

**ANALISIS  
MANAJEMEN RANTAI PASOK MELON  
DI KABUPATEN KARANGANYAR**

**TESIS**

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Magister  
Program Studi Magister Agribisnis  
Minat Utama : Manajemen Agribisnis**



**Disusun oleh:**

**Apriyanti Roganda Yuniar  
S641008001**

**PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA**

*com/2012 user*

**ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK  
MELON DI KABUPATEN KARANGANYAR**

**TESIS**

**Disusun oleh :**

**Apriyanti Roganda Yuniar**

**S641008001**

**Telah disetujui oleh :**

Jabatan	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua	Dr. Ir. Sri Marwanti, MS NIP. 19590709 198303 2 001	.....	.....
Sekretaris	Dr. Ir. Joko Sutrisno, MP NIP. 19670824 199203 1 003	.....	.....
Pembimbing I	Prof. Dr. Ir. Endang Siti Rahayu, MS NIP. 19570104 198003 2 001	.....	.....
Pembimbing II	Dr. Ir. Kusnandar, MSi NIP. 19670703 199203 1 004	.....	.....

**Mengetahui:**

Ketua Program Studi Magister Agribisnis

Dr. Ir. Kusnandar, MSi .....  
NIP. 19670703 199203 1 004

Direktur PPs UNS

Prof. Dr. Ir. Ahmad Yunus, M.S. *commit to user* .....  
NIP. 19610717 198601 1 001

**PERNYATAAN**

Nama : Apriyanti Roganda Yuniar

NIM : S641008001

Program Studi : Magister Agribisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis yang berjudul “Analisis Manajemen Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar” adalah benar-benar karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya, dalam tesis ini diberi tanda *citasi* dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan tesis dan gelar yang saya peroleh atas tesis tersebut.

Surakarta, Juni 2012

Yang menyatakan,

Apriyanti Roganda Yuniar

## RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Jakarta pada tanggal 12 April 1981 sebagai anak pertama dari empat bersaudara dari orang tua tercinta Drs. M. Hasugian, MM dan Hetty Lyn Tinambunan, S.Pd.

Penulis menamatkan pendidikan dasar di SD RA. Fadillah 03 Pagi Cijantung Jakarta pada Tahun 1993. Selanjutnya pada tahun 1996 menamatkan pendidikan menengah di SMP Negeri 102 Jakarta dan pada tahun 1999 lulus dari SMU Negeri 39 Jakarta. Pada tahun 1999, penulis diterima sebagai mahasiswa Institut Pertanian Bogor melalui jalur Undangan Seleksi Masuk IPB (USMI) pada program studi Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian dan lulus pada tahun 2003. Selanjutnya pada tahun 2010, penulis diterima pada program studi Magister Agribisnis Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta dengan beasiswa dari Kementerian Pertanian, tempat penulis saat ini bekerja.

Setelah menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1), penulis diterima sebagai pegawai Kementerian Pertanian pada tahun 2003 dan ditugaskan di Direktorat Budidaya dan Pascapanen Tanaman Buah, Direktorat Jenderal Hortikultura Jakarta hingga saat ini.

Penulis menikah dengan Frans Hero Purba, MBA pada tanggal 1 Desember 2006 dan telah dikaruniai satu orang putra yang bernama Benaya Abelnino Nathanael Purba.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan berkat, kasih, dan anugerah-NYA, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis dengan judul "Analisis Manajemen Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar" dengan baik.

Penulis menyadari bahwa selama penulisan dan penyusunan tesis ini tidak terlepas dari arahan, bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Ahmad Yunus, MS selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Prof. Dr. Ir. Endang Siti Rahayu, MS selaku dosen pembimbing utama. Terima kasih telah berkenan mendampingi, meluangkan waktu, tenaga, pemikiran, serta banyak memberikan arahan, motivasi, kritik, dan saran selama proses penyusunan tesis ini.
3. Dr. Ir. Kusnandar, M.Si, selaku Ketua Program Studi Magister Agribisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta dan pembimbing pendamping yang sangat inspiratif dan solutif. Terima kasih telah berkenan meluangkan waktu, tenaga, pemikiran, serta mengarahkan, memberi inspirasi, motivasi, kritik, dan saran selama proses penyusunan tesis ini.
4. Dr. Ir. Sri Marwanti, MS, selaku penguji utama yang banyak memberikan masukan, saran, dan motivasi selama ujian dan revisi tesis ini.

*commit to user*

5. Dr. Ir. Joko Sutrisno, MP, selaku Sekretaris Program Studi Magister Agribisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta dan juga sebagai penguji. Terimakasih atas segala arahan, saran dan kritik dari Bapak selama ujian dan revisi tesis ini.
6. Seluruh Dosen Pengampu Magister Agribisnis, atas ilmu yang selama ini diberikan kepada penulis. Semoga ilmu yang Bapak/Ibu berikan menjadi ilmu yang bermanfaat bagi penulis dan seluruh mahasiswa Magister Agribisnis, untuk bisa diteruskan dan dikembangkan menjadi sesuatu yang nyata.
7. Staff administrasi Program Studi Magister Agribisnis Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah memberikan banyak bantuan dalam hal administrasi selama perkuliahan dan selama penyusunan tesis ini.
8. Kementerian Pertanian yang telah memberikan beasiswa sehingga penulis memperoleh kesempatan untuk melanjutkan studi di Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta.
9. Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar dari staf hingga Kepala Dinas yang telah membantu penulis dalam hal ini lokasi tempat penelitian.
10. Asosiasi Agribisnis Melon Indonesia (AAMI) Kabupaten Karanganyar dalam hal ini Bapak Sutarno atas kesediaan waktu dan telah memberikan banyak informasi penting, data-data penting serta bantuan kepada penulis.
11. Direktur Budidaya dan Pascapanen Tanaman Buah dan teman-teman yang senantiasa memberikan perhatian dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan studi dengan baik.

12. Segenap karyawan Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah membantu penulis dalam hal administrasi selama perkuliahan.
13. Mba Widhie, Sari dan Wayan, sebagai teman dalam perkuliahan, terimakasih atas inspirasi, kisah dan semangatnya kepada penulis. Penulis yakin bahwa kesuksesan menyertai kalian semua.

Kepada Bapak M. Hasugian dan Mama Hetty Lyn Tinambunan serta Bapak dan Ibu mertua, penulis persembahkan rasa hormat dan cinta yang mendalam serta adik-adik yang telah memberikan dorongan. Suami tercinta Frans Hero Purba dan Benaya Nathanael Purba, sungguh merupakan inspirator penulis dan pendorong bagi selesainya tesis ini.

Penulis menyadari masih banyak yang harus disempurnakan dalam tesis ini. Untuk itu, penulis menerima semua kritik dan saran yang membangun dalam penyempurnaannya. Semoga tesis ini dapat bermanfaat khususnya bagi perkembangan pengetahuan manajemen rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.

Solo, Juni 2012

Apriyanti Roganda Yuniar



## DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
PERNYATAAN .....	iii
RIWAYAT HIDUP .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
ABSTRAK .....	xiv
ABSTRACT .....	xv
BAB I. PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian .....	6
E. Ruang Lingkup Penelitian .....	7
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA .....	8
A. Penelitian Terdahulu .....	8
B. Landasan Teori .....	13
1. Melon .....	13
2. Manajemen Rantai Pasok ( <i>Supply Chain Management</i> ) .....	15
a. Struktur Rantai Pasok .....	19
b. Mekanisme Rantai Pasok .....	22
c. Kelembagaan Rantai Pasok .....	23
3. <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP) .....	26
C. Kerangka Pemikiran .....	30



BAB III. METODE PENELITIAN .....	33
A. Lokasi Penelitian .....	33
B. Metode Penentuan Sampel .....	33
C. Jenis dan Sumber Data .....	37
D. Metode Pengumpulan Data dan Informasi .....	38
E. Metode Pengolahan dan Analisis Data .....	38
1. Analisis Deskriptif Kualitatif untuk Mengetahui Mekanisme Rantai Pasok .....	38
2. <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP) untuk Membentuk Manajemen Rantai Pasok yang Efisien .....	41
BAB IV. KONDISI UMUM KABUPATEN KARANGANYAR .....	46
A. Letak Geografis dan Wilayah Administratif .....	46
B. Keadaan Demografi .....	48
C. Sektor Pertanian .....	50
D. Keuangan Daerah .....	54
BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	56
A. Analisis Mekanisme Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar ...	56
1. Struktur Rantai Pasok .....	56
a. Anggota Rantai Pasok .....	65
b. Entitas Rantai Pasok .....	70
2. Manajemen Rantai Pasok .....	72
3. Sumberdaya Rantai Pasok .....	75
4. Proses Bisnis Rantai Pasok .....	80
5. Kunci Sukses .....	90
B. Analisis Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien di Kabupaten Karanganyar .....	92
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....	118
A. Kesimpulan .....	118

B. Saran .....	119
DAFTAR PUSTAKA .....	120
LAMPIRAN .....	123



## DAFTAR TABEL

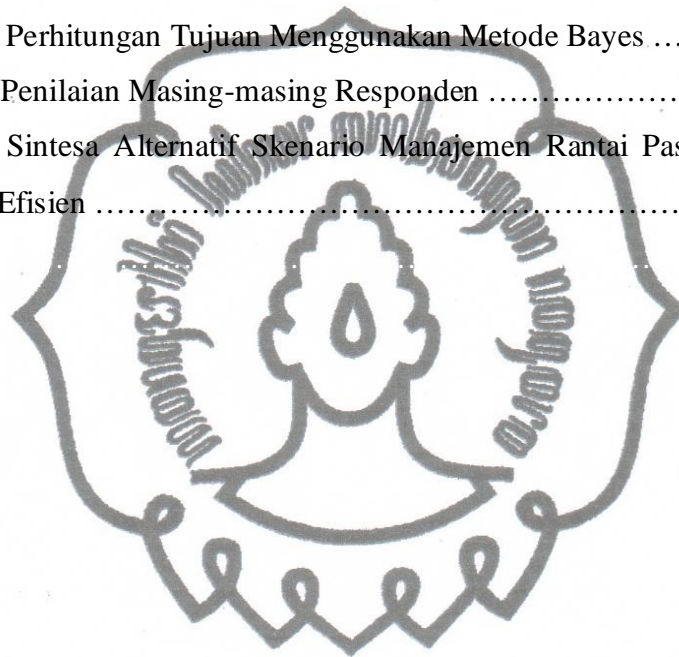
No.	Teks	Hal.
1.	Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Buah-buahan Indonesia Tahun 2005 – 2011 .....	2
2.	Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Melon di Indonesia Tahun 2005 – 2011 .....	2
3.	Volume dan Nilai Ekspor serta Impor Melon Indonesia Tahun 2006 – 2010 .....	3
4.	Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Melon di Jawa Tengah Tahun 2009 .....	4
5.	Kandungan Gizi Melon dalam 100 gram BDD .....	14
6.	Ekspor Melon dari Kabupaten Karanganyar Tahun 2009 – 2012 .....	34
7.	Kelompok Tani Melon di Kabupaten Karanganyar .....	36
8.	Matriks Perbandingan Berpasangan .....	43
9.	Skala Dasar Penilaian Matriks Individu .....	44
10.	Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk di Kabupaten Karanganyar .....	49
11.	Komposisi Penduduk Menurut Lapangan Usaha .....	50
12.	Produksi Buah-buahan di Kabupaten Karanganyar Tahun 2005 – 2009 .....	52
13.	Luas Panen, Produktivitas dan Produksi Melon di Kabupaten Karanganyar Tahun 2010 – 2011 .....	53
14.	Neraca Daerah dan Aliran Kas Kabupaten Karanganyar TA. 2009 ....	54
15.	Pertumbuhan Ekonomi (PDRB) Tahun 2005 – 2009 di Kabupaten Karanganyar .....	55
16.	Daftar Pemasok Melon dalam Rantai Pasok .....	66
17.	Fungsi dan Aktivitas Anggota Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar .....	67
18.	Perbedaan Harga pada Jenis Melon di Kabupaten Karanganyar .....	84
19.	Prioritas dan Peringkat Masing-masing Elemen .....	100

## DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Hal.
1.	Skema Sistem Rantai Pasok (Van der Vorst, 2004) .....	17
2.	Struktur Rantai Pasok Pertanian .....	21
3.	Metode AHP (Saaty, 1991) .....	29
4.	Diagram Alir Tahapan Penelitian .....	32
5.	Kerangka Pengembangan Rantai Pasok (Van der Vorst, 2006) .....	38
6.	Susunan AHP untuk <i>Ultimate Goal</i> Tertentu .....	42
7.	Persentase Luas Wilayah Lahan Di Kabupaten Karanganyar .....	47
8.	Persentase Luas Wilayah Tanah Sawah di Kabupaten Karanganyar ..	47
9.	Persentase Luas Wilayah Tanah Kering di Kabupaten Karanganyar ..	48
10.	Model Rantai Pasok <i>Sky Rocket</i> di Kabupaten Karanganyar .....	57
11.	Model Rantai Pasok <i>Rock Melon</i> di Kabupaten Karanganyar .....	61
12.	Pola Aliran dalam Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar ...	68
13.	Skema AHP ( <i>Analytical Hierarchy Process</i> ) untuk Manajemen Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar .....	98
14.	Hasil Penilaian Prioritas untuk Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien di Kabupaten Karanganyar .....	102
15.	Grafik Sensitivitas terhadap Faktor yang Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon .....	103
16.	Grafik Aktor/Pelaku yang Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon .....	106
17.	Grafik Tujuan yang Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon ...	109
18.	Grafik Sensitivitas Prioritas Skenario dalam Mencapai Goal .....	112

## DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks	Hal.
1.	Kuesioner Kegiatan Penelitian Mahasiswa .....	123
2.	Daftar Responden AHP .....	139
3.	Hasil Pengisian Kuesioner AHP Masing-masing Responden .....	140
4.	Hasil Sketsa Faktor Menggunakan <i>Software Expert Choice 11</i> .....	158
5.	Tabel Perhitungan Aktor Menggunakan Metode Bayes .....	159
5.	Tabel Perhitungan Tujuan Menggunakan Metode Bayes .....	160
6.	Hasil Penilaian Masing-masing Responden .....	161
7.	Hasil Sintesa Alternatif Skenario Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien .....	163



## ABSTRAK

APRIYANTI ROGANDA YUNIAR, S641008001, 2012. ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK MELON DI KABUPATEN KARANGANYAR. Komisi Pembimbing I Prof. Dr. Ir. Endang Siti Rahayu, MS. Pembimbing II Dr. Ir. Kusnandar MSi. Tesis. Program Studi Magister Agribisnis Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar dan mengetahui faktor, aktor/pelaku, tujuan dan alternatif skenario untuk membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Karanganyar dengan pengambilan sampel petani secara *convenience samples* dan sampel setelah petani ditentukan dengan metode *snow-ball sampling* (bola salju). Penelitian ini terdiri dari 2 tahap dan setiap tahap membutuhkan responden dan alat analisis yang berbeda-beda. Tahap pertama (mengetahui mekanisme rantai pasok) menggunakan analisis deskriptif kualitatif sebagai alat analisisnya, sedangkan tahap kedua (mengetahui alternatif skenario) menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) sebagai alat analisisnya dengan metode pengambilan sampel secara *judgement sampling* dan menggunakan software *Expert Choice 11*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) mekanisme rantai pasok melon ada dua pola distribusi yaitu pola rantai pasok *Sky Rocket* dengan tujuan pasar tradisional dan pola rantai pasok *Rock Melon* dengan tujuan pasar modern dan ekspor; (2) untuk manajemen rantai pasok melon supaya efisien, alternatif skenario yang terpilih adalah memfasilitasi sarana dan prasarana untuk petani. Skenario ini mengacu kepada faktor mutu produk sebagai prioritas oleh pengumpul dan ditujukan untuk mencapai peningkatan nilai produk.

Penemuan dalam penelitian ini diharapkan mempunyai implikasi manajerial pada pemerintah pusat dan daerah, khususnya dalam membuat kebijakan yang membentuk manajemen rantai pasok melon.

Kata kunci : melon, buah, manajemen rantai pasok, AHP, kabupaten Karanganyar



## ABSTRACT

APRIYANTI ROGANDA YUNIAR, S641008001, 2012. ANALYSIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT OF MELON IN KARANGANYAR REGENCY. The first commission of supervision : Prof. Dr. Ir. Endang Siti Rahayu, MS. The second supervision : Dr. Ir. Kusnandar MSi. Thesis. Agribusiness Department, Graduate School, Sebelas Maret University of Surakarta.

The purpose of this research are to describe Supply Chain Management (SCM) of melon in Karanganyar Regency and to examine alternative scenarios management to establish an efficient supply chain melon. A descriptive analysis method is used in this research. Karanganyar Regency is the place where this research was being held. The sampling of farmers were done convenience and the sampling after farmers were done by snow-ball. There are two steps in this research, each step needs a different respondent and analytical tool. The first step (describe supply chain management) uses qualitative descriptive analysis, and the second step (examine alternative scenario) by judgement sampling and uses Analytical Hierarchy Process (AHP) as the analytical tool using software expert choice 11.

The results show that: (1) supply chain management divided by two are supply chain of Sky Rocket for traditional market and supply chain of Rock Melon for supermarket and export; (2) the chosen of alternative scenario to establish an efficient supply chain melon is facilitation structure and infrastructure for farmers. This scenario based on quality of product for collector priorities to achieve product improved.

The findings are expected to have significant policy implications for government related to the policy making that supply chain management.

Key words: melon, fruit, SCM, AHP, Karanganyar Regency



## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Komoditas hortikultura merupakan salah satu komoditas pertanian yang diperdagangkan secara luas di Indonesia. Perdagangan komoditas tersebut tidak hanya mencakup pemenuhan permintaan pasar domestik, namun juga permintaan pasar internasional. Tingginya permintaan terhadap komoditas ini, menjadikan komoditas hortikultura memegang peranan penting dalam upaya mendukung perekonomian Indonesia.

Salah satu komoditas hortikultura yang potensi pengembangannya sangat besar adalah buah-buahan. Keanekaragaman varietas dan didukung oleh iklim yang sesuai untuk buah-buahan tropika, menghasilkan berbagai buah-buahan yang sangat bervariasi. Hal ini didukung oleh luas areal yang cukup luas sehingga dapat menghasilkan buah-buahan yang cukup potensial disamping komoditi hortikultura lainnya.

Pengembangan buah selama lima tahun terakhir telah berhasil dalam berbagai aspek seperti meningkatkan produksi buah, meningkatkan volume ekspor buah, menekan peningkatan volume impor buah, dan meningkatkan *product domestic bruto* (PDB). Penekanan volume impor buah bukan berarti volume impor turun tetapi laju peningkatannya yang sedikit dikendalikan.

Tabel 1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Buah-buahan Indonesia Tahun 2005 – 2011

Tahun	Luas Panen (pohon/rumpun)	Produksi (kg)	Produktivitas (kg/pohon)
2005	507.092.829	14.786.599	29,16
2006	780.238.186	16.171.130	20,73
2007	730.866.987	17.032.711	23,30
2008	629.671.197	17.939.015	28,49
2009	610.279.694	18.718.064	30,67
2010	540.195.423	25.490.393	28,49
2011	822.021.000	18.401.705	22,39

Sumber : Direktorat Jenderal Hortikultura, 2012

Peningkatan impor buah menjadi tantangan agar produksi buah-buahan dapat mencukupi kebutuhan masyarakat dan dapat berdaya saing untuk ekspor. Salah satu buah yang memiliki potensi untuk memenuhi kebutuhan buah masyarakat sepanjang tahun dan memiliki potensi ekspor adalah melon. Angka produksi melon pada tahun 2011 sebesar 103.563 ton dengan tingkat rata-rata hasil 16,21 ton/ha (lihat Tabel 2.), sedangkan volume ekspor mencapai 255 ton dengan nilai US \$ 334.124 pada tahun 2011 (lihat Tabel 3.), dan negara tujuan ekspor adalah Malaysia, Jepang, Hongkong dan Singapura (Direktorat Budidaya Tanaman Buah, 2010).

Tabel 2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Melon di Indonesia Tahun 2005 – 2011

Tahun	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
2005	3.245	58.440	18,01
2006	3.189	55.370	17,36
2007	3.637	59.814	16,45
2008	3.109	56.883	18,30
2009	4.627	85.861	18,56
2010	5.372	85.397	15,90
2011	6.387	103.563	16,21

Sumber : Direktorat Jenderal Hortikultura, 2012

*commit to user*

Volume dan nilai ekspor melon dapat ditingkatkan, jika para petani dapat menghasilkan melon yang berkualitas, jenis yang diminati oleh konsumen dengan produktivitas yang tinggi dan diproduksi secara efisien sehingga mampu bersaing dengan buah-buahan dari manca negara. Ditelaah dari aspek pasar, komoditas melon mempunyai prospek yang baik. Sasaran utama diarahkan pada upaya memenuhi permintaan pasar dalam negeri dan menjadikan melon sebagai buah unggulan ekspor. Pengembangan budidaya melon dapat diarahkan pada upaya menunjang peningkatan pendapatan petani, perbaikan gizi masyarakat, peningkatan ekspor serta pengembangan agribisnis dan agroindustri.

Tabel 3. Volume dan Nilai Ekspor serta Impor Melon Indonesia Tahun 2006 – 2011

Tahun	Ekspor		Impor	
	Volume (kg)	Nilai (US \$)	Volume (kg)	Nilai (US \$)
2006	140.931	20.338	270.336	334.792
2007	34.362	33.889	74.798	174.558
2008	7.804	10.762	99.528	251.276
2009	148.624	115.665	649.630	387.427
2010	163.269	189.099	256.515	301.864
2011	255.704	334.124	347.671	358.106

Sumber : Direktorat Budidaya dan Pascapanen Buah, 2012

Agroindustri merupakan suatu organisasi yang menghubungkan antara pemasok (*supplier*) dengan konsumen/pengecer, berfungsi untuk mengintegrasikan tuntutan kedua lembaga tersebut agar sinergis dan dapat menjamin kecepatan dan ketepatan dalam distribusi produk. Hubungan antara pemasok, agroindustri, dan pengecer ini akan membentuk suatu rantai pasok. Manajemen rantai pasok (*Supply Chain Management*) merupakan serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan pemasok, *commit to user* pengusaha dan tempat penyimpanan secara efisien, sehingga produk yang

dihasilkan dan didistribusikan kepada konsumen dengan kuantitas dan kualitas yang tepat, lokasi yang tepat serta waktu yang tepat untuk memperkecil biaya dan memuaskan kebutuhan konsumen (David *et al.*, 2000 dalam Indrajit dan Djokopranoto, 2002).

Kabupaten Karanganyar sebagai salah satu sentra produksi melon di Jawa Tengah (Tabel 4.), memperhatikan petani melonnya dalam peningkatan kualitas dan kuantitas melon agar sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk teknik budidayanya. SOP ini menjadi dokumen untuk petunjuk penelusuran dalam pemasaran melon khususnya melon untuk ekspor. Pada tahun 2010 luas pertanaman melon di Kabupaten Karanganyar mencapai 63 Ha dan tahun 2011 luas pertanamannya mencapai 50 Ha dengan produktivitas antara 100 – 200 ton/ha (Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar, 2011).

Tabel 4. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Melon di Jawa Tengah Tahun 2009

Kabupaten	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
Grobogan	328	73.138	222,98
Rembang	344	72.232	209,98
Pati	188	45.760	243,40
Sragen	160	15.324	95,78
Sukoharjo	77	14.610	189,74
Kudus	111	14.151	127,49
Karanganyar	21	1.280	60,95

Sumber : Direktorat Budidaya Tanaman Buah, 2010

## B. Perumusan Masalah

Permintaan buah melon khususnya melon dari Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah terus meningkat seiring dengan meningkatnya kesadaran

masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi buah-buahan. Angka konsumsi buah-buahan per kapita di Indonesia meningkat dari 31,93 kg/kap/thn pada tahun 2008 menjadi sekitar 33,73 kg/kap/thn pada tahun 2010 dan meningkat kembali pada tahun 2011 sebesar 34,55 kg/kap/thn. Peningkatan angka konsumsi ini diiringi dengan permintaan konsumen akan buah yang berkualitas. Di Kabupaten Karanganyar, petani melonnya telah memasok melon untuk kebutuhan pasar modern, pasar domestik dan pasar ekspor.

Akan tetapi kuota permintaan untuk ekspor belum mampu dipenuhi oleh Kabupaten Karanganyar. Jumlah produksi yang kurang dan melon yang merupakan produk pertanian dicirikan dengan lemahnya produk pertanian dan resiko yang tinggi menjadi salah satu penyebabnya. Selama ini kekurangan pasokan melon untuk ekspor dipenuhi dari kabupaten daerah sentra melon di Provinsi Jawa Tengah seperti Sragen, Klaten dan Pekalongan. Ketidakpastian akan ketersediaan pasokan buah melon di Kabupaten Karanganyar mempengaruhi kinerja pemasok secara dinamis dan berkelanjutan.

Penerapan manajemen rantai pasok yang baik dan efisien mampu mewujudkan aktivitas rantai pasok melon yang mantap, responsif, dan berkesinambungan. Oleh karena itu dengan mengetahui rantai pasok melon yang ada di Kabupaten Karanganyar, mampu memberikan solusi optimal untuk ketepatan produk, ketepatan tempat dan kebutuhan pasar. Dan dengan menerapkan konsep manajemen rantai pasok yang baik, diharapkan mampu meningkatkan *competitive advantages* dan daya saing yang tinggi bagi semua pihak di dalam rantai pasok melon.

*commit to user*

Beberapa uraian diatas menjadi dasar untuk pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme manajemen rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar?
2. Bagaimana upaya yang dapat diaplikasikan di lapang untuk menghasilkan manajemen rantai pasok yang efisien?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian perumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui mekanisme rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.
2. Mengetahui faktor, aktor/pelaku, tujuan dan alternatif skenario untuk membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat antara lain :

1. Bagi pengambil kebijakan dalam hal ini Pemerintah baik pusat maupun daerah ataupun perusahaan mitra, hasil penelitian ini bisa menjadi masukan/saran dalam mengambil kebijakan dalam hal manajemen rantai pasok untuk menjalankan kegiatan yang mendorong ekspor melon melalui pendekatan manajemen rantai pasok yang lebih baik.



2. Bagi penulis, penelitian ini merupakan sarana pengembangan wawasan dalam mengkaji dan menganalisis permasalahan khususnya yang berkaitan dengan sistem rantai pasok.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian dapat dijadikan sebagai *bench mark* data bagi penelitian lebih lanjut pada bidangnya dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

#### **E. Ruang Lingkup Penelitian**

Analisa manajemen rantai pasok melon dilakukan terhadap produk buah melon. Kondisi rantai pasok yang ada saat ini diidentifikasi dan dideskripsikan melalui studi pustaka dan pengamatan secara langsung pada rantai pasok melon. Ruang lingkup perancangan rantai pasok diawali dari petani melon sampai perusahaan mitra, dengan mengambil studi kasus di Kabupaten Karanganyar.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang melon pernah dilakukan oleh I Wayan Budiasa (1994) dengan judul Manajemen Produksi Agribisnis Hortikultura pada Pola Keterkaitan Usaha Produksi dan Pemasaran Melon (studi kasus PT. Moenaputra Nusantara cabang Bali), dimana PT. Moenaputra Nusantara adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor buah melon. Sebagai pelaku subsistem tataniaga perusahaan mengharapkan agar buah melon dapat tersedia secara kontinyu sesuai dengan kuantitas, kualitas serta waktu yang dibutuhkan. Untuk mengantisipasi keinginan tersebut perusahaan harus mampu mengendalikan kegiatan usahatani. Untuk itu perusahaan mengupayakan pelaksanaan pola keterkaitan (pola kemitraan) dengan para petani melon. Khusus untuk kantor cabang Bali, data menunjukkan bahwa pasokan buah melon dari petani mitra selalu lebih kecil dari kebutuhan perusahaan. Memperhatikan hal diatas, maka masalah pokok yang perlu dipecahkan adalah bagaimana menyesuaikan manajemen pemasaran dengan manajemen produksi, dimana fungsi ini dilakukan oleh unit yang berbeda, sehingga pasokan dari sisi produksi dapat sesuai dengan kebutuhan pemasaran.

Penelitian tentang *Supply Chain Management* (SCM) buah pernah dilakukan oleh Indra Husni (2005) dengan judul Dukungan Informasi pada Pola *Supply Chain Management* (SCM) Pisang studi kasus pasar pisang Cengkareng, bertujuan untuk mengidentifikasi dan menginventarisir sumber

dan kegunaan informasi yang ada pada pasar induk, menganalisa jenis informasi yang bermanfaat dan dapat memberikan nilai tambah dan memberikan saran tindak lanjut bagi perbaikan pengelolaan informasi yang bermanfaat bagi produsen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dukungan informasi yang berguna (bermanfaat) dan memberikan nilai tambah bila informasi tersebut berisikan tentang harga jual, jumlah pisang dan waktu dibutuhkan yang diiringi dengan adanya standar pisang yang diinginkan secara berkesinambungan, didukung oleh teknologi pemeraman yang lebih baik, memberikan informasi mengenai waktu pembayaran ke pemasok dan memberikan informasi insentif kepada pedagang pengecer.

Studi Peningkatan Kinerja Manajemen Rantai Pasok Sayuran Dataran Tinggi Terpilih di Jawa Barat pernah dilakukan oleh Alim Setiawan (2009), observasi terhadap rantai pasok sayuran dataran tinggi dilakukan untuk mengidentifikasi sejumlah permasalahan yang sering muncul dalam manajemen rantai pasok dan nilai pada masing-masing pelaku dalam rantai pasok produk sayuran dataran tinggi. Kegiatan manajemen rantai pasok merupakan bagian kegiatan dari rantai nilai (*value chain*) sehingga perbaikan manajemen rantai pasok akan berimplikasi positif pada rantai nilai tambah. Rantai nilai yang efektif akan memicu keunggulan nilai (*value advantage*) dan keunggulan produksi (*productivity advantage*) yang pada akhirnya meningkatkan keunggulan kompetitif. Kriteria yang digunakan dalam pemilihan sayuran dataran tinggi yang berpotensi untuk ditingkatkan kinerja rantai pasoknya yaitu ketersediaan bibit, ketersediaan sarana produksi, kualitas produk, kontinuitas pasokan, ketersediaan produk, potensi pasar

*commit to user*

domestik dan ekspor, margin keuntungan, risiko dan kemitraan. Hasil analisis menggunakan metode MPE (Metode Perbandingan Eksponensial) menghasilkan tiga komoditas sayuran terpilih yang mempunyai nilai tertinggi dibandingkan sayuran lainnya yaitu Paprika, *Lettuce* dan Brokoli. Anggota struktur rantai pasok sayuran dataran tinggi umumnya terdiri dari petani/kelompok tani/koperasi, pedagang/bandar/usaha dagang, prosesor, dan konsumen institusi (hotel, restoran, eksportir, dan *retailer*). Hasil analisis nilai tambah menunjukkan persentase nilai tambah petani masih lebih kecil dibandingkan pelaku yang lain. Persentase nilai tambah petani akan lebih besar jika terjadi pengalihan sebagian aktifitas pengolahan produk, peningkatan kualitas dan efektifitas peran kelembagaan petani. Hasil perancangan model pengukuran kinerja rantai pasok sayuran dataran tinggi menggunakan pendekatan *Fuzzy AHP* dengan mengadaptasi model evaluasi SCOR (*Supply Chain Operations Reference*) menghasilkan matrik pengukuran kinerja dengan bobot masing-masing yaitu : kinerja pengiriman (0,111), kesesuaian dengan standar mutu (kualitas) (0,299), kinerja pemenuhan pesanan (0,182), *leadtime* pemenuhan pesanan (0,068), siklus waktu pemenuhan pesanan (0,080), fleksibilitas rantai pasok (0,052), biaya SCM (0,086), *cash-to-cash cycle time* (0,080) dan persediaan harian (0,048).

Sedangkan penelitian mengenai Manajemen Rantai Pasokan dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) pernah dilakukan Dian Wisudawati (2010), yang penelitiannya berjudul Analisis Manajemen Rantai Pasok Ikan Hias Laut Non Sianida di Kepulauan Seribu. Jenis data yang digunakan adalah data primer dari wawancara dengan nelayan sebagai

*commit to user*

ujung tombak rantai pasok yang kemudian data yang ada dianalisa dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif. Sedangkan perumusan strategi manajemen rantai pasok ikan hias dilakukan dengan metode *Analysis Hierarchy Process* dengan meminta pendapat beberapa ahli dari semua pihak, yaitu dari pihak perusahaan, akademisi, pemerintah dan LSM. Pada penelitian ini dapat diidentifikasi model rantai pasok dimana alur distribusi komoditas dan informasi terbagi menjadi 2, yaitu untuk pasar dalam negeri dan luar negeri. Terdapat satu upaya unik yang dilakukan oleh kelompok nelayan dalam memotong rantai pasok pada elemen pengepul, sehingga harga beli ikan pada nelayan dapat lebih tinggi dibandingkan harga beli dari pengepul. Secara umum, respon nelayan yang menyatakan tidak bersedia berpartisipasi mayoritas sama dengan respon secara nelayan yang menyatakan bersedia berpartisipasi dalam rantai pasokan. Namun ada beberapa poin yang dapat dijadikan sebagai ukuran kesediaan nelayan, antara lain pengaruh perubahan, harga di tingkat pengepul, komitmen pengepul dalam menepati pembayaran, dan norma dalam menjual ikan kepada pemberi modal. Untuk mencapai manajemen rantai pasok ikan hias yang asli dan lestari, strategi utama yang harus dilakukan adalah pengembangan akses informasi dan teknologi, termasuk akses informasi tentang pasar maupun harga dan inovasi teknologi budidaya ikan hias laut, dengan mengutamakan nelayan sebagai aktor yang perlu dilibatkan secara aktif di dalamnya.

Penelitian yang dilakukan Putriesti Mandasari (2010) yang berjudul Perumusan Strategi Pengembangan Agroindustri Skala Mikro-Kecil Di Kabupaten Karanganyar dengan Metode AHP dan QSPM menggunakan *commit to user*

metode deskriptif analisis. Penelitian ini terdiri dari 2 tahap, dimana setiap tahap membutuhkan responden dan alat analisis yang berbeda-beda. Tahap pertama (menentukan agroindustri prioritas) memerlukan 8 responden dan AHP sebagai alat analisisnya, sedangkan tahap kedua (menentukan strategi pengembangan) memerlukan 7 responden dan SWOT-QSPM sebagai alat analisisnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Agroindustri yang diprioritaskan untuk dikembangkan adalah industri makanan; (2) Aspek kekuatan pada industri makanan terkait dengan bahan baku, agen, lokasi produksi, tenaga kerja, manajemen, pemasok, dan kemudahan inovasi. Aspek kelemahan meliputi modal usaha, perhatian pemerintah daerah, keterbatasan inovasi, badan hukum, pemasaran, pembukuan keuangan, serta daya tahan produk. Aspek peluang terkait dengan jumlah penduduk, perkembangan teknologi informasi dan transportasi, kapasitas produksi, promosi, dan isu makanan bermelamin dari Cina. Adapun aspek ancaman terkait dengan persaingan, harga bahan baku, bahan bakar, dan isu bahan pengawet berbahaya; dan (3) Strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan adalah strategi ekspansi pasar.

Berdasarkan dari penelitian yang sudah pernah dilakukan terdahulu, peneliti melihat bahwa belum ditemukan penelitian tentang manajemen rantai pasok melon. Oleh karena itu penelitian terdahulu ini memberikan sumbangan pemikiran faktor-faktor yang kemungkinan berpengaruh terhadap manajemen rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.



## B. Landasan Teori

### 1. Melon

Melon (*Cucumis melo L.*) merupakan tanaman buah termasuk famili *Cucurbitaceae*, banyak yang menyebutkan buah melon berasal dari Lembah Panas Persia atau daerah Mediterania yang merupakan perbatasan antara Asia Barat dengan Eropa dan Afrika. Dan tanaman ini akhirnya tersebar luas ke Timur Tengah dan ke Eropa. Pada abad ke-14 melon dibawa ke Amerika oleh Colombus dan akhirnya ditanam luas di Colorado, California, dan Texas. Akhirnya melon tersebar keseluruhan penjuru dunia terutama di daerah tropis dan subtropis termasuk Indonesia (Setiadi, 1998).

Melon termasuk jenis tanaman merambat. Tanaman ini banyak dikembangkan di berbagai kabupaten sentra di Indonesia karena memiliki keunggulan terutama dari sisi ekonomi.

Kingdom : *Plantarum*  
Divisi : *Spermatophyta*  
Sub divisi : *Angiospermae*  
Kelas : *Dicotyledonae*  
Sub kelas : *Sympetalae*  
Ordo : *Cucurbitales*  
Famili : *Cucurbitaceae*  
Genus : *Cucumis*  
Spesies : *Cucumis melo L.*

*commit to user*

Melon biasa dikonsumsi dalam bentuk segar (buah meja). Daging buahnya manis, renyah, legit dan aromanya khas menjadikan buah ini semakin digemari hampir segenap lapisan masyarakat. Melon banyak juga dikonsumsi/dihidangkan dalam bentuk jus di restoran (Dit. Budidaya Tanaman Buah, 2006). Melon diyakini memiliki manfaat yang dapat membantu sistem pembuangan, anti kanker, menurunkan resiko penyakit jantung dan stroke dan mencegah penggumpalan darah. Kandungan gizi buah Melon dalam 100 gram BDD (lihat Tabel 5.).

Tabel 5. Kandungan Gizi Melon dalam 100 gram BDD

Kandungan Gizi	Jumlah
Energi	21,00 kal
Protein	0,60 g
Lemak	0,10 g
Karbohidrat	5,10 g
Kalsium	15,00 mg
Phospor	25,00 mg
Serat	0,30 g
Besi	0,50 mg
Vitamin A	640,00 SI
Vitamin B1	0,03 cg
Vitamin B2	0,02 mg
Vitamin C	34,00 mg
Niacin	0,80 g

Sumber : Wirakusumah dalam Vademekum Buah Merambat (2010)

Melon mengandung unsur-unsur yang diperlukan tubuh manusia, seperti protein, kalsium, vitamin A, B1, B2 dan C. Melon menjadi salah satu buah sumber energi karena mengandung kalori, lemak, dan karbohidrat yang cukup tinggi. Kandungan vitamin C pada melon akan mencegah terjadinya sariawan dan meningkatkan ketahanan tubuh terhadap penyakit. Melon mengandung suatu zat antikoagulan yang

*commit to user*



diidentifikasi sebagai adenosine. Zat ini dapat menghentikan dengan kuat bercampur atau menggumpalnya keping sel darah. Bila penggumpalan terjadi akan mengakibatkan timbulnya *stroke* atau sakit jantung dan kejang jantung. Konsumsi terhadap buah melon meningkat seiring dengan peningkatan pola makan penduduk Indonesia yang membutuhkan buah segar sebagai salah satu menu gizi sehari-hari.

Melon tumbuh baik di ketinggian 200 – 900 mdpl, namun masih dapat berproduksi di bawah ketinggian 100 mdpl. Tanaman melon menghendaki udara yang sejuk dan kering untuk pertumbuhannya. Suhu optimal yang dikehendaki tanaman melon 20 – 28° C. Curah hujan yang cocok untuk budidaya ini 2000 – 3000 mm/tahun. Curah hujan yang terus menerus dan terlalu tinggi menyebabkan produksi buah rendah. Tanaman melon juga membutuhkan penyinaran matahari secara penuh selama pertumbuhannya dengan intensitas penyinaran 10 – 12 jam sehari dan tanaman melon dapat tumbuh optimal pada pH tanah 6,0 – 6,8.

## 2. Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*)

Disadari atau tidak, rantai pasok selalu ada di dunia bisnis manapun, terlepas dari apakah rantai pasok tersebut dikelola atau tidak. Walaupun suatu organisasi tidak secara aktif menjalankan konsep rantai pasok, namun sebagai fenomena bisnis, rantai pasok tersebut akan tetap ada.

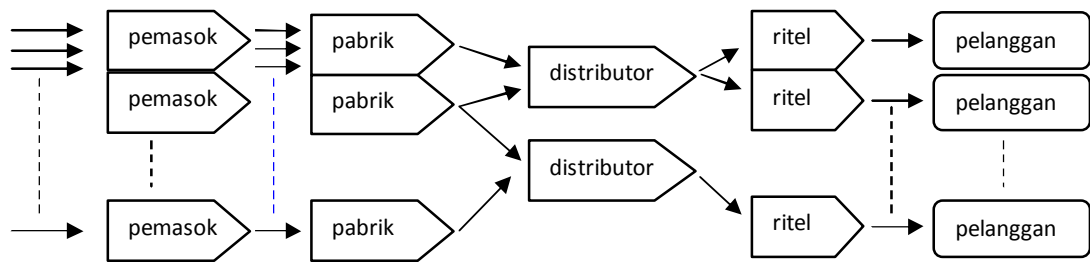
Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) dipopulerkan pertama kali pada tahun 1982 sebagai pendekatan manajemen persediaan yang menekankan pada *commit to user* pasokan bahan baku. Pada tahun 1990-an, isu

manajemen rantai pasok telah menjadi agenda para manajemen senior sebagai kebijakan strategis perusahaan. Para manajer senior menyadari bahwa keunggulan daya saing perlu didukung oleh aliran barang dari hulu dalam hal ini pemasok hingga hilir dalam hal ini pengguna akhir secara efisien dan efektif. Tentunya secara bersamaan akan mengalir pula informasi (Setiawan, 2009).

Manajemen rantai pasok merupakan serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan pemasok, pengusaha, gudang dan tempat penyimpanan lainnya secara efisien sehingga produk yang dihasilkan dan didistribusikan dengan kuantitas yang tepat, lokasi tepat dan waktu tepat untuk memperkecil biaya dan memuaskan kebutuhan pelanggan. Merancang dan mengimplementasikan rantai pasokan yang optimal secara global cukup sulit karena kedinamisannya serta terjadinya konflik tujuan antar fasilitas dan partner (Shimchi-Levi and Kaminsky, 2008).

Manajemen rantai pasok adalah keterpaduan antara perencanaan, koordinasi dan kendali seluruh proses dan aktivitas bisnis dalam rantai pasok untuk menghantarkan nilai superior dari konsumen dengan biaya termurah kepada pelanggan. Rantai pasok lebih ditekankan pada seri aliran bahan dan informasi, sedangkan manajemen rantai pasok menekankan pada upaya memadukan kumpulan rantai pasok (Van der Vorst, 2004). Pada tingkat agroindustri manajemen rantai pasok memberikan perhatian pada pasokan, persediaan dan transportasi pendistribusian.

*commit to user*



Gambar 1. Skema Sistem Rantai Pasok (Van der Vorst, 2004)

Manajemen rantai pasok (*supply chain management*) produk pertanian mewakili manajemen keseluruhan proses produksi secara keseluruhan dari kegiatan pengolahan, distribusi, pemasaran, hingga produk yang diinginkan sampai ke tangan konsumen. Jadi, Sistem Manajemen Rantai Pasok dapat didefinisikan sebagai satu kesatuan sistem pemasaran terpadu, yang mencakup keterpaduan produk dan pelaku, guna memberikan kepuasan pada pelanggan (Marimin dan Maghfiroh, 2011).

Manajemen rantai pasok produk pertanian berbeda dengan manajemen rantai pasok manufaktur karena : (1) produk pertanian bersifat mudah rusak, (2) proses penanaman, pertumbuhan, dan pemanenan tergantung pada iklim dan musim, (3) hasil panen memiliki bentuk dan ukuran yang bervariasi, (4) produk pertanian bersifat kamba sehingga sulit untuk ditangani (Austin dalam Marimin, 2010). Seluruh faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam desain manajemen rantai pasok produk pertanian karena kondisi rantai pasok produk pertanian lebih kompleks daripada rantai pasok pada umumnya. Selain lebih

kompleks, manajemen rantai pasok produk pertanian juga bersifat probabilistik dan dinamis (Marimin dan Maghfiroh, 2011).

Sedangkan menurut Widodo, Pramudya dan Abdullah (2011), produk segar pertanian (*fresh-material*) yang mempunyai sifat musiman, *perishable* dan adanya variasi dalam produksi akan berpengaruh dalam *supply chain*-nya. SCM untuk produk segar pertanian ditunjukkan dengan beberapa ciri sebagai berikut : 1) proses “*plant flowering*” dan “*plant growing*” tergantung dari iklim di lahan pertanian, 2) jumlah produk segar yang bisa dipanen dipengaruhi oleh “*plant growing*” yang sulit dikendalikan, 3) proses “*loss*” (kehilangan) sebuah produk segar dimulai begitu dipanen dan tergantung pada proses penanganannya, 4) semua produk segar harus dikonsumsi langsung oleh konsumen atau digunakan sebagai bahan di industri makanan atau minuman sebelum mengalami “*pilferage*”. Total *loss* dari produk segar pertanian berkisar antara 20 – 60 % dari total jumlah produk yang dipanen di suatu negara. Jumlah *loss* yang besar ini terutama disebabkan karena ketidaksesuaian waktu dan kuantitas antara proses pemanenan dan pengiriman.

Kegiatan manajemen rantai pasok merupakan bagian kegiatan dari rantai nilai (*value chain*) sehingga perbaikan manajemen rantai pasok akan berimplikasi positif pada rantai nilai tambah. Rantai nilai yang efektif akan memicu keunggulan nilai (*value advantage*) dan keunggulan produksi (*productivity advantage*) yang pada akhirnya meningkatkan keunggulan kompetitif.

*commit to user*

### a. Struktur Rantai Pasok

*Supply Chain Management* (SCM) merupakan serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan pemasok, pengusaha, gudang dan tempat penyimpanan lainnya secara efisien. Produk dihasilkan dapat didistribusikan dengan kuantitas, tempat, dan waktu yang tepat untuk memperkecil biaya serta memuaskan pelanggan. SCM bertujuan untuk membuat seluruh sistem menjadi efisien dan efektif, minimalisasi biaya dari transportasi, dan distribusi sampai inventori bahan baku, bahan dalam proses, serta barang jadi. Ada beberapa pemain utama yang memiliki kepentingan dalam SCM, yaitu pemasok (*supplier*), pengolah (*manufacturer*), pendistribusi (*distributor*), pengecer (*retailer*) dan pelanggan (*customer*) (David *et al.*, 2000 dalam Indrajit dan Djokopranoto 2002).

Menurut Indrajit dan Djokopranoto (2002), hubungan organisasi dalam rantai pasok adalah sebagai berikut :

- Rantai 1 adalah *supplier*. Jaringan bermula dari sini. *Supplier* merupakan sumber penyedia bahan pertama, mata rantai penyaluran barang akan dimulai. Bahan pertama ini bisa berbentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan, dan suku cadang. Jumlah *supplier* bisa banyak ataupun sedikit. *Supplier* rantai pasok pertanian terdiri dari produsen dan tengkulak. Produsen bisa menjadi *supplier* untuk tengkulak atau langsung *supplier* untuk manufaktur.

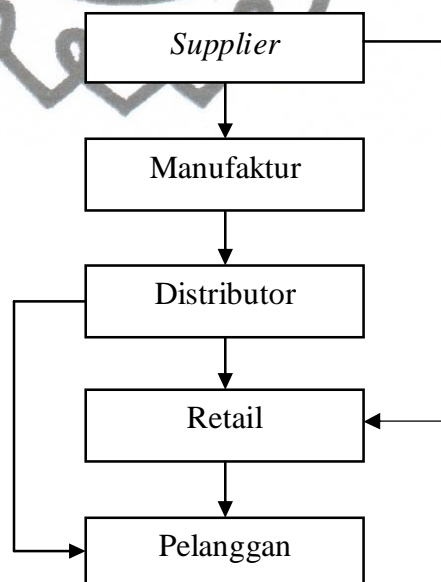
- Rantai 1-2 adalah *supplier* → manufaktur. Pada rantai pasok pertanian, manufaktur adalah pengolah komoditas produk pertanian yang memberikan nilai tambah untuk komoditas tersebut. Hubungan konsep *supplier partnering* antara manufaktur dengan *supplier* mempunyai potensi yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.
- Rantai 1-2-3 adalah *supplier* → manufaktur → distributor. Barang yang sudah jadi dari manufaktur disalurkan kepada pelanggan. Cara yang umum dilakukan adalah melalui distributor dan biasanya ditempuh dengan *supply chain*. Barang yang berasal dari gudang pabrik disalurkan ke gudang distributor atau pedagang besar dalam jumlah besar kemudian barang tersebut disalurkan kepada pengecer dalam jumlah yang lebih kecil.
- Rantai 1-2-3-4 adalah *supplier* → manufaktur → distributor → retail. Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang ini digunakan untuk menimbun barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer. Dalam rantai pasok pertanian, pedagang besar sebagai distributor memasok produk pertaniannya kepada pengecer di pasar tradisional maupun di pasar swalayan.
- Rantai 1-2-3-4-5 adalah *supplier* → manufaktur → distributor → retail → pelanggan. Pengecer menawarkan barangnya kepada

*commit to user*



pelanggan atau pembeli. Mata rantai pasok akan berhenti ketika barang tersebut tiba pada pemakai langsung.

Struktur rantai pasok produk pertanian menurut Marimin dan Maghfiroh (2011) memiliki keunikan karena tidak selalu mengikuti urutan rantai diatas. Petani dapat langsung menjual hasil pertaniannya langsung ke pasar selaku retail, sehingga telah memutus rantai pelaku tengkulak, manufaktur dan distributor. Manufaktur juga tidak harus memasok produk lewat distributornya ke retail, tapi bisa langsung ke pelanggan. Pelanggan disini biasanya adalah pelanggan besar seperti restoran, rumah sakit, ataupun hotel. Manufaktur juga banyak menggunakan jasa eksportir selaku distributor untuk memasarkan produknya ke pelanggan internasional. Struktur rantai pasok pertanian ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Rantai Pasok Pertanian



## b. Mekanisme Rantai Pasok

Pada hakikatnya, mekanisme rantai pasok produk pertanian secara alami dibentuk oleh para pelaku rantai pasok itu sendiri. Pada negara berkembang seperti Indonesia, mekanisme rantai pasok produk pertanian dicirikan dengan lemahnya produk pertanian dan komposisi pasar. Adanya kelemahan-kelemahan produk pertanian, misalnya mudah rusak, musiman, jumlah yang banyak dengan nilai yang relatif kecil, tidak seragam, dan lain-lain akan mempengaruhi mekanisme pemasaran, seringkali menyebabkan fluktuasi harga yang akan merugikan pihak petani selaku produsen (Marimin dan Maghfiroh, 2011).

Mekanisme rantai pasok produk pertanian dapat bersifat tradisional ataupun modern. Mekanisme tradisional adalah petani menjual produknya langsung ke pasar atau lewat tengkulak, dan tengkulak yang akan menjualnya ke pasar tradisional dan pasar swalayan. Pada rantai pasok modern, petani sebagai produsen dan pemasok pertama produk pertanian membentuk kemitraan berdasarkan perjanjian atau kontrak dengan manufaktur, eksportir, atau langsung dengan pasar sebagai retail, sehingga petani memiliki posisi tawar yang baik. Perjanjian atau kontrak antara petani dan mitra berdampak baik untuk keduanya. Petani mendapatkan kepastian pembelian hasil panennya dengan harga yang telah disepakati, dan mitra mendapatkan produk pertanian yang memiliki spesifikasi mutu yang telah disepakati juga. Mekanisme ini tidak

hanya memacu petani untuk terus meningkatkan mutu hasil pertaniannya, tapi juga memacu para pelaku rantai pasok yang lain seperti manufaktur, distributor, dan retail untuk menjamin kualitas produk yang diinginkan oleh pasar, sehingga produk dapat diterima oleh konsumen lokal maupun mancanegara (Marimin dan Maghfiroh, 2011).

### c. Kelembagaan Rantai Pasok

Kelembagaan rantai pasok adalah hubungan manajemen atau sistem kerja yang sistematis dan saling mendukung di antara beberapa lembaga kemitraan rantai pasok suatu komoditas. Kelembagaan tersebut mencapai satu atau lebih tujuan yang menguntungkan semua pihak yang ada di dalam dan di luar kelembagaan tersebut. Komponen kelembagaan kemitraan rantai pasok mencakup pelaku dari seluruh rantai pasok, mekanisme yang berlaku, pola interaksi antarpelaku, serta dampaknya bagi pengembangan usaha suatu komoditas maupun bagi peningkatan kesejahteraan pelaku pada rantai pasok tersebut (Marimin dan Maghfiroh, 2011).

Dalam perkembangannya, bentuk kelembagaan rantai pasok pertanian terdiri dari dua pola, yaitu pola perdagangan umum dan pola kemitraan. Pola perdagangan umum melibatkan berbagai pelaku tataniaga yang umum ditemukan di banyak lokasi, antara lain petani baik secara individu atau kelompok dan pedagang. Pola kemitraan rantai pasok adalah hubungan kerja diantara beberapa pelaku rantai

pasok yang menggunakan mekanisme perjanjian atau kontrak tertulis dalam jangka waktu tertentu.

Menurut Marimin dan Magfiroh (2011), pola kemitraan rantai pasok pertanian umum dilakukan oleh petani, antara lain kemitraan petani dengan KUD atau asosiasi tani dan petani dengan manufaktur atau pengolah. Gambaran kesepakatan kemitraan rantai pasok yang umumnya terjadi adalah antara petani secara individu dengan KUD atau asosiasi tani. Kemitraan juga terjadi antara manufaktur dengan distributor atau asosiasi tani dengan distributor. Distributor di sini selaku *supplier* untuk retail modern seperti *supermarket*, *supplier* untuk konsumen institusional seperti hotel, restoran, rumah sakit, *supplier* untuk konsumen luar negeri atau *supplier* untuk industri pengolahan.

Keberhasilan kelembagaan rantai pasok komoditas pertanian tergantung sejauh mana pihak-pihak yang terlibat mampu menerapkan kunci sukses (*key success factor*) yang melandasi setiap aktivitas di dalam kelembagaan tersebut. Menurut Marimin dan Magfiroh (2011) kunci sukses ini teridentifikasi melalui penelusuran yang detail dari setiap aktivitas di dalam rantai pasokan. Kunci sukses tersebut adalah :

1. *Trust Building*

Kepercayaan yang terbangun di antara anggota rantai pasokan mampu mendukung kelancaran aktivitas rantai pasokan, seperti

*commit to user*

kelancaran pada transaksi penjualan, distribusi produk, dan distribusi informasi pasar.

## 2. Koordinasi dan Kerja Sama

Koordinasi di antara anggota rantai pasokan sangat penting guna mewujudkan kelancaran rantai pasokan, ketepatan pasokan mulai dari produsen hingga retail dan tercapainya tujuan rantai pasokan.

## 3. Kemudahan Akses Pembiayaan

Akses pembiayaan yang mudah, disertai dengan bentuk administratif yang tidak rumit akan memudahkan pihak-pihak di dalam rantai pasokan dalam mengembangkan usahanya. Dengan mudahnya akses pembiayaan tersebut, maka diharapkan pengembangan usaha di bidang agribisnis ini dapat berkembang dengan baik.

## 4. Dukungan Pemerintah

Peran pemerintah sebagai fasilitator, regulator dan motivator sangat penting dalam mewujudkan iklim usaha yang kondusif dan struktur rantai pasokan yang mapan. Distribusi informasi pasar yang disediakan oleh pemerintah, kebijakan-kebijakan yang mengatur rantai pasok komoditas pertanian, penyediaan infrastruktur yang memadai, pendampingan dan pembinaan oleh PPL serta pengadaan pameran atau ekshibisi produk pertanian dapat meningkatkan daya saing rantai pasokannya.

*commit to user*

### 3. *Analytical Hierarchy Process (AHP)*

Proses Hierarki Analitik (*Analytical Hierarchy Process – AHP*) dikembangkan oleh DR. Thomas L. Saaty dari *Wharton School of Business* pada tahun 1970-an untuk mengorganisasikan informasi dan *judgement* dalam memilih alternatif yang paling disukai (Saaty, 1993). AHP merupakan suatu metode yang digunakan dalam pengambilan keputusan, sekaligus alat bantu untuk memahami kondisi suatu sistem dan melakukan prediksi pengambilan keputusan dalam suatu proses. AHP sangat berguna dan penting sekali untuk pengambilan keputusan dalam menentukan prioritas dari beberapa faktor atau alternatif strategi yang ada dan akan diterapkan.

Dengan menggunakan AHP, suatu persoalan yang akan dipecahkan dalam suatu kerangka berpikir yang terorganisir, sehingga memungkinkan dapat diekspresikan untuk mengambil keputusan yang efektif atas persoalan tersebut. Prinsip kerja AHP adalah menyederhanakan suatu persoalan kompleks yang tidak terstruktur, strategik dan dinamik menjadi bagian-bagiannya, serta menata dalam suatu hierarki. Kemudian tingkat kepentingan setiap variabel diberi nilai numerik secara subjektif tentang arti penting variabel tersebut secara relatif dibandingkan dengan variabel yang lain. Dari berbagai pertimbangan tersebut kemudian dilakukan sintesa untuk menetapkan variabel yang memiliki prioritas tinggi dan berperan untuk mempengaruhi hasil pada sistem tersebut (Marimin dan Maghfiroh, 2011).

*commit to user*

Secara grafis, persoalan keputusan AHP dapat dikonstruksikan sebagai diagram bertingkat (hierarki). AHP dimulai dengan *goal*/sasaran, lalu kriteria level pertama, subkriteria dan akhirnya alternatif. AHP memungkinkan pengguna untuk memberikan nilai bobot relatif dari suatu kriteria majemuk (atau alternatif majemuk terhadap suatu kriteria) secara intuitif, yaitu dengan melakukan perbandingan berpasangan (*pairwise comparisons*). Thomas L. Saaty sebagai pembuat AHP, kemudian menentukan cara yang konsisten untuk mengubah perbandingan berpasangan/*pairwise*, menjadi suatu himpunan bilangan yang mempresentasikan prioritas relatif dari setiap kriteria dan alternatif (Marimin dan Maghfiroh, 2011).

Saaty (1993) mengurutkan langkah-langkah pemecahan masalah menggunakan AHP, yaitu sebagai berikut :

1. Mendefinisikan masalah dan menentukan solusi yang diinginkan.
2. Membuat struktur hirarki yang diawali dengan tujuan umum/*goal*, faktor, aktor/pelaku, tujuan, dan alternatif-alternatif pada level hirarki paling bawah.
3. Membuat matriks perbandingan berpasangan.
4. Menghitung nilai pembobot keseluruhan hirarki dan menentukan ranking alternatif dari pembobot yang didapatkan.
5. Memeriksa konsistensi matrik penilaian.
6. Mencari nilai pembobot keseluruhan hirarki dan menentukan ranking alternatif dari pembobot yang didapatkan.

*commit to user*

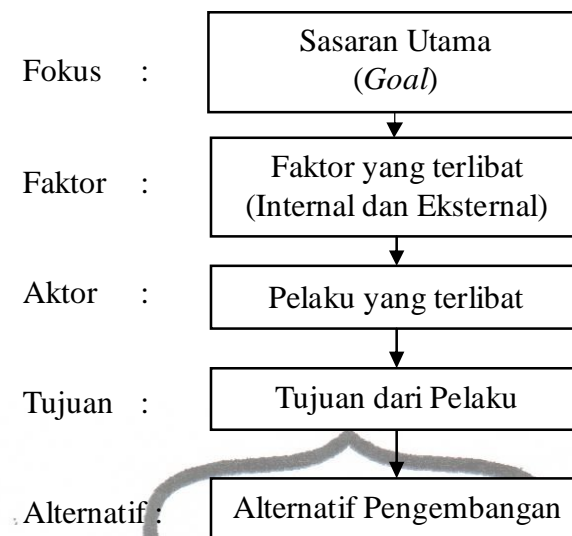


7. Memilih nilai pembobot alternatif paling tinggi dari hasil perkalian tersebut.

Menurut Marimin dan Maghfiroh (2011), AHP terbagi dalam beberapa prinsip kerja, yaitu sebagai berikut :

1. Penyusunan Hierarki

Penyusunan hierarki dilakukan dengan cara mengidentifikasi pengetahuan atau informasi yang sedang diamati. Penyusunan tersebut dimulai dari permasalahan yang kompleks yang diuraikan menjadi elemen pokoknya, elemen pokok ini diuraikan lagi ke dalam bagian-bagiannya lagi, dan seterusnya secara hierarkis. Hierarkis memiliki lima tingkatan yaitu *goal*, faktor, aktor, tujuan dan alternatif strategi. *Goal* (fokus) merupakan sasaran utama yang akan dicapai. Faktor adalah elemen penentu baik internal maupun eksternal untuk mencapai sasaran utama. Aktor adalah pelaku baik organisasi atau perorangan yang terlibat dalam pencapaian sasaran. Tujuan merupakan apa yang ingin dicapai oleh pelaku dan alternatif adalah beberapa skenario dari pelaku dalam pencapaian sasaran. Adapun hierarki AHP diperlihatkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Metode AHP (Saaty, 1993)

## 2. Penilaian Kriteria dan Alternatif

Matriks perbandingan berpasangan dilakukan untuk menilai kriteria dan alternatif. Matriks merupakan tabel untuk membandingkan elemen satu dengan elemen lain terhadap suatu kriteria yang ditentukan. Matriks memberikan kerangka menguji konsistensi, membuat segala perbandingan yang mungkin, dan menganalisis kepekaan prioritas menyeluruh terhadap perubahan dalam pertimbangan. Perbandingan dilakukan berdasarkan penilaian (*judgement*) dari pengambil keputusan dengan menilai tingkat kepentingan suatu elemen dibandingkan elemen lainnya.

## 3. Penentuan prioritas

Untuk setiap level hierarki, perlu dilakukan perbandingan berpasangan (*pairwise comparisons*) untuk menentukan prioritas. Nilai-nilai perbandingan relatif dari seluruh alternatif kriteria kemudian diolah untuk menentukan peringkat dari seluruh alternatif.

Setiap level hierarki baik kuantitatif dan kualitatif dapat dibandingkan sesuai dengan *judgement* yang telah ditentukan untuk menghasilkan bobot dan prioritas. Bobot atau prioritas dihitung dengan manipulasi melalui matriks atau melalui penyelesaian persamaan matematik.

#### 4. Konsistensi logis

Semua elemen dikelompokkan secara logis dan diperingkatkan secara konsistensi sesuai dengan suatu kriteria yang logis. Penilaian yang mempunyai konsistensi tinggi sangat diperlukan dalam persoalan pengambilan keputusan agar hasil keputusannya akurat. AHP mengukur konsistensi menyeluruh dari berbagai pertimbangan melalui suatu rasio konsistensi.

### C. Kerangka Pemikiran

Melon sebagai salah satu komoditas buah-buahan yang memiliki potensi pengembangan pasar yang sangat baik perlu didukung dengan daya saing yang baik pada mekanisme penerapan rantai pasoknya. Peningkatan daya saing melalui pendekatan manajemen rantai pasok penting untuk mengatasi permasalahan yang saat ini terjadi dilapangan. Karena dengan adanya manajemen rantai pasok yang merupakan serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan pemasok, pengusaha, gudang atau tempat penyimpanan secara efisien sehingga produk yang dihasilkan dapat didistribusikan kepada konsumen berdasarkan kualitas yang tepat, lokasi yang

*commit to user*

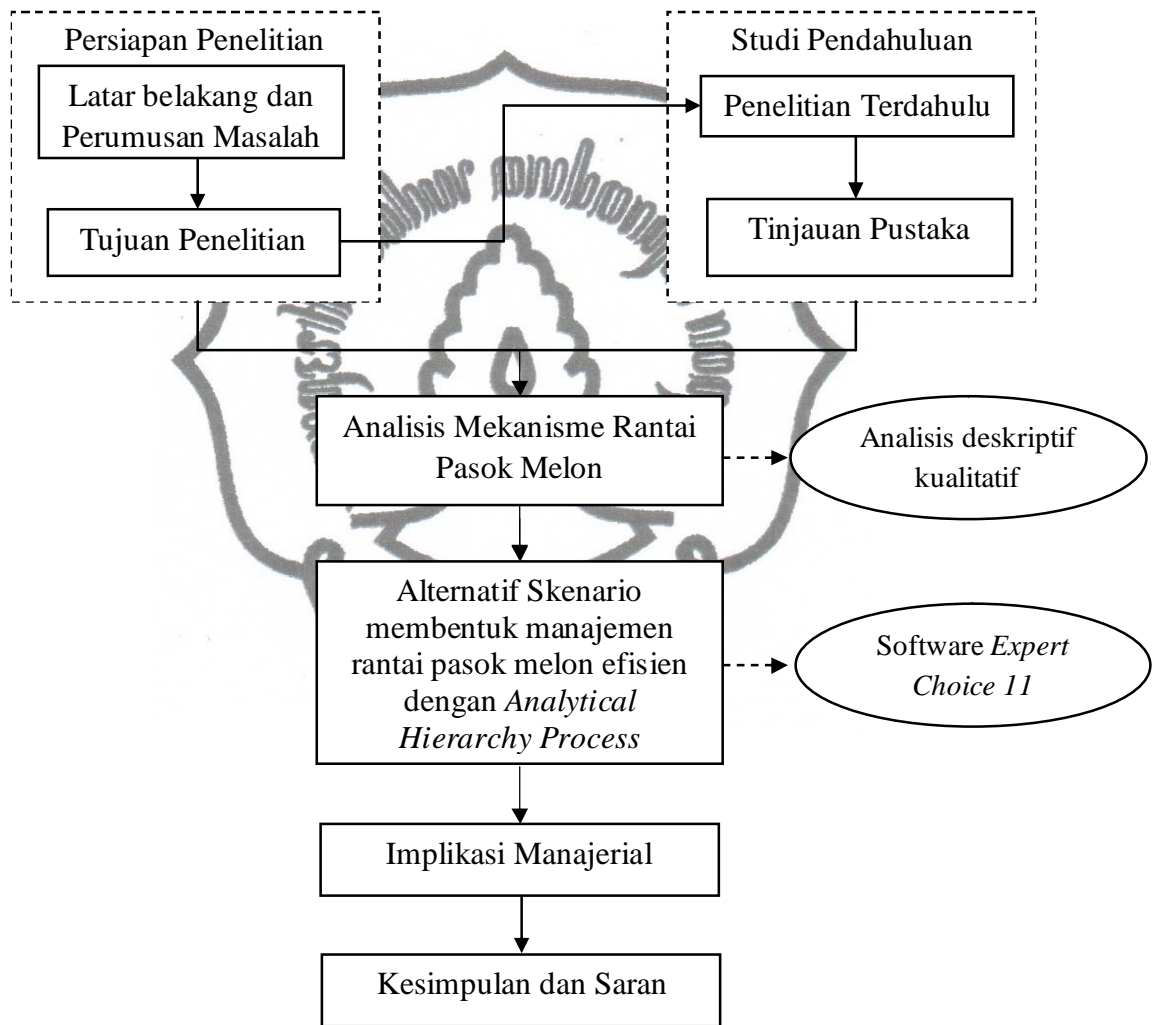
tepat, waktu yang tepat dengan memperkecil biaya yang memuaskan kebutuhan pelanggan/konsumen.

Selain itu pada rantai pasok melon terdapat kecenderungan yang tidak terpadu pada aktivitas perdagangannya, kerjasama yang belum sinergis diantara pelaku usaha, rantai pasokan yang tidak efisien sehingga menyebabkan kontinuitas ketersediaannya menjadi tidak stabil.

Penerapan SCM yang tidak lancar dan efisien menyebabkan berbagai permasalahan di sepanjang rantai pasokan. Mulai dari tingginya biaya operasional bagi pelaku rantai pasok, nilai tambah dan risiko tidak tersebar secara adil diantara anggota rantai pasok, tersendatnya pasokan, dan tidak terpenuhinya harapan konsumen. Untuk itu, fenomena rantai pasokan penting untuk dikaji guna mengidentifikasi permasalahan yang terjadi di sepanjang rantai pasokan, sehingga dapat dirumuskan solusi penerapan SCM yang terbaik. Dengan menerapkan konsep SCM yang baik, sehingga diharapkan mampu meningkatkan keunggulan kompetitif dan daya saing bagi semua pelaku rantai pasok melon.

*Framework* dalam membangun model rantai pasok yang baik dapat dilakukan melalui (1) Analisis deskriptif kualitatif untuk melihat mekanisme dan pola rantai pasok yang ada. Pengkajian rantai pasokan pada produk melon memerlukan investigasi secara menyeluruh. Teknik pengambilan informasi dilakukan melalui survei secara langsung pada lokasi sentra produksi melon di Kabupaten Karanganyar, (2) Mengidentifikasi faktor, aktor/pelaku, tujuan dan alternatif skenario untuk membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien dianalisis dengan metode AHP dan diolah

menggunakan software *expert choice 11*. Sebagai keluarannya, diharapkan inefisiensi-inefisiensi yang masih terjadi dalam rantai pasok dapat dihilangkan dan mengoptimalisasi jaringan rantai pasok serta peningkatan daya saing pelaku rantai pasok. Diagram alir tahapan penelitian dijelaskan pada Gambar 4.



Gambar 4. Diagram Alir Tahapan Penelitian

### III. METODE PENELITIAN

#### A. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian diambil secara *purposive* yaitu cara pengambilan sampel dengan sengaja karena alasan yang diketahui dari sifat-sifat sampel tersebut (Singarimbun dan Effendi, 1997). Lokasi penelitian yang dipilih adalah Kabupaten Karanganyar. Kabupaten Karanganyar merupakan salah satu sentra produksi melon di Indonesia dan melon dari Karanganyar telah di ekspor ke Malaysia dan Singapura dan masih berlangsung sampai sekarang (lihat Tabel 6.).

#### B. Metode Penentuan Sampel

Untuk mengetahui mekanisme rantai pasok melon, penentuan sampel petani diambil berdasarkan *convenience samples* (sampel mudah). *Convenience samples* merupakan desain yang mudah dan paling cepat dilakukan meskipun tidak memiliki kontrol untuk menjamin ketelitian (*precision*) tetapi bisa menjadi prosedur yang bermanfaat (Cooper dan Emory, 1996). Sampling ini digunakan karena aksesnya yang mudah dan *proxi* peneliti bahwa sampel memiliki banyak informasi dan memenuhi untuk dijadikan responden. Dalam tahap awal penelitian yang eksploratif, perlu mendapatkan petunjuk sehingga dengan menggunakan metode ini bisa menunjukkan bukti-bukti yang begitu berlimpah.

Dasar pemilihan sampel petani di Kabupaten Karanganyar sebagai responden penelitian yaitu berdasarkan informasi dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar



mengenai jenis melon yang ditanam, informasi yang diberikan oleh masyarakat atau petani setempat, serta informasi yang diberikan oleh pelaku usaha/pengumpul.

Tabel 6. Ekspor Melon dari Kabupaten Karanganyar Tahun 2009 – 2012

Pengiriman	Volume (ton)	Keterangan
Juni 2009	9 ton	Dikirim ke Malaysia (trial) lewat pelabuhan Tanjung Mas, Semarang dengan menggunakan kapal laut, terlalu lama diperjalanan dengan penanganan pasca panen yang masih minim, sampai Malaysia melon berjamur (busuk) → gagal
Agustus 2009	9 ton	Dikirim ke Singapura lewat pelabuhan Tanjung Perak dengan menggunakan kapal laut dengan memperhatikan penanganan pasca panen
September 2009	9 ton	Dikirim ke Singapura lewat pelabuhan Tanjung Perak dengan menggunakan kapal laut dengan memperhatikan penanganan pasca panen
Oktober 2009	9 ton	Dikirim ke Singapura lewat pelabuhan Tanjung Priuk dengan menggunakan kapal laut dengan memperhatikan penanganan pasca panen
12 Desember 2009	12 ton	Dikirim ke Singapura dalam kapasitas yang lebih besar (kontainer besar = 12 ton) dengan menggunakan kapal laut lewat pelabuhan Tanjung Perak → gagal karena tidak memperhatikan mutu melon
Mei 2011	1 ton/minggu	Dikirim ke Singapura dengan menggunakan pesawat terbang lewat bandara Adi Sumarmo
23 Mei 2011	2 ton	Dikirim ke Singapura dengan menggunakan pesawat terbang lewat bandara Adi Sumarmo
Mulai 17 Juli 2011	1 kontainer/bulan	Dikirim ke Singapura dengan menggunakan kapal laut lewat pelabuhan Tanjung Perak
Mulai 23 September 2011	20 ton/minggu	Dikirim ke Singapura dengan menggunakan kapal laut lewat pelabuhan Tanjung Priuk
4 Januari – 20 Juni 2012	10 ton/minggu	Dikirim ke Singapura dengan menggunakan kapal laut lewat pelabuhan Tanjung Priuk
Mulai 27 Juni 2012	20 ton/minggu	Dikirim ke Singapura dengan menggunakan kapal laut lewat pelabuhan Tanjung Priuk

Sumber : Sutarno, Ketua AAMI Kab. Karanganyar (2012)

Untuk sampel petani, di Kabupaten Karanganyar terdapat 41 kelompok tani melon yang tersebar di 8 kecamatan yaitu Mojogedang, Jumapolo, Colomadu, Karangpandan, Matesih, Jumantono, Gondangrejo dan Kerjo. Total jumlah sampel petani sebanyak 40 orang yang diambil dari seluruh kelompok tani seperti terlihat pada Tabel 7. Dari sampel petani diperoleh gambaran umum rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.

Sampel mata rantai yang berawal dari petani ditentukan dengan metode bola salju (*snow-ball sampling*). Irianto dan Mardikanto (2011) menyatakan bahwa metode bola salju merupakan teknik pemilihan sampel dengan terlebih dahulu menetapkan satu informasi kunci (*key person*), kemudian pemilihan sampel berikutnya tergantung pada informan pertama, begitu seterusnya yang kian lama bagai bola salju yang menggelinding. Dengan demikian diharapkan rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar dapat teridentifikasi.

Menurut Cooper dan Emory (1996) dalam tahap awal pengambilan sampel bola salju, individu ditemukan dan bisa atau tidak bisa dipilih melalui metode probabilita. Kelompok ini kemudian digunakan untuk menempatkan orang-orang lain yang memiliki karakteristik yang serupa dan sebaliknya, mengidentifikasi yang lainnya.

Tahap selanjutnya untuk menganalisa manajemen rantai pasok melon yang efisien menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan pengisian kuesioner AHP, sampel/responden dipilih berdasarkan metode *judgement sampling*. Metode ini dilakukan dengan pertimbangan keefektifan, bahwa berdasarkan penilaian/*judgement* peneliti atau *expert*, sampel yang bersangkutan adalah pihak yang paling sesuai, yang memiliki "*information*

*rich*” dan memiliki pemahaman mengenai manajemen rantai pasok melon (Cooper dan Emory, 1996).

Tabel 7. Kelompok Tani Melon di Kabupaten Karanganyar

Kecamatan	Kelompok Tani	Alamat	Jumlah Sampel
Mojogedang	Mekar Sejati	Desa Kedungjeruk	6 orang
	Pandan Sari	Desa Pendem	
	Umbul Makmur	Desa Munggur	
	Rukun Makaryo	Desa Pereng	
	Sumber Tani	Desa Munggur	
	Among Kismo	Desa Munggur	
	Tani Mulyo 2	Desa Gentungan	
	Ngudi Luhur	Desa Munggur	
	Mulyo Tani	Desa Kedungjeruk	
	Tarupolo	Desa Sewurejo	
	Umbul Rejeki	Desa Munggur	
Mbangun Karso	Desa Ngadirejo	7 orang	
Jumapolo	Manunggal I		Desa Karangbangun
	Manunggal III		Desa Karangbangun
	Bumi Luhur I		Desa Jatirejo
	Bumi Luhur III		Desa Jatirejo
	Gema Tani I		Desa Lemahbang
	Gema Tani II		Desa Lemahbang
	Ploso Raharjo		Desa Ploso
	Rukun Santoso Jayadi	Desa Ploso	
Polo Tani	Desa Jumapolo	4 orang	
Colomadu	Marsudi Tani		Desa Ngasem
	Rukun Tani		Desa Ngasem
	Sumber Makmur III		Desa Gedongan
	Tani Maju		Desa Baturan
	Sri Mulyo II		Desa Klodran
	Sari Tani II	Desa Tahudan	7 orang
Karangpandan	Tani Asli	Desa Bangsri	
	Cikara Tani Makmur	Desa Dopleng	
	Suka Maju 2	Desa Dopleng	
	Tani Tentram 2	Desa Dayu	
	Suko Mulyo I	Desa Harjosari	4 orang
Matesih	Karya Tani IX	Desa Dawung	4 orang
Jumantono	Karya Mulya	Desa Tunggulrejo	5 orang
	Ngudi Subur	Desa Sringin	
	Tani Makmur	Desa Sukosari	
	Sri Rejeki	Desa Tugu	
	Sri Rejeki I	Desa Tugu	
Gondangrejo	Mekar Sejati	Desa Kedungjeruk	3 orang
Kerjo	Ngudi Raharjo	Desa Tawang Sari	4 orang
	Marsudi Tani I	Desa Gempolan	

Sumber : Distan TP, Bun dan Hut Kab. Karanganyar, 2012

*commit to user*

Responden terdiri dari Direktur Budidaya dan Pascapanen Tanaman Buah, Kepala Bidang Pertanian, Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar, Ketua Asosiasi Agribisnis Melon Indonesia (AAMI) Kabupaten Karanganyar, Manajer teknis PT. Momenta Agrikultura, Direktur Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM) *Greentool*, Ahli *Supply Chain Management* (SCM). Responden ini terpilih berdasarkan kapasitas mereka dalam pengambilan kebijakan tentang permelonan di Kabupaten Karanganyar dan tingkat pemahaman mereka tentang usaha melon dan manajemen rantai pasok khususnya buah.

### C. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapat melalui kegiatan pengamatan langsung dan wawancara dengan responden ahli dan petani, kelompok tani, pengumpul dan perusahaan mitra yang terlibat dalam mekanisme rantai pasok melalui kuesioner yang berkaitan dengan obyek penelitian. Data sekunder berupa gambaran tentang kinerja perusahaan saat ini bisa didapat dari dokumen-dokumen perusahaan. Data mengenai produksi, fenomena kegiatan ekspor melon dan manajemen rantai pasok serta segala sesuatu yang terkait dengan penelitian ini dapat ditelusuri melalui internet, jurnal, BPS (Biro Pusat Statistik), Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar, Direktorat Budidaya dan Pascapanen Buah, Direktorat Jenderal Hortikultura, Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian, Kementerian Pertanian.

*commit to user*

#### D. Metode Pengumpulan Data dan Informasi

Pengumpulan data dan informasi yang diperlukan pada kajian ini dilakukan melalui beberapa cara, yaitu :

- a. Wawancara mendalam (*in-depth interview*), dilakukan untuk memperoleh informasi dan data yang terkait dengan rantai pasokan melon di Kabupaten Karanganyar, antara lain jumlah produksi dan penjualan, pasokan dan distribusi serta hubungan kemitraan antara pemasok dan distributor (pedagang). Teknik ini dilengkapi pengisian kuisisioner dan peninjauan lapangan untuk memperoleh gambaran penerapan rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.
- b. Opini pakar (*expert opinion*), data ini merupakan data yang dibangkitkan dari para pakar dan *expert judgement* atau pertimbangan para pakar. Penentuan bobot kepentingan diperoleh berdasarkan kuisisioner AHP.
- c. Studi pustaka, yaitu dengan melakukan studi pustaka yang berkaitan dengan kajian ini untuk mendapatkan informasi secara teoritis, sehingga dapat menjadi acuan dalam penentuan keputusan serta memberi arah yang jelas untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

#### E. Metode Pengolahan dan Analisis Data

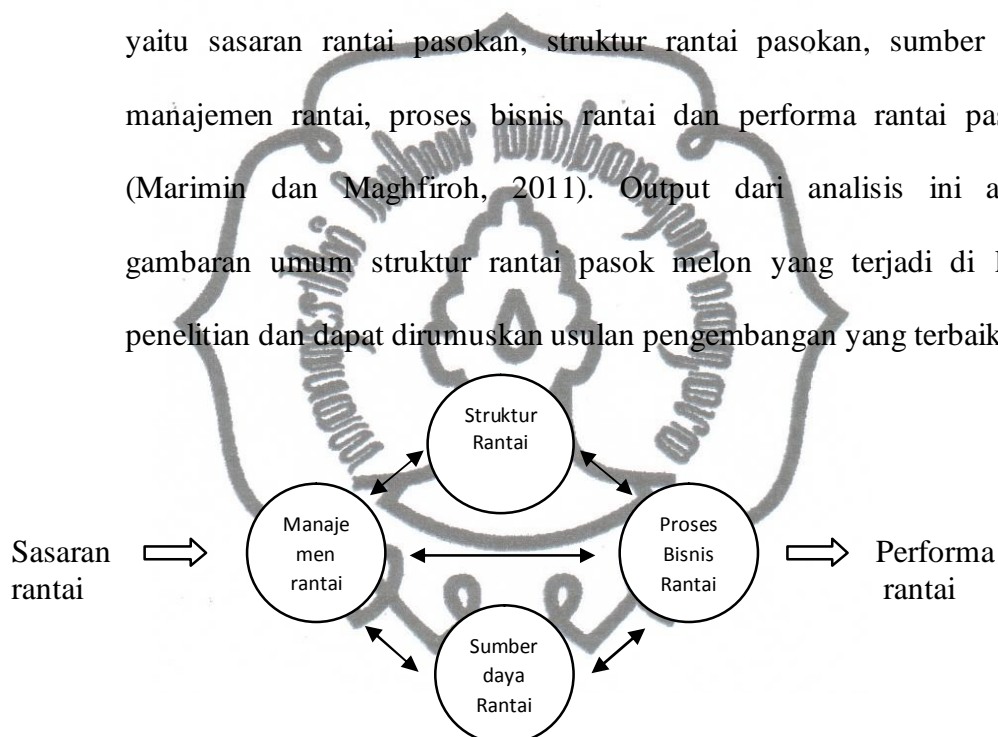
##### 1. Analisis Deskriptif Kualitatif untuk Mengetahui Mekanisme Rantai Pasok

Analisis deskriptif merupakan suatu metode yang digunakan untuk meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.



Tujuannya adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat, mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 2009).

Metode pengembangan rantai pasok yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada kerangka pengembangan *Asean Productivity Organization* (APO) yang meliputi enam aspek kajian yang terstruktur yaitu sasaran rantai pasokan, struktur rantai pasokan, sumber daya, manajemen rantai, proses bisnis rantai dan performa rantai pasokan (Marimin dan Maghfiroh, 2011). Output dari analisis ini adalah gambaran umum struktur rantai pasok melon yang terjadi di lokasi penelitian dan dapat dirumuskan usulan pengembangan yang terbaik.



Gambar 5. Kerangka Pengembangan Rantai Pasok (Van der Vost, 2006)

Model rantai mengikuti kerangka proses yang telah dimodifikasi oleh Van der Vorst (2006) (lihat Gambar 5.), yang terdiri dari aspek sasaran rantai, aspek struktur rantai, aspek manajemen rantai, aspek sumber daya rantai, aspek proses bisnis rantai, dan aspek performa rantai pasokan.

#### a. Struktur Rantai Pasok

- (1). Anggota rantai dan aliran komoditas



Dijelaskan mengenai anggota atau pihak-pihak yang terlibat di dalam rantai pasok dan peranannya masing-masing serta bentuk kesepakatan yang digunakan di antara berbagai pihak.

(2). Entitas rantai pasok

Entitas rantai pasok dijelaskan sebagai elemen-elemen di dalam rantai pasok yang mampu menstimulasi terjadinya berbagai proses bisnis, yang meliputi produk, pasar dan *stakeholder* rantai pasok.

**b. Manajemen Rantai Pasok**

(1). Struktur manajemen

Menjelaskan konfigurasi hubungan di dalam rantai pasok. Pihak yang menjadi pelaku utama adalah yang melakukan sebagian besar aktivitas di dalam rantai pasok.

(2). Kesepakatan kontraktual dan sistem transaksi

Dijelaskan mengenai bentuk kesepakatan kontraktual yang disepakati dalam membangun hubungan kerjasama disertai dengan sistem transaksi.

(3). Pemilihan mitra

Dijelaskan mengenai kriteria-kriteria apa saja yang digunakan untuk memilih mitra kerjasama dan bagaimana prakteknya di lapangan.

**c. Sumber Daya Rantai**

Meninjau potensi sumber daya yang dimiliki oleh anggota rantai pasok guna mendukung upaya pengembangan rantai pasok, yang  
*commit to user*

meliputi aspek sumber daya fisik, teknologi, sumber daya manusia (SDM) dan permodalan.

#### **d. Proses Bisnis Rantai**

Proses bisnis rantai menerangkan proses-proses yang terjadi di dalam rantai pasok, pola distribusi, pihak-pihak yang terlibat, perencanaan kolaboratif, penelitian kolaboratif, aspek resiko, proses *trust building* serta kunci sukses.

## **2. Analytical Hierarchy Process (AHP) untuk membentuk Manajemen Rantai Pasok yang Efisien**

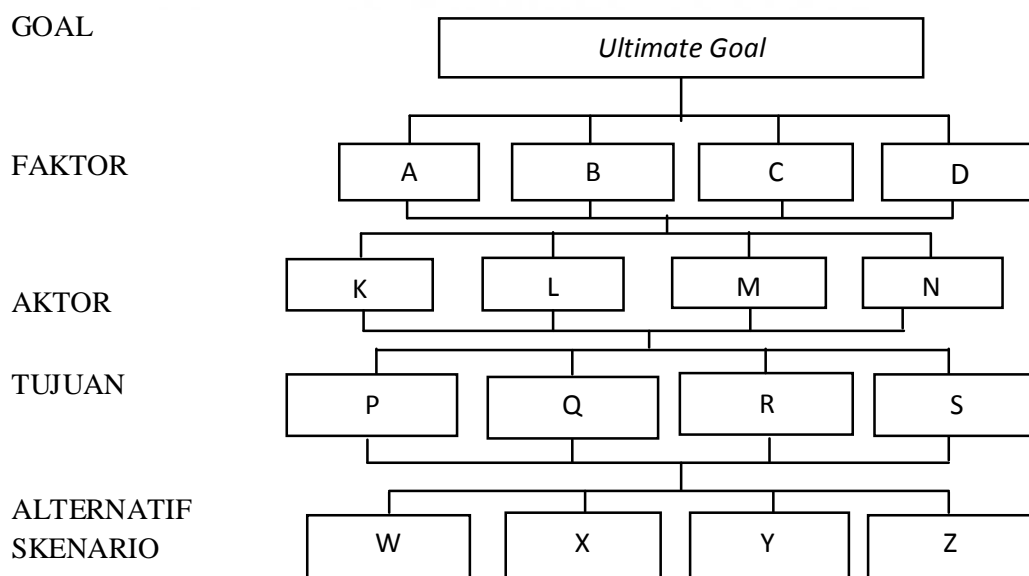
Tujuan utama pada penelitian ini adalah untuk mengetahui manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Proses Hierarki Analitik (*Analytical Hierarchy Process* – AHP) dikembangkan untuk mengorganisasikan informasi dan *judgement* dalam memilih alternatif yang paling disukai (Saaty, 1993). Keunggulan AHP ini adalah dapat memecahkan masalah dalam suatu kerangka berpikir yang terorganisir, sehingga memungkinkan dapat diekspresikan untuk mengambil keputusan yang efektif atas suatu permasalahan. Permasalahan yang kompleks dapat disederhanakan dan dipercepat proses pengambilan keputusannya. Berikut adalah tahapan yang dilakukan pada penelitian dengan menggunakan AHP :

#### **a. Penyusunan hierarki**

Prinsip kerja AHP adalah penyederhanaan suatu persoalan kompleks yang terstruktur, strategik dan dinamik menjadi bagian-

bagian kecil untuk disusun ke dalam suatu hierarki. Bagian-bagian kecil yang dikenal dengan variabel tersebut kemudian diberi nilai sesuai dengan tingkat kepentingannya berupa nilai numerik yang secara subyektif mengandung arti penting relatif dibandingkan dengan variabel yang lain. Dari berbagai pertimbangan tersebut, kemudian dilakukan sintesa untuk menetapkan variabel yang memiliki prioritas tinggi dan berperan untuk mempengaruhi hasil pada sistem tersebut.

Susunan hierarki yang dimaksud akan tersusun menjadi beberapa level. Pertama adalah level 0 adalah goal yang diinginkan, level 1 adalah faktor yang akan mempengaruhi tercapainya goal, level 2 merupakan aktor yang terlibat dalam pencapaian goal, level 3 merupakan susunan tujuan yang mencapai goal, dan level 4 merupakan alternatif skenario, yang akan menjadi strategi yang diprioritaskan dalam penelitian ini. Berikut adalah susunan hierarki :



Gambar 6. Susunan AHP untuk *Ultimate Goal* tertentu  
*commit to user*

## b. Penilaian kriteria dan alternatif

Dari hierarki yang dibuat penilaian kepentingan relatif dua elemen pada suatu tingkat tertentu dalam kaitannya dengan tingkat di atasnya. Hasil penilaian merupakan data masukan (input) dalam bentuk matriks perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*).

Tabel 8. Matriks Perbandingan Berpasangan

G	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>N</sub>
A <sub>1</sub>	A <sub>11</sub>	A <sub>12</sub>	A <sub>13</sub>	A <sub>1n</sub>
A <sub>2</sub>	A <sub>21</sub>	A <sub>22</sub>	A <sub>23</sub>	A <sub>2n</sub>
.....	.....	.....	.....	.....
A <sub>n</sub>	A <sub>n1</sub>	A <sub>n2</sub>	A <sub>n3</sub>	A <sub>nn</sub>

Keterangan:

G : kriteria dasar perbandingan

A<sub>i</sub>A<sub>j</sub> : elemen ke-i dan elemen ke-j satu dibawah level yang memuat

I<sub>j</sub> : 1,2,3,...,n adalah indeks elemen yang terdapat pada level yang sama dan secara bersama-sama terkait dengan kriteria G

A<sub>ij</sub> : angka yang diberikan dengan membandingkan elemen dengan elemen ke-j, yang dilakukan dengan skala perbandingan berpasangan.

Kriteria dan alternatif dinilai melalui perbandingan berpasangan, dan menurut Saaty (1993), untuk berbagai persoalan, skala 1 sampai 9 adalah skala terbaik dalam mengekspresikan pendapat. Nilai dan definisi pendapat kualitatif dari skala perbandingan Saaty dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Skala Dasar Penilaian Matriks Individu

Tingkat Kepentingan	Definisi
1	Kriteria/alternatif A sama penting dengan kriteria/alternatif B.
3	A sedikit lebih penting dari B.
5	A jelas lebih penting dari B.
7	A sangat jelas lebih penting dari B.
9	Mutlak lebih penting dari B.
2,4,6,8	Apabila ragu-ragu antara dua penilaian yang berdekatan.

Nilai perbandingan A dengan B adalah 1 (satu) dibagi dengan nilai perbandingan B dengan A.

### c. Penentuan Prioritas

Untuk setiap kriteria dan alternatif, perlu dilakukan perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*). Nilai-nilai perbandingan relatif kemudian diolah untuk menentukan peringkat relatif dari seluruh alternatif.

Baik kriteria kualitatif maupun kriteria kuantitatif, dapat dibandingkan sesuai dengan *judgement* yang telah ditentukan untuk menghasilkan bobot dan prioritas. Bobot dan prioritas dihitung dengan manipulasi matriks atau melalui penyelesaian persamaan matematik.

Perhitungan matematis diatas merupakan prinsip dasar dalam melakukan pembobotan elemen pada level skenario terhadap ultimate goal atau tujuan puncak. Namun, dalam implementasi praktisnya, pemrosesan pembobotan AHP ini dapat dilakukan dengan menggunakan software *Expert Choice 11*.

*commit to user*

#### d. Konsistensi Logis

Suatu elemen dikelompokkan secara logis dan diperingkatkan secara konsisten sesuai dengan suatu kriteria yang logis. Pengukuran konsisten digunakan untuk identifikasi *error* yang mungkin terjadi pada penilaian para pakar. Pengukuran konsistensi dilakukan pada logika inkonsistensi penilaian. Misalnya, jika seorang pakar mengatakan A lebih penting dari B, dan B lebih penting dari C, maka penilaian A harus lebih penting dari C. Penilaian yang konsisten akan muncul jika misalnya A empat kali lebih penting dari B dan B dua kali lebih penting dari C, maka A delapan kali lebih penting dari C (lihat Tabel 9.).

Batas maksimum kriteria rasio konsistensi (CR) yang dapat diterima adalah  $\leq 10\%$  (0.10) karena teori AHP tidak mengharuskan adanya konsistensi yang sempurna. Jika  $CR \geq 10\%$  maka penilaiannya masih acak dan perlu diperbaiki.

Inkonsistensi dapat terjadi karena adanya (1) Kesalahan klerikal, (2) Kurangnya informasi, (3) Kurangnya konsentrasi, (4) Struktur model yang tidak sempurna, dan (5) Dunia nyata tidak selalu konsisten (Forman dan Selly, 2002). Teknik pengisian matriks dengan alternatif pembalikan ranking (*ranking reversal*) dapat digunakan untuk menghasilkan konsistensi sempurna. Pembalikan ranking dapat dipakai dengan setiap teknik dekomposisi dan mensintesis skor *relative*, seperti *pairwise comparison*, kalkulasi eigen, dan keinginan mencapai konsistensi sempurna (Saaty, 1993).



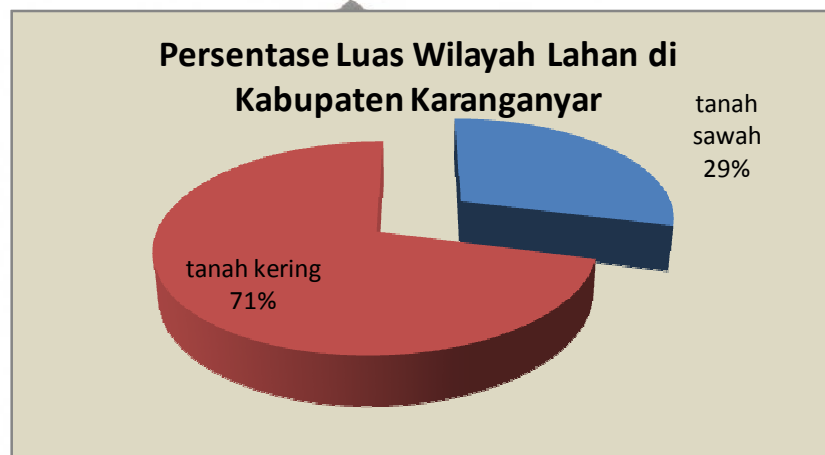
#### IV. KONDISI UMUM KABUPATEN KARANGANYAR

##### A. Letak Geografis dan Wilayah Administratif

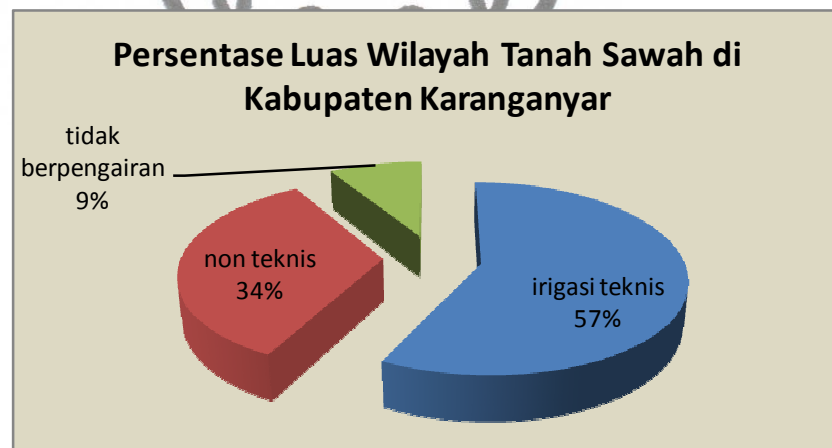
Kabupaten Karanganyar merupakan salah satu kabupaten di Propinsi Jawa Tengah. Kabupaten ini berbatasan dengan Kabupaten Sragen di sebelah Utara, Propinsi Jawa Timur di sebelah Timur, Kabupaten Wonogiri dan Sukoharjo di sebelah Selatan serta Kota Surakarta dan Kabupaten Boyolali di sebelah Barat. Bila dilihat dari garis bujur dan garis lintang maka Kabupaten Karanganyar terletak antara  $110^{\circ}40''$  -  $110^{\circ}70''$  Bujur Timur dan  $7^{\circ}28''$  -  $7^{\circ}46''$  Lintang Selatan. Ketinggian rata-rata 511 meter di atas permukaan laut serta beriklim tropis dengan temperatur  $22^{\circ}$ - $31^{\circ}$ . Berdasarkan data dari 6 stasiun pengukur yang ada di Kabupaten Karanganyar, banyaknya hari hujan selama tahun 2009 adalah 97 hari dengan rata-rata curah hujan 2.463 mm, yang mana curah hujan tertinggi terjadi pada bulan Maret dan terendah pada bulan Juli, Agustus, dan September.

Luas wilayah Kabupaten Karanganyar adalah 77.378,64 Ha, yang terdiri dari luas tanah sawah 22.465,11 Ha dan luas tanah kering 54.912,53 Ha (Gambar 7.). Tanah sawah terdiri dari irigasi teknis 12.922,74 Ha, non teknis 7.587,76 Ha, dan tidak berpengairan 1.955,61 Ha (Gambar 8.). Sementara itu, luas tanah untuk pekarangan/bangunan 21.197,69 Ha dan luas tanah tegalan/kebun 17.847,48 Ha. Di Kabupaten Karanganyar mempunyai hutan negara 9.729,50 Ha dan perkebunan seluas 3.251,50 Ha (Gambar 9.). Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya luas Tanah sawah di Kabupaten Karanganyar mengalami penyusutan sekitar 9,8 Ha. Sedangkan untuk luas

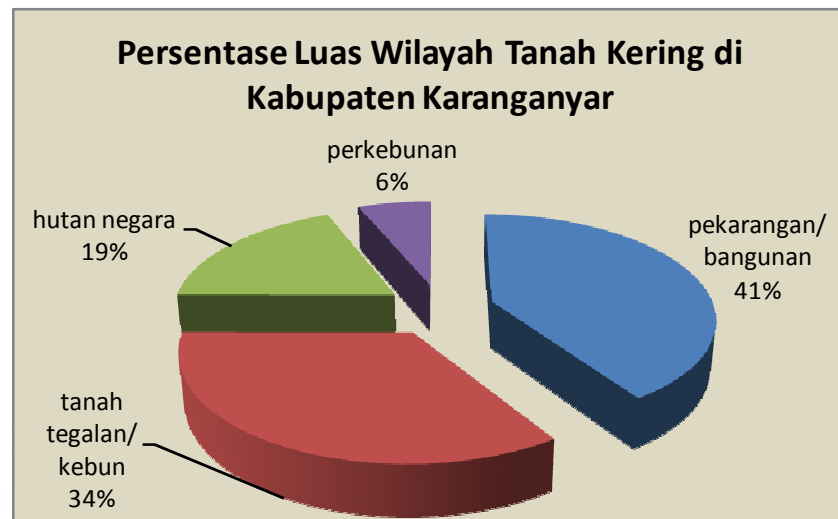
tanah kering mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya yakni sebesar 9,8 Ha, namun penggunaan tanah kering untuk tegalan/kebun sesungguhnya mengalami penurunan yakni sebesar 15,92 Ha, dan peningkatan penggunaan untuk pekarangan/bangunan sebesar 25,72. Perubahan fungsi penggunaan ini dapat dimaklumi seiring dengan pertumbuhan penduduk di Kabupaten Karanganyar.



Gambar 7. Persentase Luas Wilayah Lahan Di Kabupaten Karanganyar



Gambar 8. Persentase Luas Wilayah Tanah Sawah di Kabupaten Karanganyar



Gambar 9. Persentase Luas Wilayah Tanah Kering di Kabupaten Karanganyar

Kabupaten Karanganyar terdiri dari 17 Kecamatan yang meliputi 177 desa/kelurahan (15 kelurahan dan 162 desa). Desa/Kelurahan tersebut terdiri dari 1.091 dusun, 2.313 dukuh, 1.876 RW dan 6.130 RT. Kecamatan Jumapolo memiliki jumlah dusun terbesar yakni 102 dusun, sedangkan jumlah dusun yang terkecil ada di kecamatan Jenawi sebesar 34. Sedangkan jumlah Dukuh terbesar dimiliki oleh Karangpandan, Kerjo, dan kecamatan Karanganyar, masing-masing sebesar 197, 193, dan 191, sedangkan kecamatan yang memiliki jumlah dukuh terkecil adalah Tawangmangu sebanyak 82.

## B. Keadaan Demografi

### 1. Jumlah penduduk

Jumlah penduduk di Kabupaten Karanganyar berdasarkan registrasi tahun 2009 sebanyak 872.821 jiwa, yang terdiri dari laki-laki 433.840 jiwa dan perempuan 438.981 jiwa. Apabila dibandingkan pada tahun

2008 maka terdapat penambahan penduduk sebanyak 7.241 jiwa atau mengalami pertumbuhan sebesar 0,84%. Di samping itu, kecamatan dengan penduduk terbanyak adalah Kecamatan Karanganyar, yaitu 76.626 jiwa (8,78%), kemudian Kecamatan Jaten, yaitu, 70.993 jiwa (8,13%), dan Gondangrejo yaitu 69.264 jiwa (7,94%). Sedangkan kecamatan dengan jumlah penduduk paling sedikit adalah Kecamatan Jenawi, yaitu 27.927 jiwa (3,20%), kemudian Kecamatan Ngargoyoso, yaitu 35.593 jiwa (4,08 %), dan Kecamatan Kerjo 37.786 jiwa (4,33 %).

Tabel 10. Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk di Kabupaten Karanganyar

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan Penduduk
2005	838.182	0,91
2006	844.634	0,77
2007	851.366	0,80
2008	865.580	1,67
2009	872.821	0,84

Sumber : Karanganyar Dalam Angka, 2011

Sejalan dengan pertumbuhan penduduk, keluarga juga bertambah. Pada tahun 2009 tercatat sebanyak 235.998 keluarga atau mengalami pertumbuhan penduduk 6,32% dari tahun 2008. Rata-rata banyaknya anggota keluarga sedikit meningkat, terutama pada tahun 2008 sebesar 3,69 jiwa/keluarga. Seiring dengan penambahan penduduk maka kepadatan penduduk juga mengalami kenaikan. Pada tahun 2009 kepadatan penduduk Kabupaten Karanganyar mencapai 1.128 jiwa/km<sup>2</sup>.

Di sisi lain, penyebaran penduduk masih belum merata. Kepadatan penduduk di daerah perkotaan secara umum lebih tinggi dibandingkan dengan pedesaan. Kecamatan dengan kepadatan penduduk paling tinggi adalah Kecamatan Colomadu, yaitu 3.928 jiwa/km<sup>2</sup>, dan yang paling

rendah adalah Kecamatan Jenawi, yaitu 498 jiwa/km<sup>2</sup>. Rumah penduduk di Kabupaten Karanganyar pada tahun 2008 sebanyak 200.281 unit, yang terdiri dari rumah permanen 169.813 unit, semi permanen 15.285 unit, dan non permanen 15.183 unit.

## 2. Komposisi penduduk menurut lapangan usaha

Sebagian besar penduduk di Kabupaten Karanganyar bekerja di luar sektor pertanian, industri, perdagangan, angkutan dan komunikasi, dan jasa. Persentase terbesar kedua (20,58%) ditempati penduduk yang bekerja di sektor industri, baik industri pertanian maupun non-pertanian. Penduduk yang bekerja di sektor pertanian menempati urutan ketiga dengan persentase 17,41%.

Tabel 11. Komposisi Penduduk Menurut Lapangan Usaha

Lapangan Kerja	Total	Persentase (%)
Pertanian	88.619	17,41%
Industri	104.798	20,58%
Perdagangan	9.384	1,84%
Angkutan & Komunikasi	6.501	1,28%
Jasa	44.762	8,79%
Lainnya	255.061	50,10%
Jumlah	509.125	100%

Sumber: BPS Kabupaten Karanganyar, 2009

## C. Sektor Pertanian

Berdasarkan Peraturan Pemerintah nomor 24/1997 (tentang pendaftaran tanah jonto Peraturan Menteri Negara Agraria/Kepala Badan Pertahanan Nasional nomor 3/1997) dan berdasarkan Peraturan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN no.7 Tahun 1999 (tentang penghentian pungutan-pungutan tertentu di bidang pertahanan), maka dapat disimpulkan bahwa Kabupaten

Karanganyar memiliki luas persawahan yang relatif besar. Oleh sebab itu, pertanian yang terkait dengan tanaman bahan makanan merupakan salah satu sektor utama dalam memenuhi kebutuhan pokok masyarakat di Kabupaten Karanganyar. Hal ini menjadikan Kabupaten Karanganyar memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan menjadi wilayah agro industri dan wisata agraris.

Pada sektor pertanian, subsektor yang berperan signifikan adalah tanaman pangan, peternakan, dan perkebunan rakyat. Menurut data dari Dinas Pertanian TPH, Perkebunan dan Kehutanan Kab. Karanganyar, selama tahun 2009 diperoleh produksi padi sawah sebanyak 281.234 ton, jagung sebanyak 65.675 ton, ubi kayu sebanyak 159.837 ton dan kacang tanah sebanyak 6.328 ton. Di samping itu, tanaman perkebunan rakyat di Kabupaten Karanganyar yang sangat potensial adalah cengkeh dengan mencapai luas 2.508,50 Ha, dan selama tahun 2008 produksinya mencapai 95,71 ton. Tanaman lain yang juga potensial untuk dikembangkan adalah kelapa, mete, tebu, dan jahe. Sementara itu, untuk tanaman perkebunan besar yang sangat potensial adalah teh dan karet. Produksi sayuran, peternakan, hasil ternak dan perikanan di Kabupaten Karanganyar Tahun 2009.

Kabupaten Karanganyar merupakan penghasil sayur-sayuran dan buah-buahan yang dapat diandalkan. Sebagian tanah di Kabupaten Karanganyar merupakan tanah pegunungan/ perbukitan (Jatioso, Matesih, Tawangmangu, Nargoyoso, dan Jenawi), yang sangat potensial untuk tanaman sayur-sayuran, seperti bawang merah, bawang putih, kubis, sawi, cabe, tomat, buncis, dan lain-lain. Namun demikian, terdapat tiga komoditas sayuran



dengan produksi tertinggi yaitu, wortel, sawi, dan bawang putih. Adapun produksi tertinggi buah-buahan adalah pisang, rambutan, manggis, mangga, dan nangka (lihat Tabel 12). Selain itu, salah satu yang menonjol dari kabupaten ini adalah produksi telurnya, baik telur ayam ras, ataupun telur ayam buras.

Tabel 12. Produksi Buah-buahan di Kabupaten Karanganyar Tahun 2005 – 2009

Jenis	Produksi (kw)				
	2005	2006	2007	2008	2009
Jeruk Keprok	2.523	989	1.290	1.463	642
Pepaya	20.615	9.805	901	7.086	7.571
Durian	14.990	13.156	9.078	39.398	21.007
Pisang	116.781	127.477	414.878	82.832	50.956
Rambutan	52.002	35.943	46.314	115.591	20.567
Mangga	20.181	9.382	13.058	83.729	91.102
Alpokan	18.793	6.489	2.916	3.103	9.644
Duku/Langsar	2.980	5.756	3.922	3.384	13.814
Jambu Biji	1.291	2.346	7.810	5.950	143
Manggis	135	300	941	941	975
Belimbing	566	680	104	5.549	102
Sawo	10.313	2.059	987	2.175	286
Nangka	23.488	33.145	68.326	65.621	58.430
Salak	558	2.971	5.201	7.380	2.104
Nanas	173	211	7	139	11
Sukun	1.985	1.110	1.007	1.507	1.330
Sirsak	204	144	2.348	263	127

Sumber : Karanganyar Dalam Angka, 2011

Karanganyar sebagai sentra melon, wilayah sentranya tersebar di beberapa kecamatan. Di Kabupaten Karanganyar terdapat delapan kecamatan sentra melon yakni kecamatan Jumapolo, Karanganyar, Matesih, Mojogedang, Karangpandan, Colomadu, Jaten dan Gondang Rejo seperti pada Tabel 13.

*commit to user*

Tabel 13. Luas Panen, Produktivitas dan Produksi Melon di Kabupaten Karanganyar Tahun 2010 – 2011

Kecamatan	Tahun 2010			Tahun 2011		
	Luas Panen (Ha)	Produksi (Kw)	Produktivitas (Ton/Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Kw)	Produktivitas (Ton/Ha)
Gondang Rejo	2	500	50	13	565	26,1
Karanganyar	1	15	1,5	1	240	24
Mojogedang	13	1.505	108,8	16	1.519	62,1
Jaten	4	120	7,3	-	-	-
Matesih	-	-	-	1	75	7,5
Karangpandan	6	280	14	6	290	24
Jumapolo	-	-	-	2	2	0,1
Colomadu	37	4.477	49,45	11	223	16,9

Sumber : Dinas Pertanian TP, Bun dan Hut Kab. Karanganyar, 2012

Data pada Tabel 12 bahwa kecamatan Mojogedang yang memiliki lahan 13 ha pada tahun 2010 dan 16 ha pada tahun 2011, memiliki potensi produktivitas melon 62,1 ton/ha jika dibandingkan dengan kecamatan lainnya seperti Gondangrejo, Karanganyar, Jatèn, Matesih, Karangpandan, Jumapolo dan Colomadu. Kecamatan Mojogedang yang disurvei ada 6 kelompok tani dimana kelompok tani ini yang secara aktif dan berkoordinasi dengan pelaku usaha dan pemerintah setempat dalam pembudidayaan melon serta peningkatan produktivitas.

Populasi tanaman melon per hektar adalah 153.000 pohon. Waktu panen dapat dilakukan kapan saja tergantung frekuensi dan waktu tanamnya. Waktu panen raya terjadi pada bulan Januari – Februari, April – Mei dan Juli – September. Jenis varietas melon yang umumnya ditanam di Kabupaten Karanganyar terdiri dari varietas MAI 116, MAI 119, dan Action.

*commit to user*

Pengembangan agribisnis melon di Kabupaten Karanganyar memiliki prospek yang cerah dan didukung oleh pemerintah daerah setempat.

#### D. Keuangan Daerah

Berdasarkan Neraca Daerah dan Aliran Kas Kabupaten Karanganyar TA. 2009, anggaran pendapatan ditetapkan sebesar Rp. 729.742.766.000,- , dan telah terealisasi sebesar Rp. 786.268.341.492,- atau 107,75%.. Dengan rincian seperti pada Tabel 14.

Tabel 14. Neraca Daerah dan Aliran Kas Kabupaten Karanganyar TA. 2009

Uraian	Anggaran	Realisasi	Persentase
Anggaran Pendapatan dengan rincian :	729.742.766.000	786.268.341.492	107,75%
Pendapatan Asli Daerah	66.604.710.000	66.971.682.994	100,55%
Transfer Pemerintah Pusat	621.525.026.000	634.208.546.978	102,04%
Transfer Pemerintah Propinsi	29.252.980.000	35.512.113.557	121,40%
Pendapatan yang sah dianggarkan	12.360.050.000	11.505.608.500	93,09%
Belanja Operasi	751.991.039.250	722.849.222.570	96,12%
Belanja Modal	62.452.777.750	61.255.818.922	98,08%
Belanja Tidak Terduga	2.500.000.000	163.300.000	6,53%

Sumber : Karanganyar Dalam Angka, 2011

Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) tahun 2006 Kabupaten Karanganyar atas dasar harga berlaku (ADHB) sebesar 6.904.990,49 (jutaan Rp.) dan atas dasar harga konstan (ADHK) sebesar 4.654.054,50 (jutaan Rp.). Pertumbuhan ekonomi yang ditunjukkan oleh perkembangan PDRB, pada tahun 2006 ADHB sebesar 10,93% dan ADHK sebesar 5,74% (lihat Tabel 15.). Jika dilihat dari sektor, ADHB maka sektor industri pengolahan mempunyai kontribusi yang paling besar, yaitu 52,88%, sektor pertanian :

19,47%, sektor perdagangan : 10,09%, sektor jasa-jasa : 8,03%. Sedang sektor-sektor lain kurang dari 5%.

Tabel 15. Pertumbuhan Ekonomi (PDRB) Tahun 2005 – 2009 di Kabupaten Karanganyar

Uraian	2005	2006	2007	2008	2009
ADHB	11,35	10,74	11,59	11,22	9,10
ADHK	5,49	5,08	5,74	5,75	4,56

Sumber : Karanganyar Dalam Angka, 2011

Selama tahun 2008 inflasi di kota Kabupaten Karanganyar mencapai 10,83%. Inflasi tertinggi jatuh pada bulan Juni, sebesar 2,34% dan terendah pada bulan Desember sebesar – 0,54%. Penyumbang inflasi terbesar adalah kelompok bahan makanan mencapai 20,17%, kemudian kelompok kesehatan sebesar 13,55% dan ketiga adalah kelompok transportasi dan komunikasi sebesar 9,28%. Sedang penyumbang terendah adalah kelompok pendidikan, rekreasi dan OR, yaitu 2,49% dan kelompok sandang sebesar 3,23%.

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Analisis Mekanisme Rantai Pasok Melon Di Kabupaten Karanganyar

Gambaran rantai pasok yang akan dibahas terdiri dari struktur rantai pasok, entitas rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumber daya rantai pasok dan proses bisnis rantai pasok.

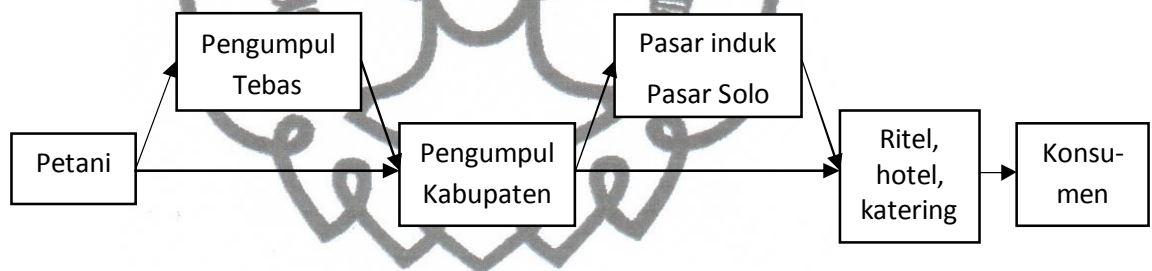
#### 1. Struktur Rantai Pasok

Aliran rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar dipengaruhi oleh perbedaan jenis melon yang diperdagangkan, anggota rantai pasok yang terlibat didalamnya, serta sistem yang dibangun di antara berbagai pihak. Namun yang mendorong terjadinya perbedaan rantai pasok terletak pada varietas melon yang dipasarkan.

Melon terdiri dari dua jenis yaitu *Prins* melon (*no net melon*) dan *Musk* melon (*net melon*). Di Kabupaten Karanganyar, banyak dibudidayakan jenis *Musk* melon atau melon yang kulit buahnya berjala sehingga struktur rantai pasok hasil dari penelitian ini diperoleh hanya untuk jenis *Musk* melon. *Musk* melon terdiri dari 2 varietas yaitu *Rock* melon atau melon yang daging buahnya berwarna merah/*orange* dan *Sky Rocket* atau melon yang daging buahnya berwarna putih/hijau.

*Rock* melon permintaannya tinggi baik dari dalam maupun luar negeri. Oleh karena itu *Rock* melon banyak diekspor dan untuk memenuhi pasar modern. Sedangkan *Sky Rocket* permintaannya tidak sebesar *Rock* melon. *Sky Rocket* lebih banyak dijual untuk memenuhi pasar tradisional/pasar induk.

Secara umum, hasil penelitian aliran komoditas melon ada dua model rantai pasok. Model pertama untuk rantai pasok melon berdaging buah putih/hijau atau *Sky Rocket*. Hasil kajian model rantai pasok untuk *Sky Rocket* seperti pada Gambar 10.



Gambar 10. Model Rantai Pasok *Sky Rocket* di Kabupaten Karanganyar

Berdasarkan kajian data primer pelaku rantai pasok *Sky Rocket* di Kabupaten Karanganyar sebagai berikut :

Rantai 1 : Petani

Petani merupakan produsen yang menghasilkan melon segar dengan melakukan proses budidaya/usahatani melon. Hasil produk tergantung pada pola dan teknologi budidaya yang diterapkan. Petani melon menyiapkan produk yang sesuai



dengan standar mutu dengan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP). SOP menjadi standar dalam berbudidaya yang baik dan benar untuk spesifik lokasi dan spesifik komoditas. SOP Melon untuk Kabupaten Karanganyar telah dibuat yang aktivitasnya meliputi penyiapan benih, penyiapan lahan, penanaman, pemupukan, pengairan, pemangkasan, sanitasi kebun, rambatan dan mulsa, pengendalian OPT, panen sampai dengan penanganan pascapanen.

Ada sekitar 41 kelompok tani melon di Kabupaten Karanganyar yang tersebar di Kecamatan Mojogedang 12 kelompok tani, Jumapolo 9 kelompok tani, Colomadu 6 kelompok tani, Matesih 1 kelompok tani, Karangpandan 5 kelompok tani, Jumantono 5 kelompok tani, Gondangrejo 1 kelompok tani, dan Kerjo 2 kelompok tani (Tabel 7.) .

#### Rantai 2 : Pengumpul Tebas

Pengumpul tebas merupakan mata rantai kedua dalam rantai pasok *Sky Rocket*. Peran dari pengumpul tebas adalah sebagai pengumpul hasil produksi dari petani produsen dalam area produksi yang tersebar dan menyalurkan permodalan yang dibutuhkan oleh produsen.

Pengumpul tebas yang melakukan pemanenan di kebun petani. Setelah pemanenan, pengumpul tebas langsung melakukan *sortasi* dan *grading* di kebun. Untuk melon *grade*

A dipasarkan ke pasar modern di daerah Solo Raya, memenuhi permintaan pengumpul kabupaten dan dibawa ke pasar induk Jakarta. Untuk melon *grade* selain A dibawa ke pasar induk Jakarta dan ke pasar tradisional di kabupaten. Setelah melakukan *sortasi* di kebun, mobil pembawa melon langsung berangkat ke Jakarta untuk dipasarkan di pasar Induk Kramat Jati, pasar Angke, pasar Cibitung dan pasar Tanah Tinggi.

### Rantai 3 : Pengumpul Kabupaten

Pengumpul kabupaten berperan penting dalam mata rantai pasok melon karena pengumpul yang menentukan/memutuskan harga jual yang pantas bagi produk sesuai dengan kualifikasi yang disusun dan perlakuan nilai tambah yang diperlukan. Pada mata rantai ini informasi dari pasar diterima seperti harga, kualitas, jumlah dan waktu pengiriman.

Pedagang pengumpul kabupaten terdapat di Pasar Gede Solo dan hanya dua orang. Yang memiliki kios tetap di Pasar Gede Solo satu pedagang dan yang lainnya menggunakan mobil Colt sebagai tempat untuk memasarkan melon. Pedagang menjual melon *grade* A karena pelanggannya kebanyakan konsumen akhir. Pelanggan merupakan pihak hotel, catering dan juga toko buah atau gerai buah dan pedagang pengecer

*commit to user*

atau retailer serta rumah tangga dimana mereka datang langsung ke Pasar Gede.

Pedagang pengumpul kabupaten menerima melon dari pengumpul tebas setiap harinya. Di musim kemarau jumlah melon yang diminta oleh pedagang pengumpul kabupaten lebih banyak dibandingkan dengan musim hujan dan permintaannya melonjak tinggi pada saat bulan puasa.

#### Rantai 4 : Pengecer/Retailer

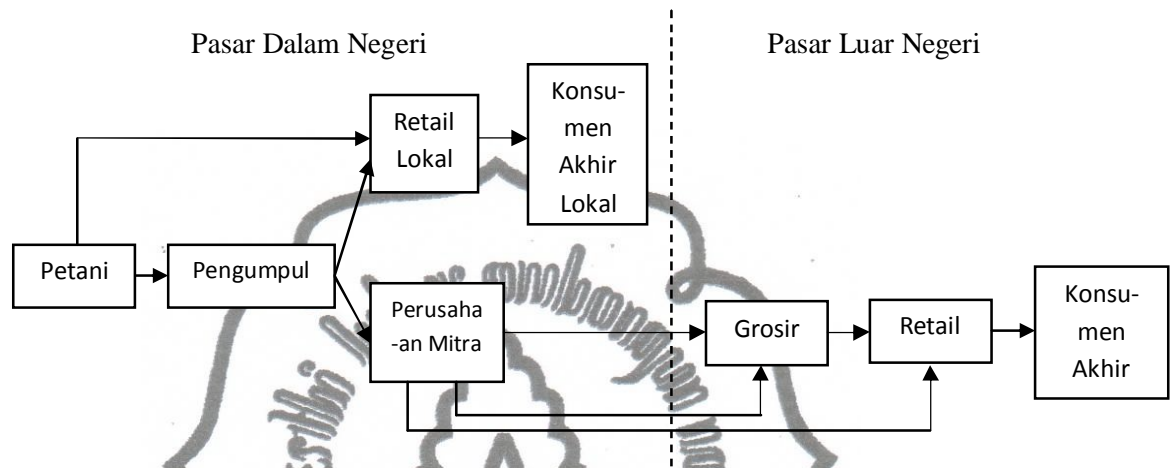
Pedagang pengecer merupakan penghubung terpenting dalam sebuah rantai pasok karena posisinya yang menghubungkan konsumen dengan hampir semua rantai pasok dibawahnya. Gerai buah dan pengecer bertanggung jawab dalam membangun citra komoditas karena pada rantai ini bertemu keinginan dan kebutuhan konsumen. Disamping itu pengecer juga bekerja sama dengan anggota rantai pasok yang lainnya seperti pedagang besar dan perusahaan transportasi untuk memastikan ketersediaan barang pada saat konsumen menginginkannya.

#### Rantai 5 : Konsumen

Konsumen merupakan rantai terakhir dari rantai pasok, pada rantai inilah produk berakhir untuk dikonsumsi sebagai buah segar atau digunakan sebagai bahan baku olahan. Harus diingat pula bahwa semua proses pembiayaan berasal dari pembayaran konsumen terhadap produk yang dibeli. Untuk

itu informasi tentang kebutuhan/keinginan konsumen merupakan penentu arah dari proses usahatani melon.

Hasil penelitian untuk model kedua rantai pasok *Rock Melon* seperti pada Gambar 11.



Gambar 11. Model Rantai Pasok *Rock Melon* di Kabupaten Karanganyar

Sedangkan pelaku rantai pasok *Rock melon* adalah :

Rantai 1 : Petani

Petani melon sudah menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) Melon spesifik lokasi Kabupaten Karanganyar. SOP ini menjadi pedoman dalam berbudidaya melon yang baik dan benar, yang isinya terdiri dari penyiapan benih, penyiapan lahan, penanaman, pemupukan, pengairan, pengikatan dan pemangkasan, rambatan dan mulsa, sanitasi kebun, pengendalian OPT, panen dan penanganan pascapanen.

## Rantai 2 : Pengumpul/Asosiasi

Asosiasi merupakan wadah petani yang tergabung dalam kelompok tani dalam melakukan proses budidaya/usahatani melon, penetapan kalender budidaya dan panen, penyediaan sarana produksi, panen dan pascapanen. Untuk menghasilkan produk bermutu sesuai permintaan pasar, anggota kelompok tani bermusyawarah untuk merumuskan standar tersebut dan mengawasi pelaksanaan dari SOP yang telah disepakati sebagai alat untuk mencapai target produksi.

Dalam melaksanakan kegiatan tersebut, kelompok tani dibantu oleh manajer lapang sebagai koordinator dan pengelola pada rantai pasok. Bersama dengan kelompok tani, manajer lapang melakukan koordinasi dan mensinergikan setiap mata rantai yang terlibat dalam proses produksi dan menetapkan target produksi, melakukan pengawasan mutu, pelatihan, pembinaan dan pemasaran produk melalui kemitraan.

Untuk di Jawa Tengah telah terbentuk AAMI (Asosiasi Agribisnis Melon Indonesia) Provinsi Jawa Tengah yang anggotanya AAMI kabupaten sentra melon di Jawa Tengah. AAMI ini merupakan asosiasi yang terdiri dari kelompok-kelompok tani melon di suatu wilayah. Ketua AAMI otomatis menjadi koordinator di wilayahnya. Di Kabupaten Karanganyar AAMI diketuai oleh Sutarno yang menjadi

koordinator lapang untuk para petani melon. AAMI Kabupaten Karanganyar dibentuk 19 Mei 2011, yang mempunyai tujuan meningkatkan ilmu pengetahuan, keterampilan, manajemen, produksi/produktivitas dan pendapatan petani. Berlandasan tujuan maka upaya-upaya yang AAMI lakukan antara lain peningkatan SDM bagi petani, pendampingan budidaya, mengadakan *research* untuk mencari varietas yang sesuai dan tahan hama serta penyakit, melakukan *mapping* produk, memperluas jaringan pasar dan menciptakan sistem mitra yang setia.

### Rantai 3 : Perusahaan Mitra

Perusahaan mitra merupakan mitra pengumpul yang menerima hasil produksi dari petani. Posisi perusahaan mitra pada mata rantai pasok melon sangat strategis karena semua informasi mengenai kondisi pasar, tingkat kebutuhan dan harga melon serta standar yang diinginkan berasal dari perusahaan mitra.

Perusahaan mitra melakukan pemesanan dan pembelian, pengangkutan, pembersihan, pengkelasan dan pengemasan. Perusahaan juga melakukan pengiriman ke pasar luar negeri yaitu kepada grosir dan retailer di negara importir. Perusahaan mitra melakukan pembayaran kepada pengumpul. Ada beberapa perusahaan yang bermitra dengan petani melon di Kabupaten Karanganyar, tetapi saat ini PT. Momenta



Agrikultura adalah perusahaan yang sedang bermitra dengan petani melon Karanganyar. Perusahaan ini yang melakukan ekspor melon ke Singapura dengan menggunakan kapal laut melalui pelabuhan Tanjung Priuk.

PT. Momenta Agrikultura didirikan oleh Danny K. Rusli, mempunyai tanah seluas 2000m<sup>2</sup> di daerah Lembang dan melakukan kemitraan dengan beberapa orang di daerah Cipanas, Cimanade, Tapos, Jawa Timur, Jawa Tengah, Bali dan Malino Sulawesi Selatan. PT. Momenta Agrikultura berkantor di Kompleks Industri dan Pergudangan Taman Tekno Blok A2 No. 5 Bumi Serpong Damai Tangerang – Banten – Indonesia yang mempunyai visi menjadi salah satu yang terbaik dalam bisnis sayur dan hortikultura.

#### Rantai 4 : Konsumen

Konsumen merupakan rantai terakhir dari rantai pasok, dan produk dikonsumsi sebagai buah segar atau digunakan sebagai bahan baku olahan. Hal yang perlu diingat bahwa semua proses pembiayaan berasal dari pembayaran konsumen terhadap produk yang dibeli.

Melon memiliki dua kelompok pasar, yaitu pasar dalam negeri dan pasar luar negeri. Konsumen pasar dalam negeri sangat potensial begitu juga dengan konsumen pasar luar negeri, karena peminat melon ini cukup banyak dan melon

*commit to user*

merupakan jenis buah yang paling sering disajikan dalam hidangan-hidangan di hotel, restoran, bahkan rumah sakit.

**a. Anggota Rantai Pasok**

Pada rantai pasok suatu komoditas terdiri dari dua jenis anggota rantai pasok, yaitu anggota primer dan anggota sekunder. Anggota primer adalah pihak-pihak yang terlibat secara langsung dalam kegiatan produksi dalam rantai pasok.

Anggota sekunder adalah anggota rantai pasok yang tidak secara langsung terlibat dalam kegiatan produksi, namun memiliki pengaruh pada kegiatan bisnis dalam rantai pasok tersebut.

▪ **Anggota Primer Rantai Pasok**

Anggota primer pada rantai pasok melon ini adalah petani melon sebagai pemasok utama; pengumpul yang terdiri dari pengumpul tebas, pengumpul kabupaten dan asosiasi; perusahaan (baik ekspor maupun lokal); dan konsumen melon yang terdiri dari pengecer/retailer lokal, konsumen akhir lokal, grosir di luar negeri, retail luar negeri dan konsumen akhir luar negeri.

▪ **Anggota Sekunder Rantai Pasok**

Anggota sekunder adalah pihak yang memperlancar kegiatan rantai pasok dalam menyediakan bahan baku yang dibutuhkan mulai dari kebutuhan budidaya, pemeliharaan, pemanenan, pascapanen dan transportasi.

Bahan baku untuk penanaman dan pemeliharaan berupa alat sarana dan produksi pertanian, dan untuk pemanenan, pascapanen dan transportasi berupa refraktometer, keranjang panen, timbangan, termometer, kotak karton kemas, dokumen pengiriman dan alat tulis. Hubungan anggota primer dalam rantai pasok dengan anggota sekunder ini hanya berupa hubungan konsumen biasa. Tabel 16 menunjukkan pemasok sekunder dalam rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.

Tabel 16. Daftar Pemasok Melon dalam Rantai Pasok

Anggota Rantai Pasok	Jenis Barang	Sumber Pemasok
Petani	Saprodi	Toko saprodi di kabupaten
Pengumpul	Refraktometer	Toko saprodi, pemerintah
	Keranjang panen	Toko saprodi, pemerintah
	Sarung tangan kain	Toko saprodi di kabupaten
	Gunting	Toko saprodi, pemerintah panen
	Timbangan	Toko saprodi di kabupaten
Perusahaan	Refraktometer	Toko saprodi
	Termometer	Toko saprodi
	Timbangan	Toko di Jakarta
	Label/stiker	Dari perusahaan (PT. Momenta Agrikultura)
	Kotak karton kemas	Dari perusahaan (PT. Momenta Agrikultura)
Dokumen pengiriman	Dari perusahaan (PT. Momenta Agrikultura)	

Sumber : SOP Pascapanen Melon dan wawancara narasumber

### ▪ **Aktivitas Anggota Rantai Pasok**

Pada rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar setidaknya terdapat 5 (lima) anggota rantai pasok. Setiap anggota rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar mempunyai peran yang berbeda antara satu dengan yang lainnya. Peran masing-masing anggota dalam tipe rantai pasok melon dijelaskan dalam Tabel 17.

Tabel 17. Fungsi dan Aktivitas Anggota Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar

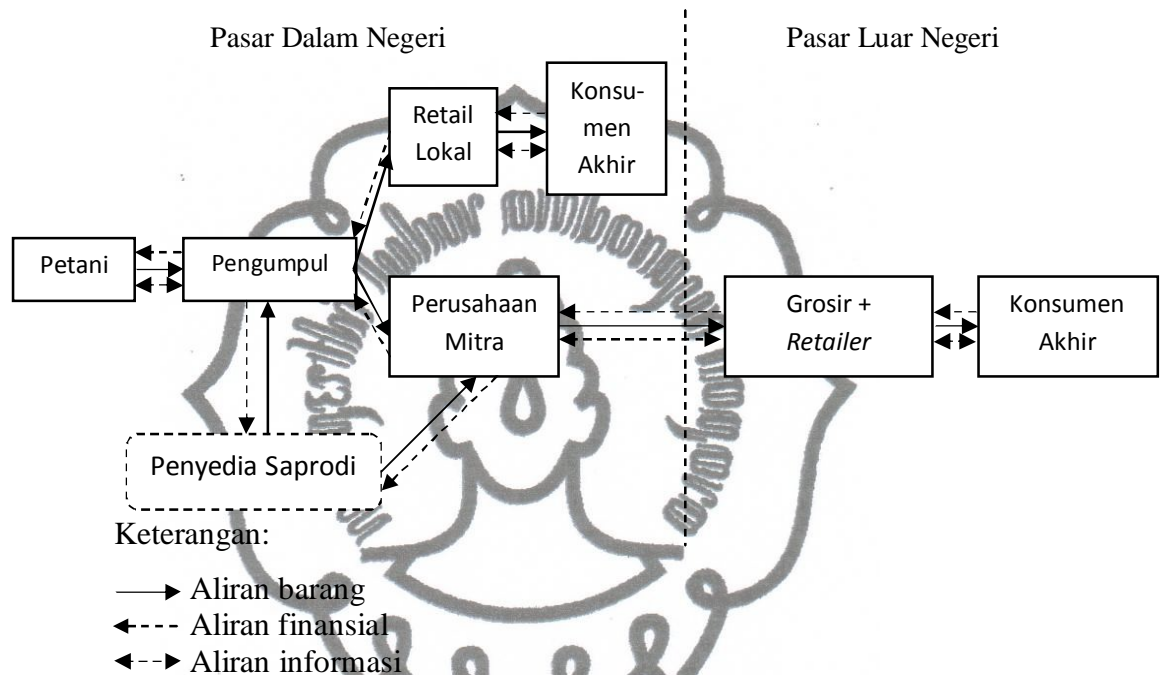
Anggota Rantai Pasok	Fungsi	Aktivitas
Petani Melon	Pertukaran Fisik	Pembelian, penjualan Penanaman, pemeliharaan
Pengumpul (Tebas dan Kabupaten)	Pertukaran Fisik	Pembelian, penjualan Pemanenan, <i>sortasi</i> , <i>grading</i> , pengangkutan lokal, penyimpanan
	Fasilitas	Peminjaman modal, penanggungan resiko
<i>Retailer</i> (Pengecer)	Pertukaran Fisik	Pembelian, penjualan Penyimpanan
Perusahaan mitra	Pertukaran Fisik	Pembelian, penjualan Pelabelan, pengemasan, penampungan, pengangkutan lokal, pengangkutan internasional
	Fasilitas	Penanganan pascapanen, informasi pasar, perijinan ekspor, penanggungan resiko
Konsumen	Pertukaran Fisik	Pembelian, penjualan Pengangkutan lokal

Sumber : Wawancara responden

### ▪ **Pola Aliran Dalam Rantai Pasok**

Ada tiga macam aliran yang harus dikelola dalam suatu rantai pasok. Pertama adalah aliran barang/komoditas yang mengalir dari hulu (*upstream*) ke hilir yang *commit to user*

(*downstream*), kedua adalah aliran finansial/uang dari hilir ke hulu, dan yang ketiga adalah aliran informasi yang dapat mengalir dari hulu ke hilir atau sebaliknya. Gambar 12 menunjukkan pola aliran dalam rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.



Gambar 12. Pola Aliran dalam Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar

Aliran komoditas melon dimulai dari petani. Melon dikumpulkan oleh pengumpul. Pengumpul menghantarkan melon kepada perusahaan mitra dan retail lokal (pasar). Setelah sampai di perusahaan, perusahaan mengirimkan melon ke Singapura menggunakan transportasi darat melalui pelabuhan Tanjung Priuk. Sesampainya di Singapura, melon

*commit to user*

didistribusikan kepada grosir dan retailer impor dan sampailah kepada konsumen akhir.

Aliran finansial mengalir dari konsumen, retail/grosir lokal dan impor, serta perusahaan mitra. Untuk pasar dalam negeri, aliran finansial lebih pendek yaitu konsumen, retail lokal, pengepul dan petani. Sedangkan pengumpul, perusahaan mitra membayar dengan sistem tunda paling lama 2 minggu. Pada petani, pengumpul membayar langsung sesuai dengan jumlah melon yang diambil.

Sistem komunikasi sudah terintegrasi antara anggota primer dalam rantai pasok. Aliran informasi terjadi pada konsumen akhir, perusahaan mitra, pengumpul dan petani atau sebaliknya. Namun demikian, ada satu jalur informasi tentang harga yang tidak tersampaikan dari perusahaan mitra ke pengumpul ataupun petani, sehingga sampai sekarang petani dan pengumpul tidak mengetahui harga jual melon yang mereka panen di pasar internasional. Informasi hanya sebatas informasi tentang jumlah melon yang harus dikirim ke perusahaan.

## **b. Entitas Rantai Pasok**

### **▪ Produk**

Melon (*Cucumis melo L.*) merupakan tanaman buah termasuk famili *Cucurbitaceae* dan termasuk jenis



tanaman merambat. Jenis melon ada dua jenis yaitu *Prins* melon (*no net melon*) dan *Musk* melon (*net melon*). *Prins* melon atau melon yang kulit buahnya tanpa jala seperti *Apolo*, *Putri Kencana*, *Kinanti*, *Golden Langkawi* yang warna kulit buahnya kuning. Sedangkan *Honey Globe* dan *Mutiara* yang warna kulitnya putih. Untuk *Musk* melon atau melon yang kulit buahnya berjala, banyak dikenal oleh konsumen dengan nama *Rock* melon atau melon yang daging buahnya berwarna merah/*orange* dan *Sky Rocket* atau melon yang daging buahnya berwarna putih/hijau.

Kualitas melon yang diperdagangkan harus benar-benar diperhatikan. Penentuan waktu panen yang tepat menjadi kunci baiknya kualitas melon. Panen dapat ditentukan saat buah 90% masak (sekitar 3 hari sebelum masak penuh) untuk memberi waktu *sortasi* dan transportasi. Penentuan waktu panen untuk melon berjala dapat memperhatikan ciri-ciri seperti adanya retakan pada sekitar tangkai buah; jala terbentuk penuh dan berlilin; perubahan warna permukaan di antara jala; dan mengeringnya daun dekat tangkai buah. Sedangkan penentuan waktu panen untuk melon tidak berjala dapat memperhatikan melon dengan ciri-ciri seperti perubahan warna permukaan buah (kulit kuning menjadi kuning tua,

*commit to user*

atau kulit putih menjadi krem kekuningan); dan mengeringnya daun dekat tangkai buah.

Melon yang ditujukan untuk ekspor adalah melon berdaging buah merah/*orange* atau *Rock* melon. Untuk ekspor lebih dibutuhkan penanganan pasca panen yang baik khususnya dalam pengemasan karena adanya *lead time* dari panen sampai dengan waktu pengiriman.

Kemasan yang digunakan adalah kotak karton dengan isi buah 6 – 9 buah dengan berat 10 – 12 kg dan tambahkan potongan kertas untuk melindungi buah melon dari guncangan atau dengan jaring/*net foam*.

#### ▪ **Pasar**

Permintaan melon mengalami peningkatan karena adanya kesadaran masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi buah dan sayur. Pasar melon ini sangat menjanjikan karena selain untuk konsumsi dalam negeri, pasar luar negeri permintaannya juga sangat banyak. Untuk pasar Singapura, permintaan *Rock* melon mencapai 50 ton/minggu melalui PT. Momenta Agrikultura dan yang baru dapat dipenuhi sebanyak 10 – 20 ton/minggu. Dari keterangan yang didapat dari responden, masih banyak permintaan dari luar negeri yang belum bisa di pasok, sehingga untuk kedepannya, bisnis melon ini masih menjanjikan.

*commit to user*

- **Pemangku Kepentingan (Stakeholder)**

Anggota yang terlibat dalam rantai pasok melon di kabupaten Karanganyar disebut dengan pemangku kepentingan (*stakeholder*) baik anggota primer maupun sekunder. Setiap pemangku kepentingan memiliki peran masing-masing dalam rantai pasok baik di dalam sistem produksi, panen, pasca panen, transportasi dan pemasaran. Kelancaran dalam pasokan melon memerlukan koordinasi secara intensif dan efisien melibatkan seluruh pemangku kepentingan dalam rantai pasok.

## 2. Manajemen Rantai Pasok

### a. Struktur Manajemen

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 menindaklanjuti setiap tingkat manajemen yang terdiri dari strategi, koordinasi/kolaborasi, perencanaan, evaluasi, transaksi dan kemitraan.

Dari hasil penelitian rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar belum seluruhnya menggunakan sistem manajemen yang baik. Petani sebagai produsen utama yang

*commit to user*

memproduksi melon. Pengumpul mengorganisir hasil panen petani, melakukan proses *sortasi*, *grading*, dan secara periodik mengirimkannya ke perusahaan. Pengumpul juga melakukan perencanaan panen agar dapat kontinu mengirimkan melon kepada perusahaan mitra. Perusahaan melakukan penanganan pascapanen seperti pembersihan, pelabelan, pengemasan, pendinginan, aktivitas ekspor dan memberikan *order* pada pengumpul.

PT. Momenta Agrikultura memiliki divisi yang menangani aktivitas ekspor. Perencanaan dan strategi menjadi hal yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan rantai pasok untuk mencapai optimalisasi rantai pasok.

#### **b. Kesepakatan Kerjasama**

Tidak ada kontrak secara tertulis baik dari pihak perusahaan kepada pengumpul dan petani. Kerjasama dilakukan dengan menggunakan prinsip kepercayaan dengan memegang komitmen, rasa saling ketergantungan, dan saling membutuhkan satu sama lain. Petani hanya akan menjual melonnya pada pengumpul yang memberinya modal awal penanaman seperti benih, pupuk dan obat-obatan. Pengumpul juga hanya akan menjual melon pada perusahaan yang bermitra dengan baik. Baik dalam hal tidak pernah terlambat dalam pembayaran melon yang dikirim oleh pengumpul. Paling lambat pembayarannya dengan tunda dua kali

*commit to user*

pengiriman atau sekitar 2 – 3 minggu. Hal tersebut sudah merupakan kesepakatan kerjasama yang mengikat antara anggota rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar.

Kerjasama dan kesepakatan antar anggota rantai pasok melon perlu dibangun karena memberikan berbagai hal positif dalam meningkatkan kinerja rantai pasok antara lain :

- a). Meningkatkan rantai nilai (*value chain*) produk
- b). Meningkatkan jejaring pasar atau akses pasar
- c). Menciptakan jaminan produksi
- d). Mengakselerasi pertumbuhan bisnis (penjualan)

**c. Sistem Transaksi**

Sistem pembayaran pada tingkat petani dilakukan secara langsung, berapa banyak hasil panen dari kebun, hasil tersebut yang harus dibayar oleh pengumpul. Sedangkan sistem pembayaran di tingkat pengumpul dilakukan dengan berbagai cara, tergantung kesepakatan pengumpul dan perusahaan. Kesepakatan tersebut berupa pengumpul dibayar langsung oleh perusahaan pada saat mengirim melon langsung ke perusahaan ataupun dengan pembayaran tunda. Penundaan pembayaran bisa sampai dua kali pengiriman atau sekitar 2-3 minggu.

Diantara pengumpul kabupaten dengan *retailer*/pengecer juga memiliki kesepakatan pembayaran. Harga melon yang diperoleh pengecer dengan membayar langsung akan lebih

*commit to user*

murah dengan harga yang diperoleh pengecer bila membayar tunda. Selisih harga bisa mencapai Rp 500 per kg.

#### **d. Kemitraan**

Petani melon dan pengumpul merupakan mitra bagi perusahaan. Karena permintaan perusahaan yang kontinu, perusahaan membina kemitraan dengan petani dan pengumpul. Pembinaan kemitraan ini berguna bagi perusahaan karena perusahaan tidak perlu menyediakan kebun yang luas untuk memproduksi melon, cukup dengan memperkuat kemitraan dengan pengumpul dan petani.

Tidak ada perjanjian tertulis dalam hubungan kemitraan ini, namun hanya pembinaan hubungan secara moral dan sosial, dimana di dalamnya terdapat mekanisme saling kepercayaan, saling ketergantungan, dan saling menguntungkan.

### **3. Sumber Daya Rantai Pasok**

#### **a. Sumber Daya Fisik**

Sumber daya fisik rantai pasok melon meliputi sarana produksi (benih, pupuk, pestisida, alsintan, dll), sarana panen dan pascapanen (rumah pasca panen), sarana irigasi, jalan usaha tani dan prasarana komunikasi dan informasi yang efektif dan efisien.

*commit to user*



Untuk sarana produksi *Rock Melon*, pengumpul dalam hal ini asosiasi yang menyediakan sarana produksi. Pengumpul akan berkeliling ke daerah sentra melon dan memberikan benih kepada petani. Pengumpul telah memiliki perencanaan panen sehingga saat panen dapat serentak yang memudahkan proses pengangkutan ke perusahaan.

Usahatani melon memerlukan perhatian yang lebih karena tanaman melon membutuhkan air yang cukup tetapi tidak boleh terlalu banyak. Biasanya di musim hujan yang terus menerus tanaman melon akan cenderung rusak karena akarnya terendam air. Untuk serangan hama dan penyakit, seperti penyakit karat daun, virus kuning dan layu sedangkan untuk hama yang sering menyerang adalah lalat buah sehingga menyebabkan menurunnya produksi melon.

Untuk jalan usahatani sudah memadai di Kabupaten Karanganyar, terlihat dari kondisi jalan yang sebagian besar dalam keadaan baik. Jalan negara yang jaraknya 2 – 4 km dalam kondisi yang baik, begitu pula kondisinya dengan jalan provinsi dengan jarak 4 – 8 km. Untuk jalan kabupaten jaraknya 2 – 3 km dengan kondisi 549 km baik dan 215 km kondisinya sedang. Jarak lokasi sentra produksi melon yang paling dekat dengan pasar kabupaten adalah 4 km sedangkan lokasi sentra yang paling jauh berjarak 13 km. Kondisi pasar juga umumnya sudah memadai.

*commit to user*

## b. Sumber Daya Teknologi

Petani sudah menerapkan teknologi budidaya dengan penggunaan benih unggul bermutu dan benih sudah bersertifikasi. Petani sudah menerapkan GAP (*Good Agricultural Practice*) dan telah memiliki SOP Melon spesifik lokasi Kabupaten Karanganyar. GAP menjadi pedoman umum dalam berbudidaya buah yang baik dan benar. GAP yang diimplementasikan melalui SOP yang antara lain melaksanakan penyiapan benih, penyiapan lahan, penanaman, pemupukan, pengairan, pemangkasan, sanitasi kebun, rambatan dan mulsa, pengendalian OPT, penanganan panen dan pascapanen. Petani melon di Kabupaten Karanganyar telah menerapkan SLPHT (Sekolah Lapang Pengendalian Hama Terpadu) dan telah melakukan pengaturan pola panen.

Pengumpul telah menerapkan teknologi pascapanen yang masih sederhana yaitu menggunakan gunting dalam memanen melon dan penggunaan sarung tangan kain dalam proses pemanenan dan pascapanen. Hal ini dilakukan untuk *Rock* melon yang tujuan pasarnya adalah pasar modern dan ekspor. Untuk melon yang dipanen oleh pengumpul tebas untuk *Sky Rocket* masih menggunakan teknologi yang sederhana dan dalam penggradingan masih menggunakan

*commit to user*

timbangan tanpa dilakukan pencucian dan penggunaan sarung tangan.

Perusahaan mitra sudah menggunakan teknologi dalam penanganan pasca panen melon. Perusahaan menggunakan *cold storage* untuk membawa melon sampai ke negara pengimpor di dalam kemasan kotak karton dengan berat 10 – 12 kg setiap kemasan yang berisi 6 – 9 buah melon.

### c. Sumber Daya Manusia

Banyak sumber daya manusia yang terlibat dalam rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar. Di Kabupaten Karanganyar sendiri, ada sekitar 41 kelompok tani melon. Petani bekerja selama 5 – 8 jam sehari untuk bertani melon, mulai dari jam 7.00 WIB sampai jam 12.00 - 15.00 WIB. Selama penanaman pengumpul akan berkeliling dari satu petani ke petani yang lain yang merupakan petani binaan pengumpul untuk mendampingi petani dalam berbudidaya melon. Pengumpul melakukan perencanaan panen sehingga waktu panen tidak akan berlangsung secara bersamaan tetapi memiliki rentan waktu antar petani. Pengumpul akan berkeliling untuk mengambil hasil panen dan langsung dimasukkan ke dalam truk yang akan membawa melon tersebut langsung ke Tangerang dan Jakarta.

Sedangkan sumber daya manusia yang terdapat di perusahaan meliputi beberapa karyawan yang membantu

dalam proses pascapanen mulai dari pembersihan, penimbangan, pemberian label/stiker, pengemasan hingga penyusunan dalam kontainer. Perusahaan menempatkan beberapa karyawan yang berpengalaman dan dipercaya dibagian pemasaran. Pemasaran menjadi bagian yang paling penting di dalam perusahaan karena tujuan dari perusahaan mendapat keuntungan yang sebesar-besarnya untuk memuaskan kebutuhan pasar sasaran.

#### **d. Sumber Daya Permodalan**

Budidaya melon merupakan usaha agribisnis yang memerlukan banyak modal. Petani melon di Kabupaten Karanganyar rata-rata memperoleh modal yang berasal dari milik sendiri atau pinjam. Petani yang tidak memiliki modal berupa benih dan pestisida, permodalan di tingkat petani tersebut disediakan oleh pengumpul dengan kesepakatan dan jaminan bahwa melonnya akan dijual pada pengumpul tersebut. Sedangkan di pihak pengumpul, permodalan diperoleh dari modal pribadi. Permodalan paling besar pada sarana dan prasarana pasca panen. Dulu pernah penanganan pascapanen dilakukan di pengumpul, jadi dari panen, pembersihan, *sortasi* dan *grading*, pelabelan, pengemasan. Perusahaan terima dalam bentuk sudah dikemas. Tetapi dengan berjalannya waktu, penanganan pascapanen ini membutuhkan modal yang besar. Oleh karena itu, sekarang

*commit to user*

proses penanganan pascapanen dilakukan di perusahaan mitra.

Perusahaan mendanai usahanya dengan uang sendiri. Mereka tidak memerlukan lembaga keuangan untuk keperluan peminjaman modal. Hal ini dikarenakan beberapa mekanisme pembayaran yang memungkinkan perusahaan mendapatkan bayaran terlebih dahulu sebelum barang dikirim (*prepaid*). Kemungkinan lainnya perusahaan sudah cukup mapan dan belum berencana untuk memperbesar skala usahanya, sehingga belum merasa perlu untuk mencari pinjaman modal.

#### **4. Proses Bisnis Rantai Pasok**

##### **a. Hubungan Kegiatan Bisnis Rantai Pasok**

Hubungan kerjasama antara petani, pengumpul dan perusahaan merupakan satu hal yang akan dianalisis dalam penelitian ini. Ada hubungan yang harus dibina selain hubungan profesi untuk tetap menjaga hubungan baik, maka perusahaan tidak segan-segan untuk memberikan bantuan kepada petani/pengumpul ketika mereka sedang membutuhkan, misalnya untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga petani atau pengumpul. Dari hasil wawancara diketahui bahwa pengumpul mengetahui dengan pasti karakteristik petani yang sangat sensitif, sehingga memang

*commit to user*

untuk hubungan ini harus dilakukan perlakuan khusus, misalnya dengan memberikan uang untuk membayar uang sekolah anak ataupun untuk membeli beras keluarga tersebut.

Hubungan yang dijalin seperti ini cukup memuaskan kedua pihak, karena di pandang saling menguntungkan untuk kedua belah pihak. Hal ini juga yang menjadikan saling ketergantungan antara kedua belah pihak. Ketergantungan yang dimaksud disini adalah kekuatan utama dalam pengembangan solidaritas rantai pasok (Bowersox dan Closs dalam Wisudawati, 2010). Hubungan kesalingtergantungan ini adalah apa yang dimotivasi keinginan untuk menegosiasikan transfer fungsional, berbagi informasi kunci, dan berpartisipasi dalam perencanaan operasional bersama.

#### **b. Pola Distribusi**

- Distribusi produk

Pola distribusi yang dibangun oleh anggota rantai pasok memiliki pola yang berbeda, pola tersebut dibangun berdasarkan kemudahan aplikasi di lapangan. Pola distribusi ini dibedakan oleh jenis melonnya. Adapun pola distribusi melon di Kabupaten Karanganyar adalah sebagai berikut :

- 1) Pola rantai pasok *Sky Rocket* dengan tujuan pasar tradisional/pasar induk

*commit to user*



Petani melon → pengumpul tebas → pengumpul kabupaten → pengecer → konsumen

Pengumpul tebas akan mendatangi kebun melon petani ketika panen. Pengumpul tebas yang melakukan *sortasi* dan *grading* menjadi A, B dan C.

Melon dengan kualitas A akan dibawa ke pedagang pengumpul kabupaten dan melon dengan kualitas B dan C dibawa ke pasar induk tanpa dikemas.

2) Pola rantai pasok *Rock* melon dengan tujuan pasar modern dan ekspor

Petani melon → pengumpul → perusahaan mitra → konsumen

Pengumpul (Asosiasi) mendatangi kebun petani yang siap panen sesuai dengan jadwal panen yang sudah dimiliki pengumpul. Setelah melon di *sortasi* dan *grading*, melon dimasukkan ke dalam truk dan pergi ke kebun melon lain yang melonnya sudah siap panen. Setelah truk penuh, truk berangkat ke Tangerang menuju lokasi perusahaan PT. Momenta Agrikultura. Sesampai di perusahaan, melon dikeluarkan dari truk, dibersihkan, digunting tangkai buah yang rusak, dimasukkan dalam kotak kemasan, diberi label/stiker dan selanjutnya ditimbang lalu kotak kemasan dilakban.

- Distribusi harga

Dalam sebuah sistem perdagangan, pada umumnya distribusi harga akan mengalami beberapa peningkatan di tiap level. Hal ini juga terjadi pada rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar. Beberapa tingkatan harga pada jenis melon diidentifikasi dan didapatkan perbedaan harga seperti Tabel 18.

Perbedaan harga pada *Rock Melon* dan *Sky Rocket* dimana harga jual petani Rp 4.500/kg untuk *Rock* melon dan Rp 4.000/kg untuk *Sky Rocket*. Untuk harga jual pengumpul tebas dan pengumpul kabupaten, untuk *Rock Melon* Rp 6.000/kg, sedangkan harga jual pengumpul tebas Rp 5.000/kg dan pengumpul kabupaten Rp 6.000/kg untuk varietas *Sky Rocket*. Di tingkat pengecer, harga jual untuk *Rock Melon* Rp 8.000/ kg dan *Sky Rocket* Rp 7.000/kg.

Prosentase beda harga antara *Rock Melon* dan *Sky Rocket* di tingkat petani, apabila dihitung secara kasar (Tabel 18) menunjukkan bahwa harga dasar pada petani 56% untuk *Rock Melon* dan 57% untuk *Sky Rocket*. Sementara itu, di tingkat pengumpul 75% untuk *Rock Melon* sedangkan pengumpul tebas 71% dan pengumpul kabupaten 88% untuk *Sky Rocket*. Di tingkat pengecer mendapat bagian 100% untuk harga *Rock Melon* dan *Sky*

*commit to user*

*Rocket*. Keuntungan yang terlihat besar tersebut belum tentu dapat digunakan dalam memuaskan peran mana yang memiliki margin paling besar. Sebab untuk mengetahui margin bersih, harga menjadi hal yang perlu dipertimbangkan dalam jangka waktu relatif lama.

Tabel 18. Perbedaan Harga pada Jenis Melon di Kabupaten Karanganyar

Anggota Rantai Pasok	Harga Jual Melon (Rp/kg)	
	<i>Rock</i> Melon (Daging Merah/ <i>Orange</i> )	<i>Sky Rocket</i> (Daging Putih/Hijau)
Petani	Rp 4.500/kg	Rp 4.000/kg
Pengumpul Tebas	Rp 6.000/kg	Rp 5.000/kg
Pengumpul Kabupaten		Rp 6.000/kg
Pengecer	Rp 8.000/kg	Rp 7.000/kg
Anggota Rantai Pasok	Prosentase Beda Harga (%)	
	<i>Rock</i> Melon (Daging Merah/ <i>Orange</i> )	<i>Sky Rocket</i> (Daging Putih/Hijau)
Petani	56 %	57 %
Pengumpul Tebas	75 %	71 %
Pengumpul Kabupaten		86 %
Pengecer	100 %	100 %

Sumber : Wawancara dengan stakeholder

Dari Tabel 18 dapat dilihat bahwa prosentase beda harga antara jenis *Rock* melon dan *Sky Rocket* hampir sama di setiap anggota rantai pasok. Dan untuk jenis *Rock* melon, harga beli perusahaan dari pengumpul (asosiasi) sebesar Rp. 6000/kg. Harga ini menjadi harga tetap yang merupakan salah satu strategi pengumpul (asosiasi)

*commit to user*

untuk membantu ketika panen raya agar ketika panen raya, harga jual petani dan pengumpul tidak rendah.

### c. Pendukung Anggota Rantai Pasok

#### ▪ Pelatihan

Pelatihan yang diadakan oleh pemerintah selama ini mengenai cara berbudidaya yang baik dan benar, menyusun dan membuat buku panduan SOP Melon di Kabupaten Karanganyar, mengundang asosiasi dan beberapa petani dalam acara sosialisasi baik dilakukan di Karanganyar, Solo bahkan di luar kota Solo.

#### ▪ Distribusi informasi pasar

Informasi tentang pasar sangat diperlukan dalam suatu rantai pasok. Bagi perusahaan, informasi ini sangat penting, sehingga perusahaan menginvestasikan juga sumberdayanya untuk mendapatkan informasi ini.

Informasi pasar seharusnya dapat diteruskan pada level pengumpul dan petani, namun sayangnya hal tersebut tidak dilakukan, atau tidak ada upaya untuk melakukan distribusi informasi pasar karena mungkin hal ini dianggap tidak perlu. Apabila sebuah rantai pasok ingin dibangun dengan baik, seharusnya transparansi dan informasi tentang pasar dapat terdistribusi secara merata.

#### d. Perencanaan Kolaboratif

Perencanaan kolaboratif adalah kesatuan kerjasama dan penyelarasan informasi antara satu anggota rantai dengan anggota lainnya dalam melakukan perencanaan rantai pasok. Salah satu wadah yang memiliki kesatuan visi dan aktivitas kerjasama adalah Asosiasi Agribisnis Melon Indonesia (AAMI) Kabupaten Karanganyar. AAMI ini merupakan asosiasi yang terdiri dari kelompok-kelompok tani dari petani melon di suatu wilayah. Asosiasi melakukan perencanaan kolaboratif dengan kelompok taninya. Perencanaan kolaboratif tidak di catat dalam kontrak tertulis namun hanya merupakan komitmen bersama bahwa petani dan pengumpul berusaha untuk memenuhi permintaan perusahaan setiap minggunya.

#### e. Penelitian Kolaboratif

Peranan pemerintah selain memberikan pelatihan kepada petani, pemerintah juga mendukung para petani melon dengan melakukan penelitian-penelitian untuk meningkatkan produktifitas dan pengendalian hama. Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT) juga melakukan penelitian untuk menghasilkan teknologi tepat guna, yang dapat dimanfaatkan petani secara baik. Teknologi yang dimanfaatkan oleh petani saat ini adalah penggunaan agens hayati (*Trichoderma sp.*) untuk mengendalikan penyakit layu.

Dan juga penggunaan rambatan dan mulsa untuk hasil buah yang lebih baik dan seragam. Untuk saat ini BPPT akan menganjurkan petani melon menggunakan plastik pembrongsong untuk menjaga kualitas melon agar kulitnya bersih dan bebas cacat.

#### **f. Aspek Resiko**

Dalam rantai pasok melon dihadapkan pada resiko, baik resiko internal maupun resiko eksternal. Resiko internal dibedakan atas resiko operasional dan resiko kerjasama. Sedangkan resiko eksternal dibedakan atas resiko lingkungan dan kebijakan serta resiko pasar.

Resiko operasional merupakan resiko yang dihadapi dalam proses produksi, seperti serangan hama dan penyakit, benih yang kurang baik ataupun cuaca ekstrem (iklim). Resiko inilah yang paling sering dialami oleh petani karena usaha melon sangat rentan dengan iklim dan serangan hama dan penyakit. Sedangkan kerjasama yang dibangun oleh sesama anggota rantai pasok tidak hanya memberikan dampak positif tapi juga kerjasama tidak luput dari resiko-resiko. Sifat resiko dalam hubungan kerjasama meliputi pemilihan supplier dan perencanaan.

Dalam rantai pasok melon, resiko akibat faktor eksternal adalah ketidakpastian. Kenaikan harga BBM menyebabkan biaya transportasi meningkat, kenaikan biaya transportasi

*commit to user*



menyebabkan kenaikan harga saprodi. Dengan demikian, resiko biaya transportasi ini merupakan resiko yang tidak dapat dikendalikan. Resiko eksternal lain seperti kebijakan lalu lintas perdagangan barang juga turut mempengaruhi kelancaran perdagangan melon.

Sedangkan resiko pasar berkaitan dengan tingkat permintaan melon yang fluktuatif merupakan faktor yang sulit untuk diprediksi. Akibat penanganan pascapanen yang kurang baik sehingga tangkai buah rusak sehingga ketika sampai supermarket, kondisi buah jelek dan dikembalikan oleh pihak supermarket. Melalui perencanaan yang matang disertai dengan arus informasi yang lancar dari konsumen diharapkan dapat diketahui apa yang diinginkan pasar dan juga penanganan pascapanen yang baik.

**g. Proses *Trust building***

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 melon di Kabupaten Karanganyar terjalin tanpa adanya kesepakatan

kontraktual yang mengikat. Kepercayaan yang terbangun di antara anggota rantai pasok melon 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. Untuk menerapkannya, diperlukan niat yang tulus yang dilandaskan dengan moral yang baik.

Kepercayaan yang terbangun diantara anggota rantai pasok mampu mendukung kelancaran aktivitas rantai pasok, seperti kelancaran pada transaksi penjualan, distribusi produk, dan distribusi informasi pasar. Untuk membangun kepercayaan diantara pihak-pihak yang bekerjasama, dapat dilakukan dengan membuat kesepakatan. Apabila kesepakatan tersebut dijalankan dengan sebaik-baiknya, maka kepercayaan dapat meningkat sehingga pihak-pihak yang bekerjasama tersebut dapat fokus menjalankan tanggung jawabnya masing-masing sesuai dengan spesialisasi/perannya. Dengan demikian, *trust building* yang *commit to user*

terbangun di dalam rantai pasok dapat menciptakan rantai pasok yang efisien.

## 5. Kunci Sukses

Keberhasilan suatu rantai pasok tergantung dari sejauh mana pihak-pihak yang terlibat di dalamnya mampu menerapkan kunci sukses (*key success factor*) yang mendasari setiap aktivitas di dalam perdagangan. Kunci sukses tersebut merupakan praktek-praktek penting yang jika dijalankan dengan baik, dapat memperlancar aktivitas bisnis di sepanjang rantai pasok.

Di Kabupaten Karanganyar kunci sukses dalam membentuk manajemen rantai pasok melon sudah diterapkan oleh petani, pengumpul, perusahaan mitra dan pemerintah dengan baik tetapi belum semuanya berjalan dengan lancar. Kunci sukses tersebut antara lain :

### a. *Trust building*

Kepercayaan yang terbangun diantara petani dan pengumpul sudah terbentuk dengan baik sehingga mendukung kelancaran aktivitas rantai pasok. Petani dengan pengumpul ataupun pengumpul dengan perusahaan sudah membuat kesepakatan baik tertulis maupun tidak tertulis. Kesepakatan tersebut sudah dijalankan dengan baik, maka petani, pengumpul dan perusahaan mitra dapat menjalankan tanggung jawabnya masing-masing.

## b. Koordinasi dan Kerjasama

Koordinasi diantara petani, pengumpul, perusahaan mitra sangat penting untuk mewujudkan kelancaran rantai pasok. Di kabupaten Karanganyar koordinasi yang ada terbatas pada tiga hal yaitu koordinasi untuk jenis melon yang diproduksi, jumlah pesanan dan harga. Untuk jenis melon yang diproduksi adalah jenis *Rock* melon dikarenakan jenis ini yang diminta oleh negara pengimpor. Untuk jumlah yang diminta sebanyak 50 ton/minggu tetapi realisasinya masih jauh dari jumlah yang dipesan oleh perusahaan. Untuk harga, pengumpul meminta harga Rp 6.000/kg dan harga ini berlaku baik pada saat panen raya. Dengan terjalannya kerjasama diantara petani, pengumpul dan perusahaan mitra koordinasi dapat berjalan dengan baik.

## c. Kemudahan Akses Pembiayaan

Lembaga keuangan saat ini sudah banyak menawarkan akses pembiayaan untuk petani, pengumpul dan perusahaan. Tetapi petani masih banyak yang belum mengetahuinya dan dalam pandangan petani maupun pengumpul meminjam dari lembaga keuangan dihadapkan pada administrasi yang berbelit-belit. Untuk itu petani lebih menyukai meminjam dari pengumpul.

Akses pembiayaan yang ada saat ini sudah dipermudah oleh lembaga keuangan, hanya saja informasinya belum

sampai kepada petani dan pengumpul juga kepada perusahaan mitra.

#### **d. Dukungan Pemerintah**

Peran pemerintah sebagai fasilitator, regulator, dan motivator sangat penting dalam mewujudkan iklim usaha yang kondusif. Dengan memberikan pelatihan budidaya dan selalu memberikan informasi mengenai keadaan pasar melon dapat mendorong kemajuan usaha melon. Dengan demikian, peran pemerintah untuk mendorong berkembangnya agribisnis melon dapat meningkatkan daya saing rantai pasoknya.

### **B. Analisis Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien di Kabupaten Karanganyar**

#### **1. Penyusunan Hierarki**

Berdasarkan hasil wawancara pada tahap identifikasi (*brain storming*) dengan menggunakan kuesioner tahap kedua (Lampiran 1) terhadap enam orang responden (Lampiran 2), diperoleh elemen-elemen terkait dalam penyusunan manajemen rantai pasok yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Pada tahap ini, masing-masing responden menentukan variabel faktor, aktor/pelaku, tujuan dan alternatif skenario berdasarkan prioritas sesuai dengan keahlian dan pengetahuan yang dimiliki. Hasil

*commit to user*

kuesioner penentuan hirarki yang diisi oleh responden dikumpulkan menjadi hirarki.

a. Faktor-faktor yang membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar

Pada penentuan faktor terdapat empat faktor yaitu *trust building*, ketersediaan produk, kualitas SDM dan mutu produk. Semua responden setuju jika *trust building* dijadikan salah satu faktor karena kepercayaan yang terbangun diantara anggota rantai pasok mampu mendukung kelancaran aktivitas rantai pasok, seperti kelancaran transaksi, penjualan, distribusi produk, dan distribusi informasi pasar. Membangun kepercayaan dapat dilakukan dengan membuat kesepakatan baik tertulis maupun tidak tertulis. Apabila kesepakatan tersebut dijalankan dengan sebaik-baiknya, maka para pelaku rantai pasok dapat menjalankan tanggung jawabnya masing-masing.

Ketersediaan produk dijadikan sebagai faktor yang penting dalam membentuk manajemen rantai pasok melon karena produk yang selalu tersedia (kontinu) menjadi hal yang mendasari manajemen rantai pasok. Ketersediaan produk sangat berpengaruh karena ketika pelanggan mengorder buah melon dan buah melon tidak ada maka kemungkinan pelanggan untuk *re-order* sangat kecil.

*commit to user*



Sehingga produk harus selalu tersedia, guna menjamin kelancaran pasokan kepada pelanggan.

Manajemen rantai pasok membutuhkan sumber daya yang memang berkualitas dan mengerti apa tujuan dan maksud dalam membentuk manajemen rantai pasok. Kualitas SDM dijadikan sebagai salah satu faktor penunjang peningkatan kinerja rantai pasok. Ketika kualitas SDM tidak memadai maka hasil yang diharapkan tidak akan maksimal.

Semua setuju bahwa mutu produk menjadi faktor yang sangat penting, karena pelanggan utamanya adalah pasar modern dan ekspor maka harga sudah tidak menjadi ukuran dan yang menjadi ukuran adalah mutu dari produk yang mereka beli.

- b. Aktor-aktor yang terlibat dalam membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien di Kabupaten Karanganyar

Pada penentuan aktor prioritas dalam manajemen rantai pasok terdapat empat aktor yang mendapat rekomendasi yaitu petani, pengumpul, perusahaan mitra dan pemerintah.

Petani adalah petani melon di Kabupaten Karanganyar, baik yang menjadikan bertani melon sebagai pekerjaan pokok maupun sampingan. Dengan lahan yang digunakan milik sendiri atau sewa dan petani tergabung dalam kelompok tani.

Pengumpul yang dimaksud adalah ketua AAMI (Asosiasi Agribisnis Melon Indonesia) Kabupaten

Karanganyar yang merupakan perpanjangan tangan dari perusahaan dan yang telah membina petani maupun kelompok tani dalam berusaha melon.

Perusahaan mitra adalah perusahaan yang melakukan ekspor melon ke Singapura dan memasarkan melon ke pasar modern yaitu pemilik modal dan pelaku usaha perdagangan melon.

Pemerintah meliputi pemerintah pusat dalam hal ini Kementerian Pertanian dan pemerintah daerah yaitu Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar yang terkait dengan kebijakan. Kebijakan bisa berupa penyiapan panduan, norma, standar (GAP, SOP) ataupun panduan etika bagi pelaku rantai pasok.

- c. Tujuan membentuk Manajemen Rantai Pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar

Tujuan yang hendak dicapai dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar pada penyusunan hierarki, responden merekomendasikan empat tujuan yaitu peningkatan kesejahteraan petani, keberlanjutan usaha petani dan pengumpul, kepuasan konsumen dan peningkatan nilai produk. Peningkatan kesejahteraan petani merupakan salah satu tujuan yang di harapkan ingin dicapai dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien karena

manajemen rantai pasok yang efisien akan meningkatkan kemampuan petani dalam memenuhi kebutuhan kehidupan yang layak, baik untuk kebutuhan domestik (rumah tangga) maupun aktivitas usahatani.

Keberlanjutan usaha petani dan pengumpul termasuk kedalam tujuan dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien karena akses terhadap penanganan pasca panen bagi pengumpul masih kurang dan petani juga masih membutuhkan fasilitasi untuk memproduksi melon seperti benih, pupuk dan mulsa. Oleh karena itu petani dan pengumpul harus dibantu dalam hal sarana dan prasarana agar usaha mereka terus berlanjut.

Tujuan utama dari rantai pasok adalah memenuhi kepuasan pelanggan. Kegiatan rantai pasok dimulai dari adanya *order* yang diajukan oleh customer dan berakhir setelah kepuasan konsumen terpenuhi (Chopra dan Meindl, 2004). Dan peningkatan nilai produk termasuk peningkatan kualitas melon dan turunannya menjadi tujuan yang ingin dicapai dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien.

d. Alternatif Skenario Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien di Kabupaten Karanganyar

Terdapat 4 (empat) alternatif skenario dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten

Karanganyar yaitu transparansi kerjasama antar pihak, fasilitas sarana dan prasarana untuk petani, pengembangan akses informasi dan teknologi dan intervensi pemerintah terhadap kebijakan.

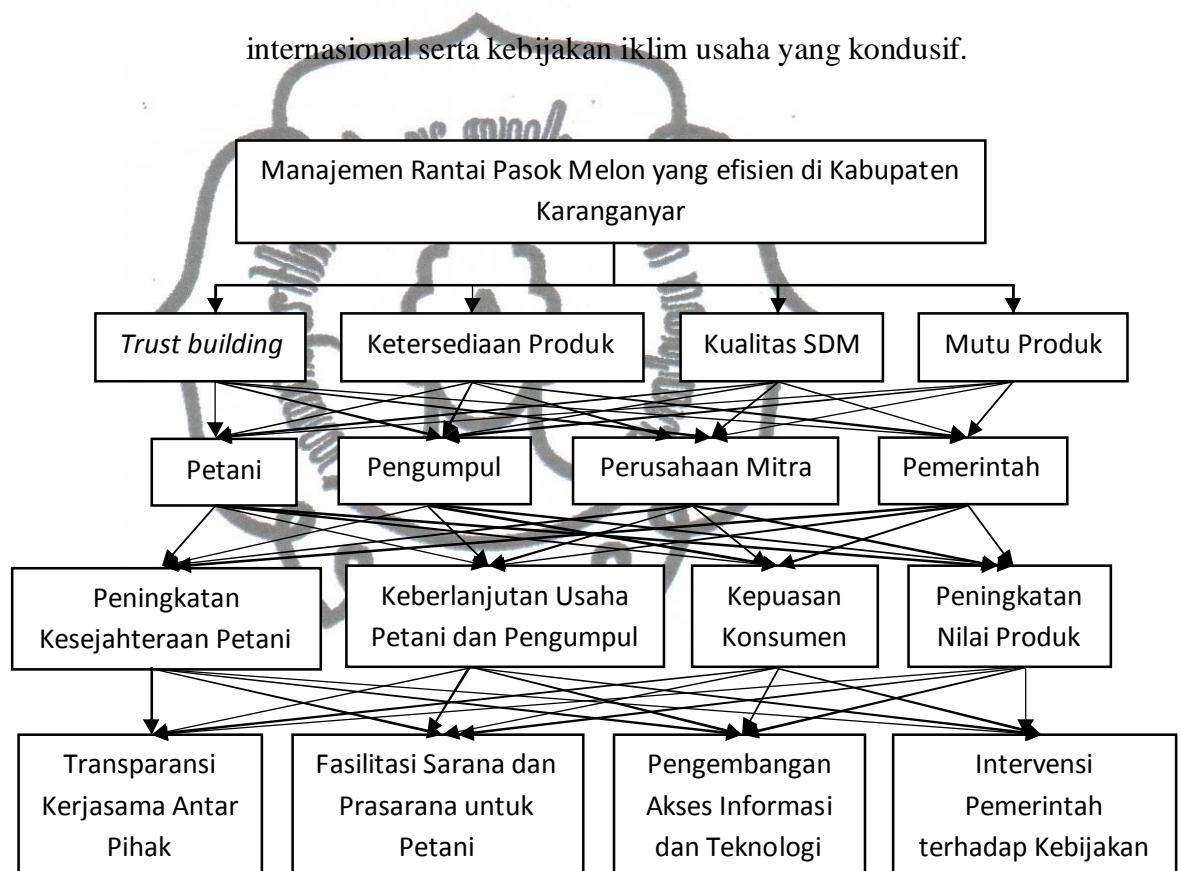
Transparansi kerjasama antar pihak menjadi alternatif skenario yang membentuk manajemen rantai pasok yang efisien karena dengan menciptakan transparansi dalam sebuah kesepakatan jangka panjang antar pihak, semua pihak dapat mengetahui keadaan pasar, aturan yang ada, dan mendorong kejujuran antar pihak yang bekerjasama, misalkan kerjasama antara perusahaan dengan pengumpul dan petani.

Fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani merupakan salah satu alternatif skenario yang bisa dilakukan. Untuk menunjang peningkatan kinerja rantai pasok maka sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh petani sebaiknya disediakan sehingga petani tidak sulit bila mereka membutuhkan seperti pupuk, benih berkualitas, obat-obatan, jika semua tersedia maka petani bisa bekerja secara maksimal tanpa harus memikirkan kendala-kendala yang akan dihadapi.

Alternatif skenario yang lain adalah pengembangan akses informasi dan teknologi. Pengembangan akses informasi meliputi informasi pasar maupun harga, sehingga petani dan pengumpul dapat mengetahui situasi pasar yang

sedang dihadapi oleh perusahaan, agar semua pihak bisa saling mengerti dan memahami.

Alternatif skenario yang lain yaitu intervensi pemerintah terhadap kebijakan karena intervensi pemerintah sangat diperlukan, terutama untuk penyediaan sarana dan prasarana, penurunan biaya ekspor, dan kebijakan perdagangan internasional serta kebijakan iklim usaha yang kondusif.



Gambar 13. Skema AHP (*Analytical Hierarchy Process*) untuk Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien di Kabupaten Karanganyar

Setelah faktor, aktor, tujuan dan alternatif skenario dipilih, selanjutnya ditetapkan struktur hierarki manajemen rantai pasok melon yang efisien dapat dilihat pada Gambar 13. Penyusunan hierarki ini akan menggambarkan hubungan elemen dari masing-masing level baik secara horizontal maupun vertikal sehingga

mudah dalam pemberian penilaian tingkat kepentingan. Hierarki yang tersusun merupakan struktur hierarki yang lengkap dimana masing-masing elemen yang berada di level bawah merupakan elemen penting bagi semua elemen level di atasnya.

## 2. Penilaian dan Penetapan Prioritas

Penilaian dan penentuan prioritas alternatif skenario dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar diawali dengan penilaian kepentingan relatif masing-masing elemen dalam struktur hirarki dengan menggunakan kuesioner. Masing-masing elemen pada satu tingkat tertentu dengan tingkat di atasnya dinilai dengan cara melakukan komparasi/perbandingan berpasangan (*pairwise comparision*) dan penilaian dilakukan oleh enam orang responden (Lampiran 2). Hasil penilaian dari enam orang responden (Lampiran 3) selanjutnya diolah menggunakan bantuan software *expert choice 11*. Prioritas dan peringkat setiap elemen dalam hirarki manajemen rantai pasok yang efisien disajikan dalam Tabel 19.



Tabel 19. Prioritas dan Peringkat Masing-masing Elemen

Level Hirarki	Elemen Penyusun	Nilai Prioritas	Peringkat
Faktor	<i>Trust Building</i>	0.242	2
	Ketersediaan Produk	0.236	3
	Kualitas SDM	0.233	4
	Mutu Produk	0.290	1
Pelaku/Actor	Petani	0.326	2
	Pengumpul	0.331	1
	Perusahaan Mitra	0.244	3
	Pemerintah	0.099	4
Tujuan	Peningkatan Kesejahteraan Petani	0.146	4
	Keberlanjutan Usaha Petani dan Pengumpul	0.265	3
	Kepuasan Konsumen	0.284	2
	Peningkatan Nilai Produk	0.305	1
Alternatif Skenario	Transparansi Kerjasama Antar Pihak	0.219	3
	Fasilitasi Sarana dan Prasarana untuk Petani	0.343	1
	Pengembangan Akses Informasi dan Teknologi	0.287	2
	Intervensi Pemerintah terhadap Kebijakan	0.151	4

Sumber: Analisis data primer

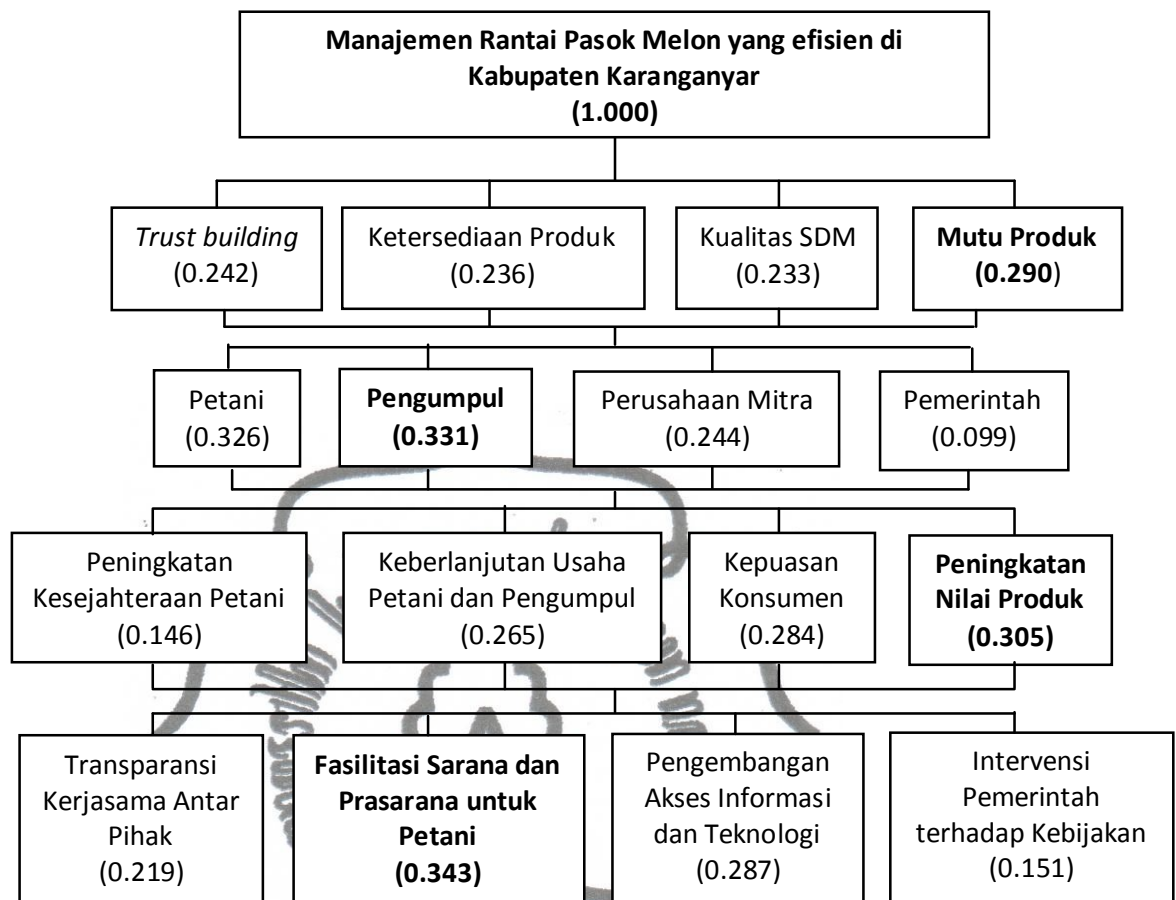
Berdasarkan hasil analisis menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) diperoleh bahwa faktor yang paling menentukan dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di kabupaten Karanganyar adalah faktor mutu produk merupakan faktor dengan nilai prioritas tertinggi sebesar 0.290, peringkat kedua dan selanjutnya berturut-turut adalah faktor *trust building* sebesar 0.242, faktor ketersediaan produk sebesar 0.236 dan faktor kualitas SDM sebesar 0.233.

Urutan aktor yang paling berperan dalam upaya membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien adalah pelaku atau *commit to user*

aktor yang mempunyai nilai prioritas tertinggi yaitu pengumpul dengan nilai prioritas 0.331, diikuti oleh petani dengan nilai prioritas 0.326, perusahaan mitra dengan nilai prioritas 0.244 dan peringkat terakhir adalah pemerintah dengan nilai prioritas 0.099.

Dilihat dari tujuan yang ingin dicapai, peningkatan nilai produk menjadi prioritas pertama dengan nilai prioritas sebesar 0.305, disusul dengan tujuan kepuasan konsumen dengan nilai prioritas 0.284, keberlanjutan usaha petani dan pengumpul dengan nilai prioritas 0.265 berada pada peringkat tiga. Tujuan peningkatan kesejahteraan petani berada pada peringkat keempat dengan nilai prioritas sebesar 0.146.

Berdasarkan peringkat nilai prioritas dari alternatif skenario, peringkat pertama dari empat alternatif skenario adalah fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani dengan nilai prioritas 0.343, kemudian alternatif skenario pengembangan akses informasi dan teknologi dengan nilai prioritas 0.287, peringkat ketiga ditempati oleh alternatif skenario transparansi kerjasama antar pihak dengan nilai prioritas 0.219. Untuk peringkat keempat ditempati oleh intervensi pemerintah terhadap kebijakan dengan nilai prioritas 0.151. Hasil penilaian prioritas untuk membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar dapat dilihat pada Gambar 14.



Gambar 14. Hasil Penilaian Prioritas untuk Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon yang Efisien di Kabupaten Karanganyar

### 3. Interpretasi Masing-masing Kriteria

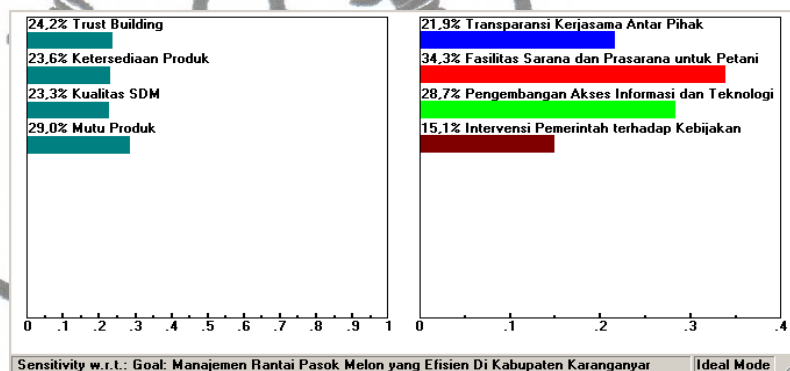
- Peranan Faktor dan Proporsinya dalam Skenario

Pada AHP telah di *setting* sebuah goal yaitu membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien. Dalam mencapai hal tersebut, didapatkan prioritas skenario yang dilakukan untuk mencapainya yaitu skenario fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani (0.343), yang artinya dengan menjalankan skenario ini goal akan dicapai. Kemudian menyusul skenario kedua adalah pengembangan akses informasi dan teknologi (0.287), transparansi kerjasama antar

*commit to user*

pihak (0.219) dan dengan intervensi pemerintah terhadap kebijakan (0.151), maka goal akan dapat tercapai.

Beberapa faktor yang akan mendukung skenario tersebut antara lain yang terpenting adalah mutu produk (0.290), *trust building* (0.242), ketersediaan produk (0.236) dan kualitas SDM (0.233). Hal ini berarti bahwa menurut para ahli mutu produk menjadi prioritas utama dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien namun tetap dikombinasikan dengan faktor lain.



Gambar 15. Grafik Sensitivitas terhadap Faktor yang Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon

a). Mutu Produk (0.290)

Mutu produk menjadi faktor yang sangat penting di dalam membentuk manajemen rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar karena produk bermutu adalah yang dapat bersaing di pasar. Mutu buah melon di Kabupaten Karanganyar memang baik karena adanya CV. MGA sebagai perusahaan yang tidak hanya mengimpor benih dan melakukan *packing* tetapi juga melakukan riset pengembangan secara *commit to user* terus-menerus sejak awal berdiri

untuk menghasilkan varietas baru yang unggul. Varietas benih yang unggul inilah yang menjadikan buah melon di Kabupaten Karanganyar menjadi buah yang bermutu dengan didukung sudah adanya SOP Melon Kabupaten Karanganyar.

b). *Trust building* (0.242)

*Trust building* diantara anggota rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar sangat dijunjung tinggi, terlihat dari petani tidak memerlukan kontrak tertulis dengan pengumpul dan pengumpul juga tidak mempunyai kontrak tertulis dengan perusahaan mitra walaupun sistem pembayaran dari perusahaan mitra seringkali mengalami proses tunda sampai dua kali pengiriman. Kepercayaan lah yang mendasari hubungan kerja diantara anggota rantai pasok. Kepercayaan dalam hal ini adalah tidak melakukan hal-hal yang merugikan bagi sesama anggota rantai pasok dan bersedia menerima resiko.

c). Ketersediaan produk (0.236)

Ketersediaan produk menjadi hal yang mendasar dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien. Melon selalu tersedia sepanjang tahun menjadikan buah ini salah satu buah yang berpotensi untuk di ekspor. Ketersediaan melon yang kontinu merupakan usaha pengumpul dimana pengumpul telah memiliki jadwal

*commit to user*

rencana panen. Melon yang kontinu selalu tersedia akan memiliki daya saing.

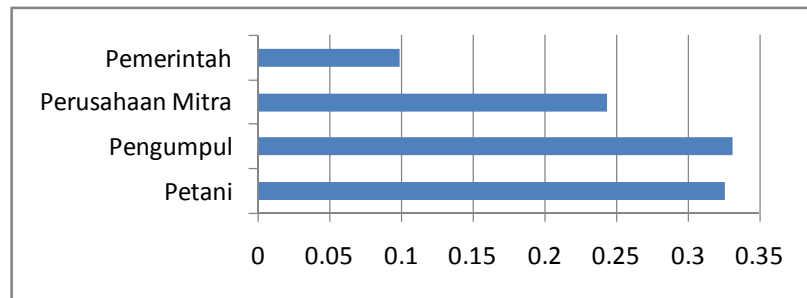
d). Kualitas SDM (0.233)

Kualitas SDM dinilai sangat kecil pengaruhnya dalam mencapai goal. Kecilnya nilai pada kualitas SDM ini dimungkinkan memang para pihak memandang kualitas SDM sebagai faktor penunjang dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Ketika kualitas SDM tidak memadai maka hasil yang diharapkan tidak akan maksimal.

▪ Peranan Aktor dan Proporsinya dalam Skenario

Pada Gambar 16 dapat diketahui bahwa dengan prioritas skenario yang sama, yaitu fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani, pengumpul memiliki peran yang sangat penting, terlihat dari nilai prioritasnya 0.331, lebih tinggi dari pada aktor yang lain, yaitu petani 0.326, perusahaan mitra 0.244 dan pemerintah 0.099. Namun sekecil apapun nilai prioritasnya, semua pihak harus bekerjasama untuk mencapai goal yang diinginkan bersama.





Gambar 16. Grafik Aktor/Pelaku yang Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon

a). Pengumpul (0.331)

Pengumpul memiliki peran yang paling penting dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien karena peran pengumpul dalam menjembatani antara kebutuhan ekonomi petani dan kebutuhan pasokan perusahaan. Sebagai perantara (*middleman*) di Kabupaten Karanganyar, baik yang merupakan kepanjangan tangan perusahaan ataupun asosiasi, pengumpul juga diperlukan perannya untuk melakukan pembinaan kepada petani seperti membantu petani ketika tanaman melonnya terserang penyakit dan mendampingi petani dalam berbudidaya melon. Semua itu dilakukan pengumpul untuk bersama-sama berusaha membentuk manajemen rantai pasok yang efisien sehingga kesejahteraan bersama pun dapat tercapai.

b). Petani (0.326)

Petani sebagai ujung tombak rantai pasok melon, memang *commit to user* membutuhkan difasilitasinya prasarana dan

sarana yang mendukung untuk berbudidaya melon. Dengan tercukupinya kebutuhan petani maka petani dapat melakukan aktivitas budidaya dengan baik. Petani tidak perlu lagi kesulitan dalam mencari benih ataupun bingung untuk mengatasi tanaman melonnya yang terserang penyakit atau hama. Bila fasilitas prasarana dan sarana tersedia dengan mudah maka petani akan lebih bersemangat dalam membudidayakan melon.

c). Perusahaan mitra (0.244)

Perusahaan mitra menjadi pihak yang memberikan jaminan pemasaran produk yang dihasilkan. Dukungan pihak perusahaan mitra dalam aspek pemasaran akan mempengaruhi keberlanjutan dan keberhasilan bisnis melon dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Dengan adanya jaminan pasar, produk melon yang dihasilkan petani memiliki pasar yang pasti dan petani tidak perlu bingung untuk menjual produknya.

d). Pemerintah (0.099)

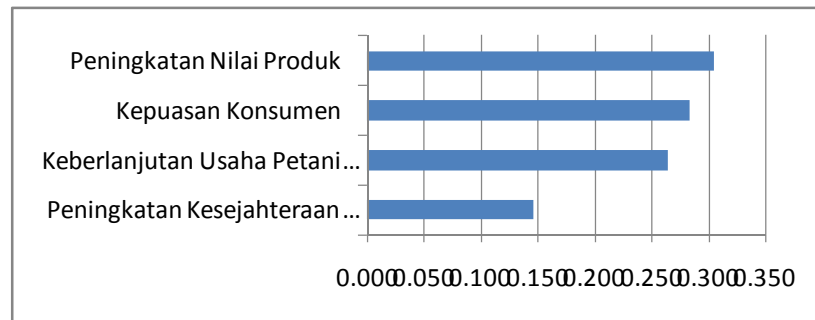
Pemerintah dinilai sangat kecil pengaruhnya dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Kecilnya nilai pemerintah dimungkinkan memang peran pemerintah yang dirasakan kurang dalam mencapai goal. Padahal, banyak pihak

*commit to user*

yang berharap pemerintah sebagai penentu arah kebijakan pengembangan usaha melon, kebijakannya yang mengakomodasi berbagai elemen terkait, merupakan kekuatan yang dapat menjadi pendukung untuk membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien.

- Peranan Tujuan dan Proporsinya dalam Skenario

Perumusan tujuan sangat berperan dalam menentukan skenario yang akan diambil. Dalam hal ini, dapat dilihat secara sebaliknya, seberapa besar skenario yang telah dibuat dapat menjawab tujuan yang diinginkan untuk mencapai goal. Dari grafik dibawah ini dapat dilihat bahwa keempat tujuan hampir merata satu sama lain hanya peningkatan pendapatan petani memiliki nilai prioritas paling kecil (0.146). Peningkatan nilai produk nilai prioritasnya terbesar (0.305) diikuti oleh kepuasan konsumen (0.284) dan keberlanjutan usaha petani dan pengumpul (0.265). Dengan demikian dapat diartikan bahwa pada setiap skenario yang telah dibuat, masing-masing dapat secara proporsional menjawab tujuan yang ingin dicapai oleh semua pihak dalam rangka mencapai manajemen rantai pasok yang adil dan lestari.



Gambar 17. Grafik Tujuan yang Membentuk Manajemen Rantai Pasok Melon

a). Peningkatan Nilai Produk (0.305)

Peningkatan nilai produk menjadi tujuan terpenting dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Peningkatan nilai produk dinilai dari peningkatan kualitas melon dan variabel pendampingnya, antara lain daya tahan melon, pasokan dan ketepatan dalam pengiriman. Apabila perusahaan mitra menginginkan nilai produknya meningkat, artinya petani bekerjasama dengan pengumpul harus melakukan tindakan-tindakan yang mendorong pada meningkatnya nilai produk melon. Tindakan untuk meningkatkan nilai produk antara lain tidak menggunakan ethrel untuk menyeragamkan warna kulit buah. Hal yang biasa dilakukan untuk meningkatkan nilai produk adalah peningkatan teknologi produksi, baik teknologi produksi di perusahaan maupun transfer teknologi pada petani dan pengumpul sebagai pemasok bagi perusahaan.

## b). Kepuasan Konsumen (0.284)

Kepuasan konsumen mendapat prosentase yang tidak terlalu jauh dengan peningkatan nilai produk karena manajemen rantai pasok bertujuan untuk memenuhi kepuasan konsumen. Manajemen rantai pasok melon di bentuk untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen lebih baik (*better*), lebih cepat (*faster*) dan lebih murah (*cheaper*). Apabila melon dari kabupaten Karanganyar dapat didistribusikan dengan kuantitas yang tepat, lokasi yang tepat dan waktu yang tepat maka konsumen baik di dalam negeri maupun di luar negeri dapat terpuaskan kebutuhannya.

## c). Keberlanjutan Usaha Petani dan Pengumpul (0.265)

Untuk mempertahankan keberlanjutan usaha petani dan pengumpul, pihak lain harus turun tangan dalam membantu petani dan pengumpul. Petani dan pengumpul harus dibantu dalam hal sarana dan prasarana agar usaha mereka terus berlanjut. Hubungan ini selayaknya adalah hubungan saling membutuhkan antara petani, pengumpul dan perusahaan mitra. Peran perusahaan dalam memberikan modal kepada pengumpul ataupun petani dan pengumpul dalam memberikan modal kepada petani akan menguntungkan semua pihak. Karena apabila usaha petani dan pengumpul berhenti, maka pasokan melon

*commit to user*

juga akan terhambat. Bila terhambat, manajemen rantai pasok yang terbentuk tidak akan berjalan dengan efisien.

d). Peningkatan Kesejahteraan Petani (0.146)

Peningkatan kesejahteraan petani mendapat prioritas yang paling kecil dikarenakan tingkat kesejahteraan petani melon di Kabupaten Karanganyar dilihat dari penghasilannya sudah lumayan baik. Petani menginginkan hidupnya sejahtera dan dapat memenuhi kebutuhannya lebih dari kehidupan sekarang. Mereka ingin ada peningkatan nilai melon hasil panen mereka. Peningkatan kesejahteraan petani khususnya petani melon di kabupaten Karanganyar sedang diupayakan oleh banyak pihak, termasuk pengumpul, perusahaan mitra dan pemerintah.

▪ Prioritas Skenario dalam Mencapai Goal

Dalam mencapai goal, dirumuskan beberapa skenario strategi. Prioritas tertinggi skenario adalah fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani (0.343) sehingga fokus pada strategi yang dimaksud dinilai efektif untuk mencapai manajemen rantai pasok melon yang efisien. Skenario yang selanjutnya adalah pengembangan akses informasi dan teknologi (0.287), transparansi kerjasama antar pihak (0.219) dan intervensi pemerintah terhadap kebijakan (0.151).

*commit to user*





Gambar 18. Grafik Sensitivitas Prioritas Skenario dalam Mencapai Goal

a). Fasilitasi Sarana dan Prasarana Untuk Petani (0.343)

Fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani menjadi alternatif skenario yang paling prioritas, hal ini dikarenakan bila sarana dan prasarana produksi terpenuhi dalam jumlah yang cukup, jenis yang sesuai, kualitas yang baik dan harga yang terjangkau akan sangat mendukung dalam membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar. Oleh karena itu, ketersediaan sarana yang terdiri dari benih, pupuk dan obat-obatan serta sarana penunjang lainnya, perlu dilakukan dengan perencanaan yang sesuai untuk kebutuhan dan digunakan pada waktu dan tempat yang tepat.

b). Pengembangan Akses Informasi dan Teknologi (0.287)

Pengembangan akses informasi dan teknologi menjadi prioritas *strategi* dalam mencapai manajemen rantai

pasok melon yang efisien. Akses informasi yang perlu dikembangkan dalam hal ini adalah pada tingkat petani dan pengumpul, diharapkan semua pihak dapat mengetahui kondisi pasar maupun harga. Dengan pengetahuan ini diharapkan petani dan pengumpul dapat memiliki posisi tawar yang baik di dalam rantai pasok. Tindakan kongkrit yang dapat dilakukan untuk mengembangkan akses informasi antara lain dengan sering melakukan diskusi bersama antar anggota rantai pasok.

Pengembangan teknologi dapat dicapai melalui transfer teknologi dari perusahaan sampai petani, sehingga teknologi yang terintegrasi dapat dimanfaatkan untuk tujuan peningkatan nilai produk dan juga akan meningkatkan kesejahteraan petani.

c). **Transparansi Kerjasama Antar Pihak (0.219)**

Dalam melakukan kerjasama, hal yang penting untuk dijadikan pemahaman bersama adalah adanya transparansi. Yang dimaksud dalam hal ini adalah menciptakan transparansi dalam sebuah kesepakatan jangka panjang antar anggota rantai pasok, termasuk membangun forum komunikasi bersama sehingga semua anggota rantai pasok dapat mengetahui keadaan pasar, aturan yang ada, dan yang terpenting adalah mendorong *commit to user*

kejujuran antar anggota rantai pasok yang bekerjasama, misalkan kerjasama antara perusahaan dengan pengumpul dan petani. Dengan adanya transparansi, maka perdagangan yang adil akan dapat tercapai dengan mudah. Transparansi dalam kerjasama ini dapat diwujudkan dalam distribusi informasi yang merata tentang pasar maupun harga.

d). Intervensi Pemerintah terhadap Kebijakan (0.151)

Walaupun perannya dinilai kecil, intervensi pemerintah sangat diperlukan, terutama untuk menyediakan sarana dan prasarana, penurunan biaya ekspor dan kebijakan perdagangan internasional termasuk aturan tentang kuota, tarif bea keluar, aturan karantina, L/C dan sebagainya.

Nilai prioritasnya yang kecil karena peran intervensi pemerintah selama ini kurang. Informasi dari perusahaan mengatakan bahwa intervensi pemerintah di rasa kurang di level pengusaha, padahal kebijakan mengenai tarif karantina dan biaya ekspor untuk perdagangan ekspor diharapkan dapat membantu pengusaha untuk memperluas usahanya. Karena peran pemerintah yang sebagai fasilitator, regulator dan motivator sangat penting dalam menciptakan iklim usaha yang kondusif.

#### 4. Implikasi Manajerial

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, rantai pasok harus mampu bersaing dengan jaringan rantai pasok lain. Dalam manajemen rantai pasok, beberapa implikasi manajerial yang dapat dijadikan masukan untuk membentuk manajemen rantai pasok melon yang efisien di Kabupaten Karanganyar adalah dengan menerapkan skenario fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani sesuai dengan *goal* yang telah ditetapkan dalam penelitian ini.

##### a. Fokus pada Produk

- (1). Peningkatan akses terhadap sarana dan prasarana produksi untuk peningkatan produktivitas.
- (2). Pengaturan pola dan jadwal tanam untuk menjamin kontinuitas pasokan produk yang sesuai dengan kapasitas.
- (3). Peningkatan aktifitas pascapanen untuk meningkatkan nilai tambah produk pada tingkat petani.
- (4). Optimalisasi penggunaan lahan dengan mengukur keasaman tanah dan memberikan sarana produksi seperti pupuk dan obat-obatan tanaman/pestisida yang sesuai dengan standar diberikan oleh perusahaan mitra kepada petani.
- (5). Melakukan pemanenan tepat pada waktunya agar warna dan tampilan melon baik.

*commit to user*

## b. Aspek Pengembangan

### (1). Regulasi

- Sinkronisasi dan harmonisasi regulasi lintas sektoral dalam rangka mendukung pengembangan sentra produksi buah khususnya dalam memfasilitasi sarana dan prasarana untuk peningkatan kinerja petani.

### (2). Pemasaran

- Peningkatan promosi untuk konsumsi produk buah lokal yang bermutu. Dengan difasilitasinya sarana dan prasarana untuk petani produk buah yang dihasilkan akan lebih bermutu sehingga dengan promosi peningkatan konsumsi buah akan meningkat.

### (3). Teknologi Pascapanen

- Peningkatan utilisasi kapasitas terpasang dengan menerapkan kerjasama penggunaan peralatan produksi (*sharing production facilities*) antar petani.
- Peningkatan jumlah moda transportasi dengan fasilitas pendingin.

### (4). Ekonomi dan Finansial

- Peningkatan akses dan penyediaan skema pembiayaan bagi petani, meliputi modal investasi, modal kerja dan sistem penjaminannya.

*commit to user*

- Melakukan pembayaran hasil panen dengan cepat untuk meminimalisir *cash-to-cash cycle time* sehingga petani dapat melanjutkan usahanya.

(5). Sumberdaya Manusia

- Peningkatan kapasitas dan kemampuan pelaku usaha (petani) dalam hal proses produksi, manajemen usaha dan akses pasar.
- Pengembangan sikap sadar mutu di kalangan petani.
- Perlunya fasilitas pelatihan-pelatihan kepada petani khususnya dalam kemampuan analisis bisnis.

(6). Organisasi/Kelembagaan

- Pengembangan dan penguatan kelembagaan pelaku usaha (kelompok, koperasi, asosiasi) pada tingkat petani.
- Pembentukan forum komunikasi pemangku kepentingan sepanjang rantai pasok untuk kepentingan perencanaan kolaborasi dan peningkatan responsifitas pemenuhan pesanan.



## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

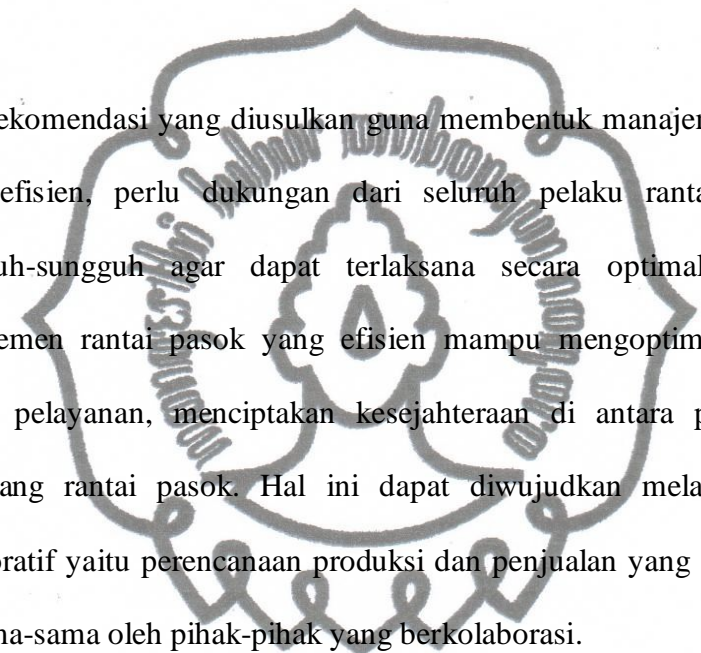
### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dalam penelitian, maka dapat di peroleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada penelitian ini dapat diidentifikasi model rantai pasok melon dibagi menjadi 2, yaitu jenis melon berdaging buah merah/*orange* atau *Rock* melon permintaannya lebih besar baik dari dalam maupun luar negeri dan jenis ini lebih banyak diekspor dan untuk memenuhi pasar modern. Dan melon berdaging buah putih/hijau atau *Sky Rocket* permintaannya tidak sebesar *Rock* melon dan masih untuk memenuhi pasar dalam negeri.
2. Adapun pola distribusi melon di Kabupaten Karanganyar adalah sebagai berikut :
  - a. Pola rantai pasok *Sky Rocket* dengan tujuan pasar tradisonal/pasar induk  
Petani melon → pengumpul tebas → pengumpul kabupaten → pengecer → konsumen
  - b. Pola rantai pasok *Rock* melon dengan tujuan pasar modern dan ekspor  
Petani melon → pengumpul → perusahaan mitra → konsumen
3. Dalam membentuk manajemen rantai pasok yang efisien di Kabupaten Karanganyar yang dianalisis dengan metode AHP menggunakan software *expert choice 11* diperoleh bahwa faktor mutu produk merupakan faktor utama yang paling menentukan dalam membentuk manajemen rantai

pasok melon yang efisien. Aktor yang dinilai paling berperan dalam membentuk mutu produk yang baik guna mencapai tujuan peningkatan nilai produk adalah pengumpul. Dalam mencapai tujuan peningkatan nilai produk alternatif skenario yang dipilih yaitu fasilitasi sarana dan prasarana untuk petani.

## B. Saran



Rekomendasi yang diusulkan guna membentuk manajemen rantai pasok yang efisien, perlu dukungan dari seluruh pelaku rantai pasok secara sungguh-sungguh agar dapat terlaksana secara optimal. Terbentuknya manajemen rantai pasok yang efisien mampu mengoptimalkan kecepatan waktu pelayanan, menciptakan kesejahteraan di antara pelaku usaha di sepanjang rantai pasok. Hal ini dapat diwujudkan melalui perencanaan kolaboratif yaitu perencanaan produksi dan penjualan yang dilakukan secara bersama-sama oleh pihak-pihak yang berkolaborasi.

Dengan mengetahui manajemen rantai pasok melon di Kabupaten Karanganyar dan mengetahui faktor-faktor, aktor/pelaku, tujuan serta alternatif skenario yang membentuk manajemen rantai pasok yang efisien diperlukan upaya penelitian lebih lanjut terhadap upaya manajemen rantai pasok melalui kajian pengembangan nilai tambah produk dan aspek finansial serta kajian tentang etika bisnis dalam kemitraan baik dilihat dari sisi petani maupun sisi perusahaan.