III. KERANGKA TEORITIS

3.1. Kerangka Pemikiran

Persaingan bisnis saat ini diindikasikan oleh adanya perkembangan teknologi yang cepat, siklus hidup produk yang pendek, dan makin luasnya area yang dapat dijangkau dalam dunia perdagangan. Kondisi ini memaksa organisasi yang terlibat dalam suatu persaingan untuk mencari cara baru dalam mencapai keunggulan kompetitif karena keunggulan kompetitif perusahaan dalam kondisi seperti ini sangat tergantung pada efisiensi dan produktivitas antar area fungsional dalam suatu organisasi. Untuk memenangkan persaingan atau setidaknya bertahan dalam persaingan perusahaan atau organisasi harus mampu melakukan kegiatan yang menitik beratkan pada kualitas produk, pengiriman yang cepat, variatif serta terintegrasinya koordinasi dengan lembaga-lembaga lain yang terlibat. Salah satu kompetisi yang memiliki persaingan kompetitif di pasar adalah komoditas kentang lokal dengan kentang impor. Sentra produksi kentang lokal yang terdapat di wilayah Jawa Timur, salah satunya berada di Kabupaten Malang. Berdasarkan data Departemen Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Malang pada tahun 2010, diketahui luas areal tanam kentang sebesar 751 Ha dengan produksi sebesar 90,2 ton, dan produktivitas sebesar 8,34 ton/Ha. Salah satu sentranya terdapat di Kecamatan Poncokusumo dengan luas areal tanam 466 Ha menghasilkan kentang 51,9 ton dengan produktivitas 9,14 ton/Ha. Kecamatan Poncokusumo memiliki potensi untuk mengembangkan komoditas kentang karena memiliki tanah yang subur dan iklim yang sesuai untuk membudidayakan kentang. Faktor pendukung lainnya adalah tingginya permintaan kentang oleh sektor rumah tangga seiring dengan banyaknya menu masakan yang menggunakan kentang dan banyaknya rumah makan cepat saji di Indonesia yang menghidangkan kentang sebagai makanan ringan dan sebagai pengganti nasi sebagai menu utama mengakibatkan permintaan kentang di Indonesia selalu meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini ditunjukan oleh data konsumsi kentang nasional saat ini sekitar 2,02 kilogram per kapita per tahun atau setara 479 ribu ton. Jumlah ini naik tipis dari 1,73 kg/kapita pada 2009 dan sebesar 1,84 kg/kapita pada 2010. Sementara jika dilihat dari produksinya, menurut data Kementerian Pertanian jumlahnya mencapai 1,15 juta

ton. Meningkat dari tahun 2010 yang produksinya sebesar 1,06 juta ton. (DEPTAN, 2011).

Di lokasi penelitian, kondisi sistem rantai pasok kentang belum terintegrasi secara baik sehingga banyak menimbulkan permasalahan yang menghambat kinerja rantai pasok kentang. Permasalahan tersebut dimulai dari tidak stabilnya jumlah penawaran kentang (*supply*). Kondisi ini terjadi akibat perubahan iklim yang berakibat tinginya resiko kegagalan panen kentang. Kondisi ini diperkuat dengan data penurunan jumlah produksi kentang Ngadas dimana pada tahun 2010 sebesar 51,9 ton sedangkan pada tahun 2011 hanya sekitar 49 ton (Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Malang, 2010). Selain itu, lemahnya akses informasi petani tentang teknik budidaya kentang yang baik menyebabkan petani hanya melakukan budidaya secara konvensional tanpa melakukan perbaikan kualitas tanah, dan tanpa penanganan serangan organisme pengganggu tanaman sehingga terjadi penurunan tingkat produktifitas kentang yang dibudidayakan. Hal ini berdampak pada kualitas kentang yang dihasilkan dimana jumlah kentang yang tergolong kelas kualitas A (lebih besar dari 120/umbi) lebih sedikit dibanding dengan kentang kelas kualitas B (80-120/umbi). Selanjutnya adalah tidak lancarnya aliran finansial, kondisi ini terjadi karena uang sebagai media perdagangan tersendat pada salah satu lembaga pemasaran sehingga mengakibatkan tertundanya aktivitas pada lembaga pemasaran lain. Komoditas kentang pada desa Ngadas juga tidak mengalami proses transformasi menjadi produk olahan lain. Kondisi desa Ngadas yang berada di pegunungan serta minim sinar matahari langsung menyebabkan terhambatnya akivitas tertentu seperti pengeringan produk. Selain itu permasalahan lain yaitu lemahnya koordinasi antar lembaga yang terlibat didalam rantai pasokan kentang Ngadas mulai dari petani, penebas lokal, pedagang besar hingga ke tingkat pengecer. Berdasarkan permasalahan-permasalahan diatas perlu dilakukan upaya manajemen rantai pasokan minyak nilam di desa Ngadas Kecamatan Poncokusumo.

Menurut Pujawan dan Mahendrawathi (2010), manajemen rantai pasokan adalah metode atau pendekatan integratif untuk mengelola aliran produk, informasi dan uang secara terintegrasi yang melibatkan pihak-pihak mulai dari hulu ke hilir dengan dasar semangat kolaborasi. Jadi, manajemen rantai pasok

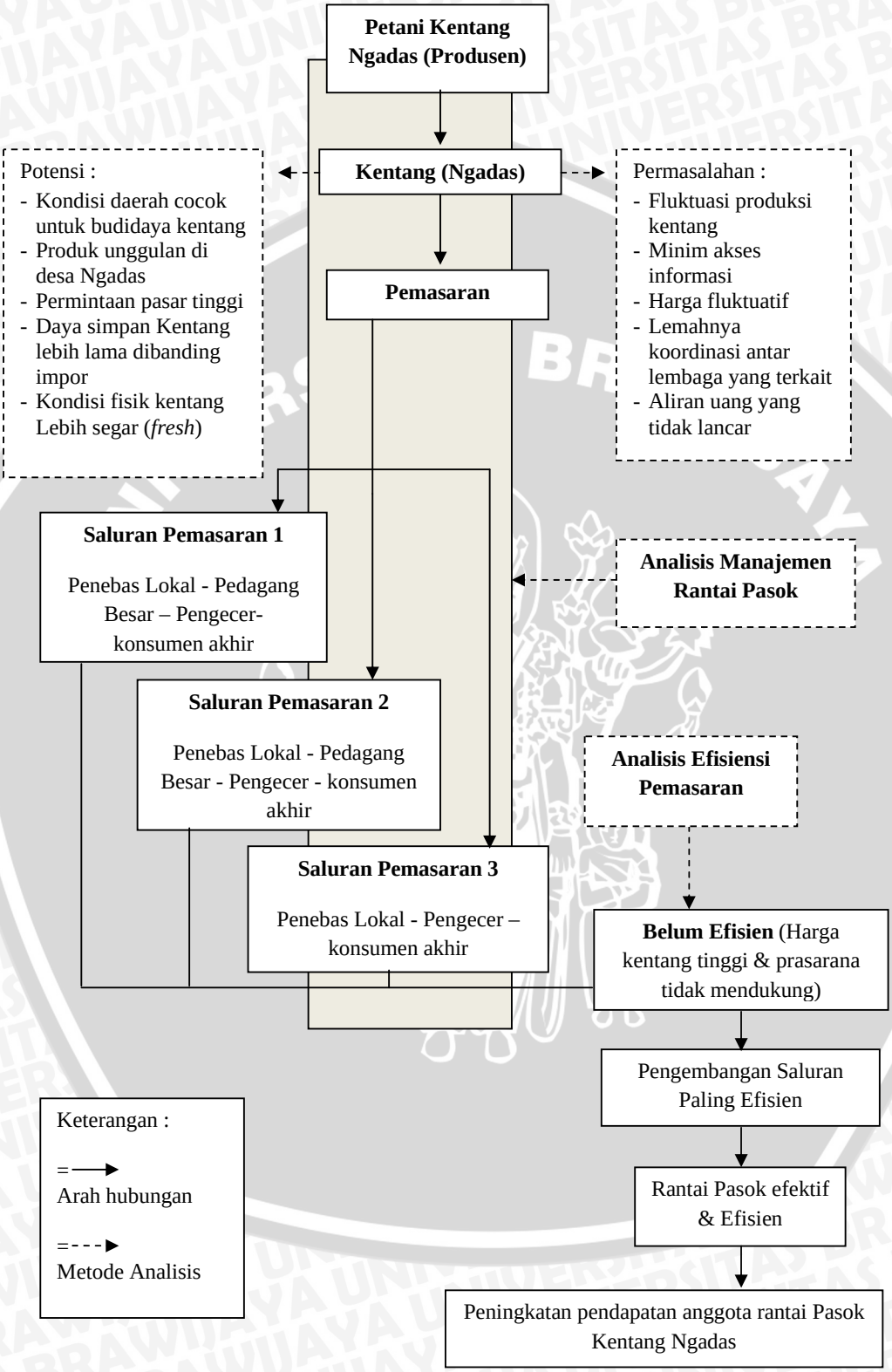
kentang tidak hanya menitik beratkan pada aliran barang saja melainkan juga pada aliran komponen utama lainya seperti aliran informasi dan uang. Koordinasi dan kolaborasi antar pihak yang terkait pada rantai pasok kentang sangat diperlukan untuk membentuk manajemen rantai pasok yang dapat meningkatkan kemampuan bersaing bagi rantai pasok secara keseluruhan, namun tidak menyebabkan satu pihak berkorban dalam jangka panjang. Semangat koordinasi dan kolaborasi juga didasari oleh kesadaran bahwa kuatnya sebuah rantai pasokan tergantung pada kekuatan seluruh elemen yang ada di dalamnya. Keseluruhan kondisi tersebut akan diformulasikan ke dalam manajemen rantai pasok kentang yang tepat. Manajemen rantai pasok kentang dianggap penting karena akan dijadikan sebagai acuan oleh anggota rantai pasok kentang dalam melakukan aktifitas mereka. Adanya manejemen rantai pasok kentang membuat setiap anggota rantai pasok kentang mengetahui apa yang harus dilakukan untuk membangun sistem rantai pasok yang lebih baik dan mampu mengakomodasi kepentingan semua pihak dalam rantai pasok kentang.

Pada penelitian ini manajemen rantai pasok meliputi kegiatan perencanaan produk baru, kegiatan mendapatkan bahan baku, perencanaan produksi, kegiatan produksi, kegiatan distribusi produk serta kegiatan pengelolaan pengembalian produk *(product return)* yang dilakukan oleh anggota rantai pasok kentang desa Ngadas. Selain itu adalah pembahasan tentang pola aliran komponen utama rantai pasok yaitu pola aliran uang, pola aliran barang, serta pola aliran informasi. Identifikasi pola aliran barang ditujukan untuk mengetahui bagaimana produk kentang dari desa Ngadas di distribusikan mulai dari petani kentang Ngadas ke lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat yang pada akhirnya kentang tersebut dapat dinikmati oleh konsumen. Selanjutnya identifikasi pola aliran uang dilakukan untuk mengetahui sejauh mana uang sebagai media transaksi jual beli dapat mempengaruhi kelancaran pasokan kentang, bentuk pembayaran produk yang dibeli, serta permasalahan kelancaran uang dalam suatu rantai pasok. Selanjutnya adalah identfikasi pola aliran informasi yang meliputi informasi terkait kriteria kentang yang di inginkan konsumen dan informasi harga kentang.

Selain itu diduga tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok kentang desa Ngadas belum tercapai. Hal ini dikuatkan dengan fenomena dilapang bahwa

masih tingginya selisih antara harga yang diterima konsumen akhir dengan harga yang didapatkan oleh petani kentang. Oleh karena itu pada penelitian ini akan membahas pula sejauh mana tingkat efisiensi pada saluran pemasaran kentang lokal Ngadas melalui pendekatan efisiensi pemasaran yang meliputi tingkat distribusi margin, farmer share, efisiensi harga dan efisiensi operasional.

Dengan menggunakan alat analisis diatas diharapkan rantai pasok kentang di Desa Ngadas, Kecamatan Poncokusumo diharapkan akan lebih terstruktur dan terintegrasi sehingga pada akhirnya mampu meningkatkan pendapatan petani serta lembaga pemasaran yang terlibat dalam rantai pasok ini. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas dapat disajikan ke dalam sebuah kerangka pemikiran sebagai berikut :



Skema 2. Kerangka Pemikiran

3.2. Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Diduga sistem pemasaran kentang pada rantai pasok kentang di Desa Ngadas Kec. Poncokusumo Kab. Malang belum terintegrasi dengan baik.
2. Diduga saluran pemasaran kentang di Desa Ngadas Kec. Poncokusumo Kab. Malang belum efisien.

3.3. Batasan Masalah

1. Manajemen Rantai Pasok yang dibahas adalah rantai pasok pada komoditas kentang di Desa Ngadas Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang.
2. Responden petani, di ambil dari petani kentang Desa Ngadas yang melakukan budidaya kentang selama 1 tahun terakhir (musim tanam oktober-februari dan februari- juni)
3. Pada penelitian ini rantai pasok kentang Ngadas yang diteliti hanya lembaga pemasaran utama (produsen - penebas lokal - pedagang besar - pengecer), konsumen akhir tidak termasuk dalam penelitian ini.
4. Penelitian ini hanya dilakukan pada kentang kelas kualitas (*grade*) A dan B saja, hal ini karena kentang kualitas C sebagian besar digunakan kembali oleh para petani sebaga bibit pada musim tanam selanjutnya.
5. Analisis yang digunakan dalam penelitian tentang manajemen rantai pasok kentang di Desa Ngadas ini meliputi analisis deskriptif rantai pasok kentang, analisis efisiensi pemasaran melalui pendekatan margin pemasaran, efisiensi harga dan efisiensi operasional.
6. Data tentang produksi dan harga kentang yang digunakan adalah produksi dan harga kentang yang berlaku pada saat panen terakhir ketika penelitian dilakukan yaitu pada bulan oktober 2012 sampai februari 2013.
7. Harga kentang di tingkat lembaga pemasaran yang sejenis dianggap keterwakilan (rata-rata).

3.4. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.

Untuk menghindari adanya kesalahan dalam penafsiran dan untuk memperoleh keseragaman dalam menginterpretasikan pengertian variabel yang digunakan dalam penelitian ini maka definisi dan pengukuran variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel Anggota Rantai Pasok Kentang

No	Aspek	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
1.	Karakteristik responden petani, penebas lokal pedagang besar dan pengecer Kentang Ngadas	Umur responden	Umur nyata dari setiap responden yang terpilih sebagai sampel yang dihitung sejak responden tersebut lahir sampai pada saat ulang tahun terakhir	Tahun
		Luas lahan	Luas lahan yang potensial dan sedang diusahakan oleh responden petani untuk budidaya kentang yang dinyatakan dalam satuan hektar	Hektar (Ha)
		Tingkat pendidikan	Bentuk pendidikan formal yang pernah di tempuh oleh yang akan diukur dari ijazah tertinggi yang dimiliki responden	Tidak sekolah SD SMP SMA/STM Perguruan Tinggi
2.	Rantai pasokan adalah pengintegrasian aktifitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir serta pengiriman kepada pelanggan	Manajemen rantai pasok	Metode atau pendekatan integratif untuk mengelola aliran produk kentang informasi dan uang mulai dari sektor hulu sampai hilir secara terintegrasi dengan melibatkan anggota rantai pasokan kentang	Analisis deskriptif berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung

Tabel 2. (Lanjutan)

No	Aspek	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
		Identifikasi rantai pasokan	Pendekatan integratif yang meliputi pengenalan anggota rantai pasok kentang dengan siapa dia berhubungan dan bagaimana proses hubungan antar anggota rantai pasokan tersebut berlangsung	Analisis deskriptif berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung.
		Aktivitas Anggota Rantai Pasok	Merupakan gambaran secara umum terkait peran serta kegiatan yang dilakukan oleh lembaga pemasaran yang menjadi anggota suatu rantai pasok	Analisis deskriptif berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung
		Pola Aliran Komponen Utama Rantai Pasok (Aliran barang, uang dan informasi).	Merupakan suatu pendekatan integratif terkait bagaimana suatu aliran komponen utama dalam suatu rantai pasok bekerja dan membentuk pola aliran yang berjalan simultan	Analisis deskriptif berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung
3.	Biaya (jumlah rupiah yang harus dikeluarkan oleh responden penelitian untuk melakukan suatu kegiatan	Biaya Pemasaran kentang	adalah biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran digunakan untuk membiayai fungsi-fungsi pemasaran kentang.	$BP = Q \times C_t$ Ket : BP = Biaya Pemasaran Q = Jumlah Kentang (Kg) C_t = Biaya ransportasi (Rp).
		Penyusutan Kentang	Adalah jumlah komoditi mengalami penurunan kesegaran (kerusakan fisik) ketika proses pendistribusian maupun penyimpanan sehingga dapat menurunkan harga jual atau harga beli	$BS = Q \times P$ Ket : BS = Biaya Penyusutan (Rp/Kg) Q = Jumlah Kentang yang mengalami penyusutan (Kg) C_s = Harga Kentang (Rp)

Tabel 2. (Lanjutan)

No	Aspek	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
		Biaya Transportasi	adalah biaya yang dihitung berdasarkan harga yang dibayarkan oleh pedagang kentang untuk sewa kendaraan maupun ongkos angkut kentang (Rp/Kg).	BT = Q x Psw Ket : BT = Biaya Tranportasi (Rp/Kg). Q = Jumlah Kentang (Kg) Psw = Biaya sewa mobil (Rp).
		Biaya Retribusi	adalah biaya yang dibebankan kepada lembaga pemasaran rantai pasok kentang Ngadas untuk memasuki pasar	Rp
4.	Efisiensi Pemasaran	Margin Pemasaran	adalah selisih harga yang dibayar konsumen kentang dengan harga yang diterima oleh petani Ngadas.	$MP = P_k - P_p$ Ket : MP = Margin Pemasaran (Rp) P_k = Harga ditingkat konsumen (Rp) P_P = Harga ditingkat produsen/petani (Rp)
		Margin Share	adalah pembagian harga yang telah diterima produsen kentang Ngadas dan lembaga pemasaran lainnya beserta biaya yang dikeluarkan dibanding dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dan dinyatakan dalam (%).	M_S = Biaya /Harga ditingkat konsumen akhir x 100 %
		Distribusi Margin	adalah pembagian besarnya margin untuk masing-masing tingkat lembaga pemasaran kentang Ngadas dibanding dengan total margin pemasaran.	D_M = Margin pemasaran (Rp) / Aktivitas yang dilakukan lembaga pemasaran

Tabel 2. (Lanjutan)

No	Aspek	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
		Efisiensi Harga	merupakan analisis yang digunakan untuk mengukur apakah harga pasar mampu mencerminkan biaya produksi dan pemasaran pada seluruh sistem pemasaran.	Harga di suatu tempat – di tempat lain > Biaya transportasi Ket = > Biaya transportasi = Efisien < Biaya transportasi = Tidak Efisien
		Efisiensi Operasional	Adalah tingkat efisiensi yang diukur berdasarkan dengan *load factor efficiency* atau bagaimana menggunakan fasilitas-fasilitas yang ada secara optimal.	Daya angkut rata-rata / Kapasitas Normal Mobil x 100 %
5	Produk (Kentang)	Kelas Kualitas	Merupakan upaya pengkategorian kentang berdasarkan ukuran umbi kentang.	Grade A = (120 – 200 gr/ umbi) Grade B = (80 – 120 gr/umbi) Grade C = (50 – 80 gr/umbi)