presiden, dimana semua produk dijual sendiri oleh *Home Industry* Gethuk Presiden dengan mendirikan *outlet* di wilayah Sragen tetapi bagi yang ingin melakukan *franchise* tidak ada syarat khusus yang ditentukan oleh *Home Industry* Gethuk Presiden dalam pemilihan mitranya.

1. Kesepakatan Kontraktual

Kesepakatan kontraktual merupakan komitmen yang kemudian dituangkan dalam bentuk kontrak kerjasama diantara pelaku rantai pasokan gethuk Presiden. Proses penyusunan kerjasama antara pelaku rantai Gethuk Presiden diawali dari keinginan pihak Gethuk Presiden untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Tidak ada kontrak secara tertulis baik dari pihak *Home Industry* Gethuk Presiden kepada pengepul atau tengkulak dan petani. Kerjasama dilakukan dengan menggunakan prinsip kepercayaan dengan memegang komitmen, rasa saling ketergantungan, dan saling membutuhkan satu sama lain. Petani hanya akan menjual singkongnya pada pengepul yang memberinya modal awal penanaman dan pupuk. Pengepul atau tengkulak juga hanya akan menjual singkong pada perusahaan yang bermitra dengan baik.

1. Sistem Transaksi

Sistem pembayaran pada tingkat petani dilakukan secara langsung, berapa banyak hasil panen dari kebun, hasil tersebut yang harus dibayar oleh pengepul, sedangkan sistem pembayaran di tingkat pengepul dilakukan dengan berbagai cara, tergantung kesepakatan pengepul dan *Home Industry* Gethuk Presiden. Kesepakatan tersebut berupa pengumpul dibayar langsung oleh *Home Industry* Gethuk Presiden pada saat mengirim singkong langsung ke perusahaan.

1. Dukungan/Pemerintah

Peran pemerintah untuk mendorong berkembangnya agribisnis singkong dan usaha dengan bahan baku singkong tersebut dapat meningkatkan daya saing rantai pasoknya. Peran pemerintah bagi petani singkong adalah dengan adanya kebijakan-kebijakan yang mengatur rantai pasok komoditas pertanian, penyediaan infrastruktur yang memadai, pendampingan dan pembinaan oleh PPL serta pengadaan pameran atau ekshibisi produk UMKM agar dapat meningkatkan daya saing rantai pasokannya

1. Kolaborasi Rantai Pasok
2. Perencanaan kolaboratif

*Home Industry* Gethuk Presiden melaksanakan perencanaan kolaboratif denganpihak pengepul. *Home Industry* Gethuk Presiden memberikan informasi mengenai berapa jumlah bahan baku singkong yang dibutuhkan. *Home Industry* Gethuk Presiden perlu melakukan perkiraan penjualan untuk mencukupi produk Gethuk Presiden agar tersedia di pasar.

1. *Trust Building*

Proses *trust building* di dalam rantai pasok Gethuk Presiden di Kabupaten Sragen terjalin tanpa adanya kesepakatan kontraktual yang mengikat. Kepercayaan yang terbangun di antara anggota rantai pasok adalah *competence trust*. *Competence trust* yaitu kepercayaan dari masing-masing pihak dalam menjalankan kerja sama. Kepercayaan ini terbangun setelah pihak yang bekerjasama tersebut telah mengenal cukup lama terhadap kompetensinya masing-masing. Tingkatan kepercayaan yang paling baik adalah *good will trust* yaitu kepercayaan yang dilandasi itikad baik dan berusaha memikirkan untuk mencapai kemajuan bersama. *Trust* seperti ini merupakan level yang tertinggi, dan merupakan daya saing yang sangat baik di dalam rantai pasok.

1. **Sumber Daya Rantai**

Hasil analisis sumber daya rantai dengan cara deskriptif model Vorst (2010) menunjukkan bahwa terdapat empat kriteria yaitu sumber daya fisik, sumber daya teknologi, sumber daya manusia dan sumber daya modal. Pada elemen sumber daya fisik yang dimiliki Gethuk Presiden sudah baik, hal tersebut dibuktikan dengan tersedianya sarana dan prasarana yang sudah komplit seperti mesin-mesin, komputer, printer, *handphone*, mobil dan sepeda motor dan sarana penunjang lainnya. Elemen sumber daya teknologi juga sudah baik dibuktikan dengan mesin rantai dingin dan steamer. Sumber daya manusia yang terlibat dalam kegiatan produksi hingga pemasaran sudah optimal yaitu dengan adanya karyawan sejumlah 60 orang yang dibagi ke dalam bagian-bagian yang ada. Sumber daya modalpun dinilai sudah sangat baik dibuktikan dengan Gethuk Presiden menggunakan modal sendiri. Dari hasil analisis data mengenai empat kriteria tersebut, maka hipotesis I yang menyatakan “Kinerja manajemen rantai pasok pada *home industry* Gethuk Presiden di Sragen belum optimal” tidak terbukti kebenarannya.

1. **Proses Bisnis Rantai**
	1. Hubungan Proses Bisnis Rantai

Pada rantai pasok ini *Home Industry* Gethuk Presiden merupakan satu-satunya pelaku yang melakukan siklus *manufacturing*, yang melakukan kegiatan produksi atau menghasilkan produk gethuk. Siklus produksi yang dijalankan oleh *Home Industry* Gethuk Presiden dilakukan berdasarkan kuantitas bahan baku yang dimiliki, sehingga hubungan proses diantara Pengepul dengan *Home Industry* Gethuk Presiden merupakan proses *pull*. Keberadaan *franchise* di berbagai wilayah membuat *Home Industry* Gethuk Presiden menambahkan jumlah produksinya awalnya, dengan tujuan agar masing-masing franchise mendapatkan jumlah produk yang diinginkan, oleh sebab itu siklus *replenishment* dilakukan oleh konsumen di berbagai wilayah karena keinginan untuk membeli produk dari *Home Industry* Gethuk Presiden.

Hubungan *Home Industry* Gethuk Presiden dengan konsumen disebut dengan hubungan *pull*. *Home Industry* Gethuk Presiden merespon keinginan konsumen terhadap prduk gethuk. *Home Industry* Gethuk Presiden dalam rantai pasok ini melakukan proses pengadaan gethuk. Hubungan yang bersifat *push* juga bisa terjadi antara konsumen dengan *Home Industry* Gethuk Presiden dimana hal ini dapat terjadi apabila konsumen membutuhkan produk gethuk.

* 1. Pola Distribusi

Pola distribusi dalam rantai pasokan produk gethuk menjabarkan tiga komponen utama, yakni aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi. Produk yang didistribusikan di dalam rantai pasok merupakan gethuk. Proses distribusi diawali dari kegiatan pemesanan yang dilakukan oleh *Home Industry* Gethuk Presiden kepada pengepul atau tengkulak, sedangkan pengepul juga bekerjasama untuk memenuhi kebutuhan dasar singkong melalui petani atau juga mempunyai wilayah atau lahan sendiri, kemudian setelah singkong dikirimkan oleh pengepul kemudian diolah di mana singkong dari pengepul langsung dikupas, direndam, dibersihkan kulit arinya, lalu di kukus, dihaluskan dicampur dengan bumbu/bahan, lalu dicetak menjadi gethuk oleh *Home Industry* Gethuk Presiden, kemudian diantar *outlet-outlet*ataupun juga *franchise* hingga ke konsumen akhir.

Modal usaha *Home Industry* Gethuk Presiden menggunakan modal sendiri, di mana dari hasil wawancara bahwa dari hasil penjualan tidak langsung habis tetapi disisihkan sekitar 10% untuk investasi 25% untuk operasional dan 10% dipakai sendiri. Aliran informasi dalam rantai pasok produk Gethuk Presiden meliputi informasi pasar. Informasi pasar berupa informasi tentang siapa saja yang menjadi sasaran akhir (konsumen), bagaimana perilaku dan preferensi konsumen dan kualitas produk apa yang diinginkan konsumen. Informasi pasar yang diperoleh dari konsumen dapat juga berupa keluhan mengenai produk baik dari segi kuantitas maupun kualitas.

1. **Kinerja Rantai**
2. Kinerja Kemitraan

Penilaian tingkat kesesuaian kinerja rantai dengan membandingkan antara nilai kepentingan suatu atribut kemitraan dengan nilai kinerja suatu atribut yang selama ini dirasakan oleh anggota rantai pasokan. Hasil dari penilaian kesesuaian atribut kemitraan dijadikan suatu indikator apakah kerjasama kemitraan yang selama ini dilakukan telah memuaskan setiap anggota rantai pasokan. Hasil penilaian kesesuaian atribut juga dapat menunjukkan secara spesifik atribut kemitraan yang memerlukan perhatian untuk dievaluasi dalam mendukung kegiatan manajemen rantai pasokan. Penilaian kinerja kemitraan tersebut dilakukan pada pelaku rantai pasokan yang memiliki ikatan kerjasama kemitraan yakni di tingkat petani, pengepul dan Gethuk Presiden.

1. Kinerja kemitraan

Analisis tingkat kesesuaian atribut pertama yaitu mengukur sejauhmana atribut dalam pelaksanaan kemitraan rantai pasok telah memuaskan petani singkong, hal tersebut dapat dijadikan indikator untuk menilai kinerja kemitraan di tingkat ini yaitu jika petanisingkong merasa puas terhadap kemitraan yang telah terjalin dengan para pengepul/tengkulak, sehingga petani tidak secara langsung berhubungan dengan *Home Industry* Gethuk Presiden, maka kinerja kemitraan rantai pasok di tingkat ini dinilai sudah baik pula. Perbandingan dalam analisis kesesuaian atribut mencakup tingkat kepentingan serta tingkat kinerja. Atribut kemitraan pada keterbukaan informasi, akses permodalan, kualitas produk, tingkat penjualan, harga jual, kemitraan dan kerjasama merupakan atribut yang sangat penting untuk petani singkong. Nilai dari tingkat atribut kemitraan pada keterbukaan informasi dan kualias produk sudah sesuai dengan kinerja yang dilakukan petani singkong.

1. Kinerja Kemitraan *Home Industry* Gethuk Presiden

Penilaian kinerja kemitraan di tingkat *Home Industry* Gethuk Presiden dilakukan untuk mengetahui bagaimaan pihak *Home Industry* Gethuk Presiden selama ini mempersepsikan kemitraan yang terhubung diantara pelaku rantai pasok produk gethuk melakukan hubungan kerjasama dengan pihak pengepul atau tengkulak dan konsumen. atribut kemitraan dalam menjaga kualitas produk ini memiliki kinerja yang baik.

1. Efisiensi Rantai Pasok

Efisiensi rantai pasok meliputi suatu aspek yang harus diperhatikan oleh para pelaku rantai pasok yang meliputi petani singkong. Pengepul/tengkulak. *Home Industry* Gethuk Presiden dan konsumen guna menilai kinerja dari kegiatan manajemen rantai pasok. Efisiensi dalam saluran pemasaran (rantai pasok) produk gethuk memiliki fungsi guna melihat apakah manfaat dan keuntungan dalam rantai pasok telah tersebar secara merata dan adil serta dapat dirasakan oleh seluruh anggota rantai pasok. Penilaian efisiensi dapat juga digunakan untuk melihat apakah sumber daya rantai telah dialokasikan dengan efektif dan efisien ataukah masih memerlukan rangkaian perbaikan dalam kerangka pelaksanaan fungsi dan masing-masing anggota rantai. Rantai pasok yang dibahas pada penelitian ini hanya memiliki satu aliran pemasaran yaitu melibatkan pengepul/tengkulak, *Home Industry* Gethuk Presiden dan konsumen.

1. Alternatif kebijakan pengembangan rantai pasok

Beberapa kondisi yang terjadi pada rantai pasok Gethuk Presiden dapat dilihat dari hasil evaluasi pelaksanaan kinerja pengelolaan rantai pasok secara integrasi. Atribut yang dipersepsikan sudah cukup memuaskan yang telah dilakukan oleh para pelaku rantai. Beberapa rekomendasi alternatif kebijakan pengembangan rantai yang dapat dipilih antara lain:

1. *Trust Building*

Kepercayaan yang terbangun di antara anggota rantai pasokan mampu mendukung kelancaran aktivitas rantai pasokan, seperti kelancaran pada transaksi penjualan, distribusi produk, dan distribusi informasi pasar. Proses *trust building* merupakan proses untuk menumbuhkembangkan saling kepercayaan antara anggota rantai pasok. Hubungan kepercayaan yang lemah dapat menyebabkan keengganan untuk menjalin kerjasama sehingga transfer informasi menjadi terhambat. Adanya aspek ketidakpercayaan menyebabkan salah satu pihak dalam rantai pasok berusaha untuk mendapatkan keuntungan sendiri.

Proses *trust building* di dalam rantai pasok Gethuk Presiden terjalin tanpa adanya kesepakatan kontraktual yang mengikat. Hasil wawancara menunjukkan bahwa tidak ada perjanjian tertulis tetapi secara tersirat, perjanjian secara lisan untuk wilayah Sragen untuk memasok bahan baku Singkong ke Gethuk Presiden. Hal tersebut menunjukkan bahwa kepercayaan yang terbangun di antara anggota rantai pasok adalah *competence trust*. *Competence trust* yaitu kepercayaan dari masing-masing pihak dalam menjalankan kerja sama. Kepercayaan ini terbangun setelah pihak yang bekerjasama tersebut telah mengenal cukup lama terhadap kompetensinya masing-masing.

Hasil dari evaluasi rantai pasok menunjukkan adanya koordinasi dan kolaborasi kerjasama yang telah dilakukan oleh petani singkong dengan pengepul, pengepul dengan Gethuk Presiden serta dengan konsumen telah berjalan dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari beberapa hal yang menyangkut tentang aliran produk, aliran uang serta aliran informasi yang telah berjalan dengan baik walaupun tidak ada kesepakatan kontraktual antara petani, pengepul, pihak Gethuk Presiden dan konsumen.

1. Kesepakatan Kontraktual

Kesepakatan diantara petani, pengepul dan perusahaan sangat penting untuk mewujudkan kelancaran rantai pasok.Kesepakatan kontraktual antara pengepul dengan Gethuk Presiden begitu juga antara Pengepul dengan petani singkong dibutuhkan untuk menunjang kesepakatan yang telah terjalin. Kesepakatan yang terjalin hanya sebatas lisan sehingga tidak tertulis dan hanya berdasarkan pada kepercayaan, walaupun antar pihak sudah mengerti dengan jelas antara hak dan kewajiban mereka tetapi dengan tidak adanya kesepakatan kontraktual yang tertulis tentunya kurang menjaga hubungan tersebut dengan baik.

1. Dukungan Pemerintah

Peran pemerintah sebagai fasilitator, regulator, dan motivator sangat penting dalam mewujudkan iklim usaha yang kondusif, dengan memberikan pelatihan aatupun pembinaan bagi para petani, dan selalu memberikan informasi mengenai keadaan pasar sehingga dapat mendorong kemajuan usaha dari sisi petani, pengepul dan dari Gethuk Presiden, hal ini berarti dukungan pemerintah untuk mendorong berkembangnya agribisnis singkong dan UMKM dapat meningkatkan daya saing rantai pasoknya. Pemerintah juga sudah mengeluarkan kebijakan kredit yang berupa KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang dapat dimanfaatkan oleh petani, pengepul ataupun Gethuk Presiden, tetapi dari pihak Gethuk Presiden memilih menggunakan modal sendiri dalam usahanya dan tidak mengambil hutang.

1. **Performa Rantai Pasok**

Schroeder (2010: 171) terdapat lima aspek yang berfungsi sebagai tolok ukur dalam performa rantai pasok, yaitu:

1. Pengiriman

Aspek ini mengacu pada ketepatan waktu pengiriman yaitu presentase pemesanan yang dikirim secara lengkap dan tidak melebihi tanggal yang diminta oleh Gethuk Presiden terhadap pengepul sedangkan pengiriman tepat tanggal juga harus dilakukan oleh Gethuk Presiden ke *outlet* dan *franchise*. sejauh ini pihak Gethuk Presiden melakukan pemesanan setiap hari ke pengepul. Gethuk Presiden tidak pernah mengalami keterlambatan pengiriman produk ke outlet dan *franchise* agar segera dapat terjual ke konsumen setiap harinya sehingga pada aspek ini pengiriman sudah berjalan dengan baik

1. Kualitas

*Home Industry* Gethuk Presiden dalam hal ini sebagai produsen gethuk, berupaya menjaga dan meningkatkan kualitas produk dengan cara memilih bahan baku singkong yang berkualitas dari pengepul agar produknya dapat diterima konsumen.

1. Waktu

Aspek waktu berkaitan dengan jarak antara penyetokan produk dalam kurun waktu yang telah ditetapkan. Waktu pengisian total dapat dihitung langsung dari tingkat persediaan, dalam hal ini pihak Gethuk Presiden telah meminta kepada pihak pengepul untuk setiap hari mengirim bahan baku singkongnya ke Gethuk Presiden agar setiap hari bisa melakukan produksi sehingga konsumen dapat melakukan pembelian produk gethuk setiap hari.

1. Fleksibilitas

*Home Industry* Gethuk Presiden sudah memiliki fleksibilitas kebijakan yang baik karena produknya diproduksi secara konstan dan sekali waktu jika ada pesanan dalam jumlah besar maka Gethuk Presiden juga sudah siap untuk melakukan produksi tambahan.

1. Biaya

Aspek biaya di *Home Industry* Gethuk Presiden sudah sangat baik karena sebagai perusahaan maka sudah mampu melaksanakan fungsinya dengan baik.

K**ESIMPULAN**

Pengelolaan rantai pasokan pada *Home Industry* Gethuk Presiden melibatkan petani singkong, pengepul. Gethuk Presiden dalam menjalankan usahanya masih menggunakan modal pribadi. Struktur rantai pasok sudah berjalan dengan baik dikarenakan semua elemen dari petani singkong, pengepul atau tengkulak, Gethuk Presiden dan konsumen telah berjalan dengan baik sehingga kinerja manajemen rantai pasokan produk gethuk pada *Home Industry* Gethuk Presiden sudah optimal. Manajemen rantai yang dilihat dari aspek transaksi, dukungan kebijakan, dan aspek permodalan yang dinilai sudah berjalan dengan sangat baik. Elemen sumber daya rantai sudah berjalan dengan baik, mulai dari sumber daya manusia, sumber daya teknologi dan sumber daya modal. Ada beberapa aspek yang perlu ditingkatkan agar manajemen rantai pasok Gethuk Presiden dapat berjalan lebih optimal lagi, yaitu aspek sumber daya teknologi yang harus selalu mengikuti perkembangan teknologi serta aspek sumber daya manusia yang harus diperhatikan misalnya adalah kesejahteraannya sehingga karyawan tetap berkomitmen untuk bekerja di perusahaan.

**DAFTAR PUSTAKA**

Bubun, Sukardi dan Ono Suparno.2018. “Kinerja Rantai Pasok Kedelai di Kabupaten Grobogan”. *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, Vol. 4 No. 1, hal. 32-43.

Diana, Desra Isma Diana, Rochadi Tawaf dan Maman Paturochman. 2016. “Analisis Rantai Pasok Sosis *Food Industries* dari Produsen Sampai Konsumen di Kota Bandung (Studi Kasus PT. Kemfood Cabang Kota Bandung)”. Students e-Journal. Vol 5 No 2, hal. 1-11.

Feliana, Firga, Abd Hakim Laenggeng dan Fatmah Dhafir. 2014. “Kandungan Gizi Dua Jenis Varietas Singkong (Manihot Esculenta) Berdasarkan Umur Panen di Desa Siney Kecamatan Tinombo Selatan Kabupaten Parigi Moutong”. *Jurnal e-Jipbiol.* Vol 2 No 3, hal 1-14.

Haryadi, Rina Masithoh dan Catur Kumala Dewi. 2019. “Strategi Rantai Pasok pada UMKM yang Melakukan Proses Produksi Berdasarkan Pesanan dan Reguler di Samarinda”. *Jurnal Riset Inossa*. Vol 1 No 2, hal 98-110.

Heizer, Jay dan Barry Rander. 2015. *Manajemen Operasi, Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan* (Alih Bahasa: Hirson Kurnia, Ratna Saraswati dan David Wijaya). Salemba Empat. Jakarta.

<https://www.kompas.com/skola/read/2019/12/20/120000469/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia>, diakses tanggal 8 April 2020.

Purwatmini, Nining. 2015. “Peran Manajemen Rantai Pasokan (“*Supply Chain Management”*) bagi Industri Kreatif Berbasis Industri Keramik”. *Jurnal Administrasi Kantor.*  Vol 3 No 2, hal 525-538.

Saptana dan Rangga Ditya Yofa. 2016. “Penerapan Konsep Manajemen Rantai Pasok pada Produk Unggas”.*Forum Penelitian Agro Ekonomi*, Vol. 34 No. 2, hal. 143-161

Schroeder, Roger G. 2010. *Operations Management: Contemporary Concepts and Cases,* International Edition, The McGraw-Hill Companies, Inc. New York

Talumewo, Pingkan, Lotje Kawet dan Jessy J. Pondaag. 2014. “Analisis Rantai Pasok Ketersediaan Bahan Baku di Industri Jasa Makanan Cepat Saji Pada KFC Multimart Ranotana”. *Jurnal EMBA.* Vol.2 No.3, hal. 1584-1591.

Van der Vorst. 2010. *Performance* Measurement in Agri-Food Supply-Chain Networks: An Overview. Springer. Netherlands