

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Rantai Pasok**

Tataniaga pertanian adalah mencakup segala pekerjaan dan badan-badan yang menyelenggarakannya terlibat dalam pemindahan hasil-hasil pertanian dari petani termasuk hasil-hasil yang berasal dari hasil pertanian sampai ke tangan konsumen akhir (Thomsen, 1951). Nasrudin (2015) menyatakan, harga produk pertanian yang merangsang diharapkan dapat memacu pertumbuhan output pertanian. Di sisi lain konsumen sebagai pengguna produk-produk pertanian menginginkan harga-harga yang cukup rendah dalam usaha memaksimalkan kepuasannya. Di sini tataniaga berperan dalam menjembatani kesenjangan-kesenjangan dan atau kepentingan-kepentingan yang berlawanan antara produsen dan konsumen.

Suatu rantai pasok tidak terlepas dari kegiatan tata niaga karena sistem tata niaga merupakan pemasaran atau distribusi, yaitu kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen kepada konsumen. Rantai pasok termasuk ke dalam suatu sistem tata niaga karena terbentuk dari pihak yang menjual sampai pada tingkat konsumen. Sistem adalah kumpulan komponen yang saling berinteraksi atau saling bergantung yang dikoordinasikan sedemikian rupa sehingga membentuk suatu kebulatan dan diorganisir sehingga mencapai tujuan tertentu. (Swastha, 1996).

Rantai pasok adalah jaringan organisasi yang meyangkut hubungan dari hulu (*upstreams*) ke hilir (*downstreams*), dalam proses dan kegiatan yang berbeda yang menghasilkan nilai yang terwujud dalam barang dan jasa ditangan pelanggan terakhir (*ultimate customer*) (Indrajit dan Djokopranoto, 2002). Sedangkan menurut Salsabilla *et al.* (2014), rantai pasok (*supply chain*) merupakan urutan adegan (aktivitas maupun aktor) dari arah hulu (*upstream sourcing*) dan ke arah muara (*downstream*) dan sebaliknya. Di dalam rantai pasok terdapat tiga aliran yang harus dikelola yaitu aliran produk, aliran uang dan informasi. Pengelolaan rantai pasok melibatkan berbagai pihak dari dalam maupun dari luar perusahaan. Menurut Saptana dan Tike (2014), tahap awal yang perlu dilakukan dalam mengkaji kelembagaan manajemen rantai pasok komoditas beras IR64 yang efektif dan efisien adalah 1) mengidentifikasi masing-masing pelaku kunci dalam rantai pasok; 2) menganalisis peran masing-masing pelaku usaha dalam rantai pasok; dan 3) menganalisis tingkat pengaruh dan kepentingan masing-masing pelaku rantai pasok dalam keseluruhan rantai pasok.

## **B. Manajemen Rantai Pasok**

Manajemen rantai pasok adalah sebuah proses dimana produk diciptakan dan disampaikan kepada konsumen dari sudut struktural. Sebuah rantai pasokan merujuk kepada jaringan yang rumit dari hubungan yang mempertahankan organisasi dengan rekan bisnisnya untuk mendapatkan sumber produksi dalam menyampaikan kepada konsumen (Kalakota, 2000). Saptana dan Daryanto (2012) mengemukakan bahwa terdapat empat manfaat dengan menerapkan manajemen

rantai pasok, yaitu 1) adanya penambahan nilai yang meliputi kesesuaian dengan pesanan, ketepatan dalam distribusi, dan kesesuaian dalam pembebanan biaya produksi; 2) pengurangan biaya transaksi yang berdampak pada timbulnya respons terhadap pasar yang lebih berorientasi pada kepentingan pedagang pengecer; 3) pengurangan risiko bisnis, yaitu memberikan jaminan pemasaran produk dan pengembangan modal yang disesuaikan dengan adopsi teknologi dan peningkatan efisiensi. Terdapat kegiatan manajemen yang dilakukan pada masing-masing level pelaku rantai pasok beras. Kegiatan-kegiatan manajemen pada masing-masing pelaku dari tingkat petani, pedagang, pengumpul, pengecer, dan pabrik beras dideskripsikan secara seksama. Kegiatan ini disebut fungsi-fungsi tataniaga dan kegiatan-kegiatan tersebut dapat dilaksanakan oleh koperasi dan lembaga-lembaga tataniaga swasta.

Ada 3 macam fungsi tataniaga, yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi pertukaran (*exchange functions*), meliputi pembelian (*buying*) dan penjualan (*selling*).
2. Fungsi fisik (*physical functions*), meliputi pengangkutan (*transportation*), penyimpanan (*storage*), dan pengolahan (*processing*).
3. Fungsi penunjang (*facilitating functions*), meliputi standarisasi dan gradasi (*standardization and grading*), pembiayaan/pembelanjaan (*financing*), penanggung risiko (*risk bearing*), serta pengumpulan. Penafsiran dan penyebaran informasi (*market intelligence*) (Nasrudin, 2015).

### C. Analisis Rantai Nilai

Empat aspek analisis rantai nilai di sektor pertanian yang dianggap penting, yaitu 1) memetakan para pelaku yang berpartisipasi dalam produksi, distribusi, pemasaran, dan penjualan suatu produk tertentu; 2) mengidentifikasi distribusi manfaat (melalui analisis margin pemasaran) bagi para pelaku tata niaga dalam rantai nilai; 3) mengkaji peran peningkatan nilai pada rantai pasok pada setiap tingkatan pelaku tata niaga; dan 4) mengkaji peran tata kelola masing-masing pelaku dalam rantai nilai (Kaplinsky dan Morris, 2001).

Sistem tata niaga merupakan pemasaran, yaitu kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen kepada konsumen (Eva *et al.*, 2015). Umumnya, semua definisi tata niaga mengacu kepada pengertian tentang kegiatan mengalirkan barang di titik produsen sampai konsumen akhir (Nasrudin, 2015). Biaya tata niaga terjadi sebagai konsekuensi logis dari pelaksanaan fungsi-fungsi tata niaga. Biaya tata niaga menjadi bagian tambahan harga pada barang-barang yang harus ditanggung oleh konsumen. Komponen biaya tata niaga petani terdiri dari semua jenis pengeluaran yang dikorbankan oleh setiap perantara dan lembaga tata niaga yang berperan secara langsung dan tidak langsung dalam proses perpindahan barang dan keuntungan yang diambil oleh perantara atas jasa modalnya (Gultom, 1996).

Sistem pemasaran merupakan bagian yang penting dari mata rantai barang sejak diproduksi sampai ke konsumen. Sistem pemasaran juga menentukan efisiensi pasar suatu tata niaga barang termasuk pangan. Efisiensi pemasaran juga dapat dilihat berdasarkan nilai distribusi margin pemasaran pada rantai pasokan.

Pengujian dapat dilakukan dengan menggunakan analisis margin pemasaran dan distribusi margin (Salsabilla *et al.*, 2014).

Margin (*margin*) adalah selisih antara nilai produk dengan harga bahan bakunya saja. Dalam margin ini tercakup komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya dan balas jasa pengusaha pengolahan. Sedangkan penghitungan lain untuk mengetahui besar keuntungan yang diperoleh pelaku tata niaga adalah dengan menghitung nilai tambah. Nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan, nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja (Hayami, *et al.*, 1987).

#### **D. Beras IR**

Beras sebagai komoditas pangan pokok dikonsumsi oleh sebagian besar masyarakat. Bahkan preferensi masyarakat terhadap beras semakin besar. Berdasarkan Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) rumah tangga ukuran 87,63kg/tahun atau 240gr/hari. Berdasarkan data BPS/Kemendag 2015, konsumsi beras rumah tangga serta untuk kebutuhan kue, hotel, catering mencapai 114 kg perkapita/per tahun (Priyanto *et al.*, 2015). Beras merupakan hasil proses pasca panen dari tanaman padi yaitu setelah tangkai dan kulit malainya dilepaskan dan digiling. Di negara-negara di dunia khususnya Indonesia, beras merupakan komponen yang penting dalam makanan sehari-hari (Suminar *et al.*, 2012). Di Indonesia ada beberapa jenis padi, antara lain: padi sawah, padi tipe baru, padi

hibrida, padi ketan, padi gogo dan padi rawa pasang surut. Beberapa varietas beras yang termasuk padi sawah adalah varietas beras tipe IRxx yang meliputi beras tipe IR36, IR42, IR64 dan IR66 (Suprihatno *et al.*, 2010).

Beras IR yang dijadikan objek penelitian adalah beras IR64. Menurut Suprihatno *et al.* (2010), beras ini adalah produksi tanaman padi yang merupakan hasil persilangan antara IR5657 dan IR2061 dengan ciri-ciri sebagai berikut; memiliki umur 110-120 hari, bentuk tanaman tegak, tinggi tanaman 115-126 cm, anakan produktif 20-35 batang, warna kaki hijau, warna batang hijau, telinga daun tidak berwarna, lidah daun tidak berwarna, warna daun hijau, muka daun kasar, posisi daun tegak, daun bendera tegak, bentuk gabah ramping dan panjang, warna gabah kuning bersih, tahan kerontokan, tahan kerebahan, tekstur nasi pulen, kadar amilosa 23%, indeks glikemik 70, bobot 1000 butir 24,1 g, rata-rata hasil 5,0 t/ha, potensi hasil 6,0 t/ha. Tanaman padi jenis ini baik ditanam di lahan sawah irigasi dataran rendah sampai sedang.

Menurut (Djunainah *et al.*, 1993), varietas IR64 dilepas pada tahun 1986, varietas ini sangat digemari oleh para petani dan konsumen. Hal ini dapat terlihat dari masih banyaknya petani memakai varietas ini untuk ditanam. Varietas ini digemari karena rasa nasi yang enak, umur yang genjah (110-125 hari), dan potensi hasil yang tinggi 5 ton/ha.

#### **E. Penelitian Terdahulu**

Penelitian Salsabila (2014) tentang Analisis Manajemen Rantai Pasok Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur Kecamatan Kalisat menyimpulkan bahwa, aliran produk beras mengalir dari pedagang besar

kemudian ke pedagang pengecer hingga pada konsumen akhir serta aliran produk beras mengalir dari pedagang pengecer langsung ke konsumen. Aliran keuangan beras mengalir dari konsumen beras ke pedagang pengecer kemudian ke Pabrik Beras Sukoreno Makmur berupa pembayaran beras secara tunai. Aliran informasi terjadi antara Pabrik Beras Sukoreno Makmur dan pedagang besar, pedagang besar dan pedagang pengecer, pedagang pengecer dan konsumen serta Pabrik Beras Sukoreno Makmur dan pedagang pengecer, informasi yang terjadi yaitu berupa informasi harga beras, permintaan beras, serta kualitas beras yang baik.

Menurut penelitian Nafis (2011), yang berjudul “Analisis Usaha Tani Padi Organik dan Sistem Tata Niaga Beras Organik Di Kabupaten Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat”, terdapat keterkaitan antara pedagang perantara (PT. Bloom Agro) dengan pengembangan awal sistem agribisnis beras organik di Kabupaten Tasikmalaya, selain berperan dalam sistem tata niaga beras organik dari Kabupaten Tasikmalaya tetapi juga di negara tujuan ekspor. Kerja sama antara Gapoktan akan menjadi kerja sama yang saling menguntungkan antara keduanya. Saluran tata niaga beras organik terdiri dari empat saluran tata niaga. Saluran tata niaga beras organik di Kabupaten Tasikmalaya dikatakan efisien karena petani memiliki *share* yang besar. Saluran tata niaga beras organik di Kabupaten Tasikmalaya merupakan saluran yang paling potensial untuk dikembangkan karena pasar yang menjadi tujuan saluran adalah pasar ekspor yang sudah tersedia dan terus meningkat.

Terdapat penelitian terdahulu tentang manajemen rantai pasok, Subroto (2014) dengan judul *Evaluasi Kinerja Supply Chain Manajement* pada Produksi Beras Di Desa Panasen Kecamatan Kakas. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana evaluasi Kinerja *Supply Chain Manajement* beras pada desa Panasen Kecamatan Kakas. Penelitian ini tergolong jenis kualitatif dengan menggunakan data primer hasil wawancara dan observasi langsung. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa kinerja *Supply Chain Manajement* beras cukup baik, karena adanya interaksi dan komunikasi informasi yang terjalin secara lengkap dan efisien antar pelaku yang terlibat dalam rantai pasok beras tersebut. Sebaiknya untuk memperoleh skenario koordinasi *Supply Chain* Beras yang lebih terintegrasi antara sisi hulu dan sisi hilir, dapat dilakukan simulasi sistem agar dapat diperoleh gambaran yang lebih detail mengenai kinerja *Supply Chain* pada para petani.