

**ANALISIS RANTAI PASOK NATA DE COCO
(Studi Kasus Pada Agroindustri Nata De Coco Di Desa Bojongmengger
Kecamatan Cijeungjing Kabupaten ciamis)**

RIZQI PRIMAPUTRA^{1*}, DINI ROCHDIANI², MUHAMAD NURDIN YUSUF¹

¹ Fakultas Pertanian Universitas Galuh

²Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran

*Email:rizqprimaputra.co.id@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola aliran rantai pasok nata de coco pada Agroindustri Nata De Coco, kinerja rantai pasok, efisiensi rantai pasok pada Agroindustri Nata De Coco. Penelitian ini berlokasi di Agroindustri Nata De Coco di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus pada agroindustri. Studi kasus bertujuan untuk mengembangkan metode rantai pasok pemasaran. Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) peneliti mengadakan telaah secara mendalam, kesimpulan hanya berlaku atau terbatas pada kasus tertentu saja/ tidak dapat digeneralisasikan sehingga produktivitas penelitian lebih tinggi. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa (1) *stakeholder* yang terlibat dalam rantai pasok nata de coco terdiri dari pengepul air kelapa, produsen, pengepul lokal dan pabrik. aliran barang terjadi dari hulu sampai hilir, aliran informasi terjadi dari hulu ke hilir dan sebaliknya, sementara itu, aliran keuangan dari hilir ke hulu.

Kata kunci : Rantai, Pasok, Nata De Coco

ABSTRACT

This study aims to determine the pattern of nata de coco supply chain flow in Nata De Coco Agroindustry, supply chain performance, supply chain efficiency in Nata De Coco Agroindustry. This research is located in Nata De Coco Agroindustry in Bojongmengger Village, Cijeungjing District, Ciamis Regency. The method used in this research is the case study method in agro-industry. Case studies aim to develop marketing supply chain methods. The sampling technique in this study was done intentionally (purposive sampling) researchers conducted a deep study, the conclusions were only valid or limited to certain cases / could not be generalized so that research productivity was higher. The results of this study prove that (1) stakeholders involved in the nata de coco supply chain consist of coconut water collectors, producers, local collectors and factories. the flow of goods occurs from upstream to downstream, information flow occurs from upstream to downstream and vice versa, meanwhile, financial flows from downstream to upstream.

Keywords: Chain, Supply, Nata De Coco

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara agraris sehingga sektor pertanian memegang peranan penting di dalam perekonomian. Hal ini ditunjukkan dengan tenaga kerja yang bekerja pada sektor pertanian. Program pembangunan pertanian

diarahkan untuk dapat memberikan pelayanan yang prima kepada petani, sehingga dapat menumbuhkan iklim yang baik bagi masyarakat untuk berpartisipasi aktif dalam pembangunan pertanian (Rahim dan Hastuti, 2007)

Menurut Hardiansyah (2000), strategi pembangunan pertanian yang berwawasan agribisnis dan agroindustri pada dasarnya menunjukkan arah bahwa pembangunan menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, menciptakan nilai tambah, meningkatkan penerimaan devisa, menciptakan lapangan kerja, dan memperbaiki pembagian pendapatan, dari sektor agribisnis merupakan suatu upaya yang penting untuk mencapai beberapa tujuan, yaitu menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, Kabupaten Ciamis memiliki potensi usaha di sektor agroindustri dari berbagai unit usaha. Berdasarkan data Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kabupaten Ciamis tahun 2016, jumlah potensi agroindustri dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Agroindustri di Kabupaten Ciamis 2018

Jenis Industri		Unit Usaha	Tenaga Kerja (orang)	Nilai Investasi (Rp. 000)
01.00	Industri menengah (500 juta s/d 10 milyar)	2	40	1.150.170
02.00	Industri kecil formal (0 juta s/d 500 juta)	627	7.595	7.204.912
03.00	Industri kecil informal	4.679	14.018	5.654.555
Total Potensi Agroindustri		5.308	21.653	14.009.637

Sumber: Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Ciamis, 2018

Penelitian bertujuan untuk mengetahui :

1. Menganalisis aliran Rantai Pasok nata de coco di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis.
2. Menganalisis kinerja Rantai Pasok nata de coco di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus, kasus pada Agroindustri Nata De Coco Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis. Studi kasus bertujuan untuk mengembangkan metode rantai pasok pemasaran, secara dalam di gali oleh peneliti, kesimpulan hanya berlaku untuk kasus tertentu

Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi :

1. Metode interview/wawancara untuk dapat data primer langsung terhadap perajin responden secara terstruktur. Menurut Arikunto (2006) dalam hal ini pewawancara mula-mula menanyakan seluruh hal pertanyaan yang sudah di susun, kemudian di kaji dan diperdalam untuk memperoleh

keterangan lebih lanjut. Maka jawaban yang didapat dapat memenuhi semua variabel dengan keterangan yang menyeluruh.

2. Pengumpulan data sekunder dilakukan melalui studi pustaka dan pencarian data ke dinas/instansi terkait, dalam hal ini ke Dinas Pertanian Kabupaten Ciamis, Disperindagkop dan UMKM Kabupaten Ciamis, Balai Penyuluhan Pertanian perikanan dan kehutanan (BP3K) Kecamatan Cijeungjing serta ke Kantor Desa Bojongmengger.

Penarikan Responden

Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) yaitu pada seorang pengusaha agroindustri nata de coco di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis. Menurut Arikunto (2006) *purposive sampling* yaitu menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu yang dipandang dapat memberikan data secara maksimal. Agroindustri nata de coco di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing dijadikan sebagai responden karena sudah mempunyai nama, kapasitas produksi besar dan kontinuitasnya berlangsung lancar.

Data yang diperoleh dari data sekunder dan data primer adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui rantai pasok nata de coco digunakan analisis deskriptif kualitatif.
2. Untuk mengetahui kinerja rantai pasok diukur melalui margin pemasaran menggunakan rumus menurut (Angipora, 2002) sebagai berikut :

$$Mm = Pe - Pf$$

Dimana :

Mm = Margin pemasaran di tingkat produsen

Pe = Harga produk di tingkat lembaga pemasaran Rp/kg

Pf

= Harga produk di tingkat produsen Rp/Kg

3. Karena dalam margin pemasaran terdapat dua komponen yaitu komponen biaya dan komponen keuntungan maka :

$$Mm = \pi + TC$$

$$\pi = Mm - TC$$

Dimana :

Mm = Margin pemasaran di tingkat produsen

π

= Keuntungan di tingkat lembaga pemasaran

TC

= Total Cost (Total biaya pemasaran di tingkat lembaga pemasaran)

4. Untuk mengetahui bagian harga yang diterima produsen (*Producer's share*) menggunakan rumus (Angipora, 2002) :

$$PS = \frac{Pf}{Pe} \times 100\%$$

Pf

$$PS = \frac{\text{---}}{Pe} \times 100 \%$$

Dimana :

PS = Bagian harga yang diterima produsen (*Producer's share*)

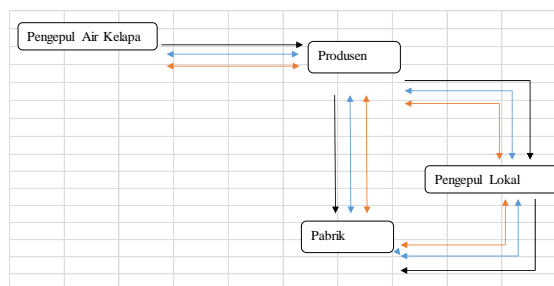
Pf = Harga di tingkat produsen (Rp/kg)

Pe = Harga di tingkat lembaga pemasaran (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aliran Rantai Pasok

Gambaran rantai pasok yang akan dibahas terdiri dari aliran rantai pasok dan kinerja rantai pasok. Aliran rantai pasok nata de coco dipengaruhi oleh perbedaan ukuran dan lembaran yang diperdagangkan, anggota rantai pasok yang terlibat didalamnya, serta sistem yang dibangun diantara berbagai pihak.



Gambar 6.
 Pola Aliran Rantai Pasok Nata De Coco

Keterangan :	→	Aliran Barang
	↔	Aliran Finansial
	↔	Aliran Informasi

Pengepul air kelapa menjual air kelapa ke produsen. Produsen mengolah air kelapa

tersebut menjadi nata de coco. Produsen mengirimkan nata de coco pada pengepul lokal di Ciamis atau langsung ke pabrik sesuai permintaan melalui transportasi darat. Produsen menjadikan pabrik tersebut sebagai konsumen akhirnya.

Aliran finansial mengalir dari Pabrik, Pengepul lokal serta produsen. Pabrik membayar dengan sistem tunda paling lama 3 hari pada pengepul lokal. Sedangkan pengepul lokal dan pabrik membayar tunai pada produsen, begitu juga produsen membayar langsung pada pengepul air kelapa.

Sistem komunikasi sudah terintegrasi antar anggota rantai pasok. Aliran informasi terjadi pada Pabrik, pengepul lokal, produsen atau sebaliknya. Namun demikian ada satu jalur informasi tentang harga tidak tersampaikan dari pabrik ke pengepul lokal ataupun produsen, sehingga sampai sekarang produsen dan pengepul lokal tidak mengetahui harga jual nata de coco mereka dipasaran. Informasi hanya sebatas informasi tentang jumlah nata de coco yang dikirim ke perusahaan.

Manajemen Rantai pasok

Struktur manajemen menjelaskan tentang aspek- aspek tindakan pada setiap tingkatan manajemen dalam anggota rantai

pasok. Tindakan tersebut menjelaskan langkah yang diambil oleh anggota rantai pasok dalam menindak lanjuti setiap tingkat manajemen yang terdiri dari strategi, koordinasi/kolaborasi, perencanaan, evaluasi, transaksi dan kemitraan.

Hasil penelitian rantai pasok nata de coco di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing belum seluruhnya menggunakan sistem manajemen yang baik. Pengepul lokal mengorganisir hasil produksi nata de coco dari produsen dan secara periodik mengirim ke pabrik. Pengepul lokal juga melakukan perencanaan agar dapat kontinu mengirimkan nata de coco ke pabrik.

No	Anggota Rantai Pasok	Jenis atau Ukuran	
		Lembaran (Rp)/Kg	Dadu (Rp)/Kg
01.00	Produsen		
	Produsen → Pengepul Lokal	1.700	2.000
	Produsen → Pabrik		2.200
02.00	Pengepul Lokal		
	Pengepul Lokal → Pabrik		2.500

Tabel 7 dapat dilihat bahwa Produsen menjual 2 jenis nata de coco ke pengepul lokal, jenis lembaran dengan harga Rp. 1.700 /Kg dan dadu Rp. 2.000 /Kg. Sedangkan pada pabrik hanya menerima jenis dadu, minimal 5 ton dari produsen dengan harga Rp. 2.200 /kg dengan sistem pembayaran langsung tunai.

Pengepul lokal hanya menjual jenis dadu ke pabrik dengan harga 2.500 /Kg minimal 8 ton jenis dadu dengan sistem pembayaran transfer dengan jangka waktu paling lama 1-2 hari. Harga ini menjadi harga tetap pengepul lokal yang merupakan salah satu strategi pengepul lokal agar harga jual pengepul lokal dan produsen tidak rendah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Rantai pasok pada Agroindustri Nata De Coco dimulai dari produsen dan pengepul air kelapa sebagai pemasok utama bahan baku. Kondisi aliran rantai nata de coco di Desa Bojongmengger saat ini berjalan cukup baik. Sasaran pasar memiliki target yang jelas namun terdapat permasalahan dalam optimalisasi sasaran rantai pasok, produsen tidak ditunjang dengan pengetahuan mengenai kualitas nata de coco yang baik. Manajemen dan jaringan rantai pasok belum berjalan dengan baik, salah satunya kesepakatan kontraktual antar lembaga pemasaran tidak tertulis. Pada sumber daya rantai pasok

ditemukan fakta bahwa modal masih menjadi kendala bagi produsen.

2. Kinerja rantai pasok pada Agroindustri Nata De Coco di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis memiliki kriteria yang baik.

Saran

Pemerintah dan Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan hendaknya dapat lebih mendukung pengembangan usaha Agroindustri Nata De Coco dengan cara memberikan modal usaha agar pemilik dapat mengembangkan usahanya pada skala yang lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta
- Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kabupaten Ciamis. 2016. *Daftar Agroindustri*. Ciamis. 2016. *Data Potensi Agroindustri Nata De Coco Kecamatan Ciamis*. Ciamis
- Hardiansyah. 2000. *Arah Pembangunan Tanaman Pangan dan Hortikultura Menuju Ketahanan Pangan. Dalam Pertanian dan Pangan*. Rudi Wibowo (ed). Sinar Harapan. Jakarta
- Rahim, A, dan Hastuti, D.R.D. 2007 *Ekonomika Pertanian (Pengantar Teori dan Kasus)*. Penebar Swadaya. Jakarta