

**ANALISIS HUBUNGAN *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT*
PRODUK ALOEVERA PT. KEONG NUSANTARA ABADI (PT. KNA) KEDIRI**
(Studi Kasus pada PT. Keong Nusantara Abadi, Kediri)

JURNAL

**Oleh:
IMAM SYAFI'I**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017**

NASKAH PUBLIKASI JURNAL

**ANALISIS HUBUNGAN *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT*
PRODUK ALOEVERA PT. KEONG NUSANTARA ABADI (PT. KNA) KEDIRI**
(Studi Kasus pada PT. Keong Nusantara Abadi, Kediri)

***ANALYSIS RELATIONSHIP *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT*
PRODUCT ALOEVERA OF PT. KEONG NUSANTARA ABADI (PT. KNA) KEDIRI***
(The Case Study of PT. Keong Nusantara Abadi, Kediri)

Oleh:

IMAM SYAFI'I

125040100111160



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017**

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI NASKAH JURNAL

**ANALISIS HUBUNGAN *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT*
PRODUK ALOEVERAPT. KEONG NUSANTARA ABADI (PT. KNA) KEDIRI**
(Studi Kasus pada PT. Keong Nusantara Abadi, Kediri)

**ANALYSIS *RELATIONSHIP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT*
PRODUCT ALOEVERA OF PT. KEONG NUSANTARA ABADI (PT. KNA) KEDIRI**
(The Case Study of PT. Keong Nusantara Abadi, Kediri)

Nama Mahasiswa: **Imam Syafi'i**
NIM : 125040100111160
Jurusan : Sosial Ekonomi Pertanian
Program Studi : Agribisnis
Menyetujui : Dosen Pembimbing

Disetujui oleh:
Pembimbing Utama

Dr.Ir. Syafril, M.S
NIP. 195805291983031001

Diketahui,
Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian

Mangku Purnomo, SP., M.Si.,Ph.D
NIP. 19770420 200501 1 001

Tanggal Persetujuan :

**ANALISIS HUBUNGAN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
PRODUK ALOEVERA PT. KEONG NUSANTARA ABADI (PT. KNA) KEDIRI
(Studi Kasus pada PT. Keong Nusantara Abadi, Kediri)**

**ANALYSIS RELATIONSHIP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
PRODUCT ALOEVERA OF PT. KEONG NUSANTARA ABADI (PT. KNA) KEDIRI
(The Case Study of PT. Keong Nusantara Abadi, Kediri)**

Imam Syafi'i¹⁾, Syafrial²⁾

¹⁾Mahasiswa Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya

²⁾Dosen Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya

¹⁾E-mail: piiam2112@gmail.com

ABSTRACT

The aloevera of PT KNA is one of the beverage product with the raw aloe vera. The raw aloe vera obtained from the farmer's corporate partners with a partnership relationship of supply chain. The purpose of this research is to (1) to analyze the pattern of the flow of goods, the flow of money and the flow of information contained in PT. KNA, (2) to analyze the performance of farmers a partner's of PT. KNA, as well as (3) the analysis of the long-term relationship between the PT. KNA to farmers the partners. This research result indicates that the result showed that (1) there is the flow of supply chain, namely the flow of goods, the flow of money and the flow of information between the farmer's partner, PT. KNA, the distributor wong coco group up to consumers. (2) The percentage of its level of performance of owned by the number 35 with the percentage of 96, 27. To the level of performance the lowest of the number 41 with the percentage of 32, 14, with the average value of a high rate of 73, 48. (3) Long term relationship, which is owned by PT. KNA was found to the results of which is where the company believe with the farmer's partner, has committed a very good, often communicated, feel satisfied, and depends on the farmer's partner. While the results of long-term relationships, owned by farmers a partner that they thought was confidence in the PT. KNA, commitment, often communicated, feel satisfied and feel dependent on the company.

The key word: aloevera, supply chain, the level of performance, long term relationship

ABSTRAK

Produk aloevera PT. KNA merupakan salah satu produk minuman dengan bahan baku lidah buaya. Bahan baku lidah buaya didapatkan dari petani mitra perusahaan dengan sistem hubungan kemitraan dalam hubungan *supply chain*. Tujuan penelitian ini adalah untuk (1) menganalisis pola aliran barang, aliran uang dan aliran informasi yang terdapat pada PT. KNA, (2) menganalisis tingkat performansi petani mitra terhadap PT. KNA, serta (3) menganalisis hubungan jangka panjang antara PT. KNA dengan petani mitra. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) terdapat aliran *supply chain* yakni aliran barang, aliran uang dan aliran informasi antara petani mitra, PT. KNA, distributor wong coco grub hingga ke konsumen. (2) Hasil prosentase tingkat performansi tertinggi dimiliki oleh responden nomor 35 dengan prosentase 96,27. Untuk nilai tingkat performansi terendah dimiliki oleh responden nomor 41 dengan prosentase 32,14, dengan nilai rata-rata yang tinggi sebesar 73, 48. (3) *Long term relationship* yang dimiliki oleh PT. KNA didapati hasil yang mana perusahaan percayadengan adanya petani mitra, memiliki komitmen yang sangat baik, sering melakukan komunikasi, merasa puas, dan tergantung dengan petani mitra. Sedangkan hasil hubungan jangka panjang yang dimiliki petani mitra yakni mereka rasa sangat percaya terhadap PT. KNA, komitmen yang baik, sering melakukan komunikasi, merasa puas dan merasa tergantung terhadap perusahaan.

Kata kunci: lidah buaya, *supply chain*, tingkat performansi, *long term relationship*

PENDAHULUAN

Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian (2012) menjelaskan, untuk menjadikan sektor pertanian menjadi sektor yang bisa sejajar dengan sektor lainnya perlu diterapkan konsep *supply chain management* dalam memenuhi permintaan konsumen. Penerapan konsep *supply chain* dalam pertanian akan meningkatkan efisiensi di setiap rantai, sehingga pelaku dalam rantai pasok dapat memperoleh manfaat, mulai dari hulu hingga hilir.

Pendekatan *supply chain* diyakini oleh para akademisi, para peneliti, kalangan bisnis dan birokrat mampu mengintegrasikan setiap rantai distribusi dari pemasok, produsen, pengolahan, pedagang besar dan eceran, serta menjamin adanya kualitas yang baik, kuantitas yang sesuai dengan yang dibutuhkan, waktu pengiriman sebagaimana yang dijanjikan dan adanya kesinambungan dengan menganut prinsip minimalisasi biaya (Daryanto, 2009).

Perkembangan sektor pertanian dalam lingkup budidaya lidah buaya membuat peluang bisnis bagi pengusaha untuk mendirikan perusahaan agroindustri yang bergerak dalam bidang pengolahan dan memproduksi minuman lidah buaya. Salah satunya adalah perusahaan agroindustri PT. Keong Nusantara Abadi (PT. KNA). Perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan agroindustri yang memproduksi berbagai macam produk dengan bahan baku dari pertanian. Salah satu produk dari PT. KNA adalah produk minuman segar aloevera yang berasal dari bahan baku daging lidah buaya. Bahan baku lidah buaya didapatkan dari proses bermitra dengan para petani sekitar. Di daerah penelitian, bahan baku lidah buaya pada *supply chain* produk aloevera belum sepenuhnya tercukupi dikarenakan siklus panen yang terlalu cepat sehingga hasil panen dari lahan para petani tidak terlalu banyak. Hubungan kerja sama yang terjalin juga kurang baik yang dikarenakan komunikasi yang terjalin terkadang kurang baik. Dua masalah tersebut berdampak pada permintaan konsumen produk aloevera yang belum dapat terpenuhi dengan optimal. Oleh karena itu sangat penting bagi perusahaan untuk menganalisis hubungan yang terdapat pada *supply chain* pada PT. KNA. Hal ini bertujuan agar perusahaan dapat meningkatkan dan mengelola *supply chain management* dengan baik. *Supply chain* yang dikelola dengan baik dapat menghasilkan produk akhir yang murah, berkualitas dan tepat waktu sehingga target pasar dapat terpenuhi dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan (Simchi *et al.*, 2000).

Tujuan penelitian dalam analisis hubungan *supply chain management* produk aloevera PT. KNA kediri adalah untuk (1) menganalisis pola aliran barang, aliran uang dan aliran informasi yang terdapat pada PT. KNA, (2) menganalisis tingkat performansi petani mitra terhadap PT. KNA, serta (3) menganalisis hubungan jangka panjang antara PT. KNA dengan petani mitra.

METODE PENELITIAN

Penentuan lokasi dilakukan secara *purposive* dengan pertimbangan bahwa PT. KNA merupakan salah satu perusahaan agroindustri yang bergerak sebagai pengelola dan pemasaran produk aloevera yang memasok produk keseluruh indonesia. Alasan lain menjadikan PT. KNA sebagai lokasi penelitian adalah karena perusahaan ini menggunakan petani mitra sebagai partner kerja pemasok bahan baku lidah buaya. Responden yang terlibat dalam penelitian ini adalah pihak PT. KNA, dan petani mitra. Responden pihak PT. KNA akan menggunakan *key informant* dari manajer divisi pertanian. penggunaan *key informant* diharapkan dapat memberikan data yang diperlukan dalam penelitian menurut pengetahuan dan keahlian yang dimiliki oleh responden. Untuk populasi dari petani mitra berjumlah 151 petani, namun hanya ada 86 petani yang aktif. Penentuan responden dalam penelitian akan menggunakan metode *random sampling*, yang digunakan untuk pengambilan ukuran sampel/ responden terhadap jumlah populasi yang bersifat homogen dengan memberi kesempatan yang sama pada setiap anggota populasi untuk menjadi anggota sampel. Didapati jumlah responden 46 orang yang diukur dengan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat

kesalahan yang diharapkan sebesar 15 %. Penentuan responden dalam metode ini menggunakan cara undian dengan menggunakan undian kertas dan dikocok.

Jenis data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer berasal dari hasil lapang berupa wawancara secara terstruktur (dengan menggunakan kuisioner) dan observasi. Sedangkan data sekunder yang diperoleh melalui data laporan pembelian bahan baku lidah buaya, jurnal, dokumen, laporan-laporan, artikel data yang relevan dengan tujuan penelitian. Analisis data yang digunakan yaitu:

1. Analisis pola *supply chain* yang terdapat pada PT. KNA.

Analisis ini akan menganalisis aliran barang, aliran uang dan aliran informasi yang terjadi dalam *supply chain* produk aloe vera antara perusahaan dengan petani mitra dan distributor/konsumen. Alur *supply chain* akan dijelaskan secara deskriptif terkait pelaku dalam *supply chain* yang diantaranya petani mitra, PT. KNA, distributor, retailer dan konsumen.

2. Analisis hubungan jangka panjang antara PT. KNA dengan petani mitra.

Pengukuran hubungan jangka panjang dalam penelitian ini menggunakan skala likert dimana masing-masing item diberi jumlah dan jenis jawaban yang sama tetapi memiliki bobot jawaban yang berbeda berdasarkan skala likert yang digunakan. Selang kelas yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 5, dengan kategori nilai tertinggi yang paling baik hingga terendah yakni paling buruk.

Tabel 1. Pengukuran Skala Likert

No	Variabel	Kisaran(R)	Selang kelas(I)	Skala	
1	Kepercayaan	$R = X_t - X_r$ $= (5 \times 4) - (1 \times 4)$ $= 16$	$I = R/K$ $= 16/5$ $= 3,2$	Sangat percaya	16,84- 20,00
				Percaya	13,63- 16,83
				Ragu-ragu	10,42- 13,62
				Tidak percaya	7,21- 10,41
				Sangat tidak percaya	4,00- 7,20
2	Komitmen	$R = X_t - X_r$ $= (5 \times 4) - (1 \times 4)$ $= 16$	$I = R/K$ $= 16/5$ $= 3,2$	Sangat baik	16,84- 20,00
				Baik	13,63- 16,83
				Ragu-ragu	10,42- 13,62
				Tidak baik	7,21- 10,41
				Sangat tidak baik	4,00- 7,20
3	Komunikasi	$R = X_t - X_r$ $= (5 \times 4) - (1 \times 4)$ $= 16$	$I = R/K$ $= 16/5$ $= 3,2$	Sangat sering	16,84- 20,00
				Sering	13,63- 16,83
				Ragu-ragu	10,42- 13,62
				Tidak sering	7,21- 10,41
				Sangat tidak sering	4,00- 7,20
4	Kepuasan	$R = X_t - X_r$ $= (5 \times 4) - (1 \times 4)$ $= 16$	$I = R/K$ $= 16/5$ $= 3,2$	Sangat puas	16,84- 20,00
				Puas	13,63- 16,83
				Ragu-ragu	10,42- 13,62
				Tidak puas	7,21- 10,41
				Sangat tidak puas	4,00- 7,20
5	Ketergantungan	$R = X_t - X_r$ $= (5 \times 3) - (1 \times 3)$ $= 12$	$I = R/K$ $= 12/5$ $= 2,4$	Sangat bergantung	12,64- 15,00
				Bergantung	10,23- 12,63
				Ragu-ragu	7,82- 10,22
				Tidak bergantung	5,41- 7,81
				Sangat tidak bergantung	3,00- 5,40

Keterangan: R= kisaran ; X_t= nilai pengamatan tertinggi dikali jumlah pertanyaan per variabel; X_r= nilai pengamatan terendah dikali jumlah pertanyaan per variabel;
I= selang kelas; K= nilai pengamatan tertinggi.

3. Analisis tingkat performansi petani mitra terhadap PT. KNA.

Tingkat performansi adalah kemampuan para mitra tani untuk memenuhi kebutuhan bahan baku dari PT. KNA sesuai dengan jumlah dan kualitas lidah buaya yang diminta, baik itu sesuai tanggal yang telah disepakati sebelumnya atau pada waktu permintaan bahan baku

secara mendadak disaat permintaan produk aloevera meningkat. Untuk mengukur tingkat performa ini, dapat dilihat dari *delivery performance* (kinerja pengiriman). *Delivery performance* dilakukan melalui perhitungan dengan metode *Scheduled Order to Customer Request* (SOCR)/ jumlah pesanan yang dapat dikirim sesuai dengan permintaan pelanggan yang telah dijadwalkan.

Berikut rumus menghitung SOCR :

$$\text{SOCR} = \frac{\text{OSCRD}}{\text{TOS}} \times 100\%$$

Dimana:

SOCR : *Schedule Orders to Customer Request*/ jadwal untuk permintaan pelanggan(%)

OSCRD : *Orders Scheduled to the Customer's Requested Delivery date*/ jumlah pesanan yang dijadwalkan yang pengirimannya sesuai permintaan pelanggan(Kg)

TOS : *Total Orders Scdeduled*/ total jumlah pesanan yang dijadwalkan (Kg).

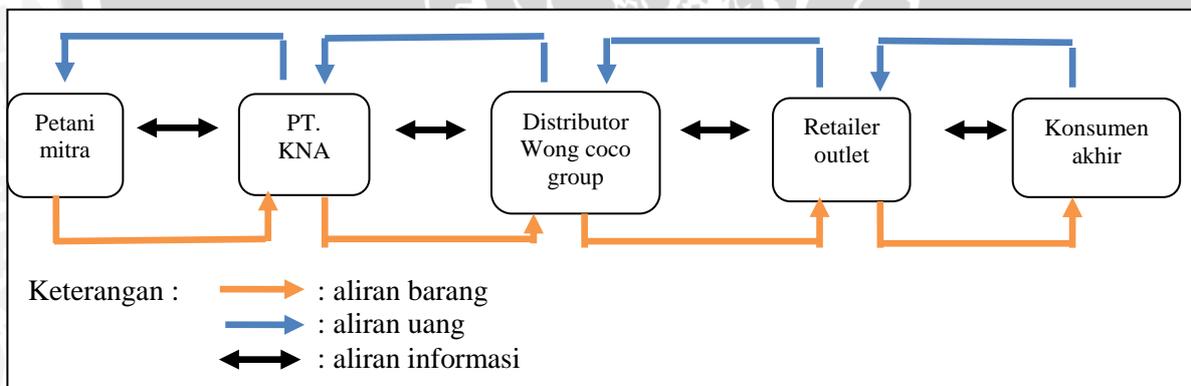
Tabel 2. Skala dan kategori dari hasil perhitungan tingkat performansi

No	Skala (%)	Kategori
1	0 – 20	Sangat rendah
2	20,1 – 40	Rendah
3	40,1 – 60	Sedang
4	60,1 – 80	Tinggi
5	80,1 – 100	Sangat tinggi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pola aliran *supply chain*

Proses *supply chain* produk aloevera, memerlukan perhatian pada 3 hal aliran yang harus dikelola dengan baik oleh semua pelaku *supply chain*. Dibawah ini merupakan gambar skema aliran barang, jasa, informasi pelaku SCM.



Alur yang terjadi dalam *Supply chain* PT. KNA antara lain aliran barang, aliran jasa dan aliran informasi. Yakni aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi yang dapat terjadi dari hulu ke hilir maupun hilir ke hulu. Pola aliran tersebut antara lain:

a. Pola aliran barang

Aliran barang dalam *supply chain* produk aloevera akan dimulai dari para petani. Selanjutnya untuk proses pemanenan lidah buaya akan di panen oleh pihak perusahaan sendiri. Hasil panen lidah buaya akan di taruh dalam keranjang dan dimuat dalam truk untuk di bawa ke perusahaan. Dalam keranjang tersebut dari pihak tenaga panen akan dilakukan penimbangan dan *grading* langsung berdasarkan *gradesize*, hingga akan mempermudah untuk penghitungan hasil panen petani.

Selanjutnya bahan baku lidah buaya yang ada di area perusahaan akan dikelola sedemikian rupa dalam proses produksi produk aloevera. Produksi produk aloevera dilakukan

dalam tiap harinya, juga tergantung seberapa banyak bahan baku yang dapat di peroleh, juga tingkat permintaan dari konsumen terhadap produk aloevera. Dalam produksi, PT. KNA dapat juga menghasilkan kemasan sendiri untuk produk aloevera. Untuk kebutuhan akan gula, perusahaan mengharuskan menggunakan jenis gula *raffinosa* yang di import langsung dari korea. Untuk kebutuhan akan kemasan dari produk aloevera sendiri, perusahaan telah dapat mengolah dan membuatnya sendiri dalam lokasi perusahaan.

Produk aloevera yang telah jadi selanjutnya akan didistribusikan oleh distributor wong coco group kepada konsumen seluruh indonesia. Distribusi produk aloevera juga sudah merambah pada proses impor ke mancanegara yang diantaranya Singapura, Malaysia, Filipina, Taiwan, Cina, Hongkong, Jepang, Amerika Serikat, Afrika, Australia, Selandia Baru, dan negara eropa. Untuk dalam negeri, produk ini akan disimpan dalam gudang besar milik distributor, dalam tiap kota, dan dapat dipersiapkan untuk para *retailer*. Selanjutnya sampailah kepada *retailer* outlet yang macamnya ada seperti swalayan besar, swalayan menengah ke bawah, toko klontongan, pasar, hingga ada juga yang telah menjual dengan cara online. Hingga sampailah pada konsumen akhir yang dapat dengan mudah memilih dimana untuk membeli dan mengkonsumsi produk aloevera.

b. Pola aliran uang

Aliran uang dalam penelitian ini dapat diketahui dari sejumlah biaya yang digunakan untuk mengganti barang yang telah dibeli. Untuk arus aliran uang akan bergerak berlawanan dengan aliran barang. Aliran uang akan bergerak dari hilir ke hulu yang dimulai dari konsumen, *retailer*, PT. KNA, hingga sampai ke petani mitra. Hasil yang diperoleh dari penjualan produk aloevera akan di gunakan untuk membayar bahan baku yang telah dibeli dari petani mitra. Untuk sistem pembayaran dari konsumen kepada *retailer*/PT. KNA akan dilakukan setelah produk aloevera telah sampai di tangan konsumen. Namun untuk pembayaran dari *retailer* kepada PT. KNA akan dilakukan mulai ketika permintaan telah berjalan. Penggantian uang hasil penjualan bahan baku lidah buaya kepada petani mitra akan dilakukan dengan sistem tiap hari rabu setelah ada proses panen.

Untuk harga penjualan yang diberikan oleh perusahaan untuk para petani mitra dalam perusahaan adalah

- 1) Untuk *grade a* : Rp. 750,-
- 2) Untuk *grade b* : Rp. 600,-
- 3) Untuk *grade c* : Rp. 450,-

Sedangkan untuk para petani mitra luar perusahaan, harga jual dapat di katakan lebih tinggi, yakni

- 1) Untuk *grade a* : Rp. 900,-
- 2) Untuk *grade b* : Rp. 750,-
- 3) Untuk *grade c* : Rp. 600,-

Adapun penentuan kriteria pembelian bahan baku dari hasil panen para petani adalah

- 1) Untuk *grade a* : berat daun/ pelepah lidah buaya, >650 gr
- 2) Untuk *grade b* : berat daun/ pelepah lidah buaya 350-650 gr
- 3) Untuk *grade c* : berat daun/ pelepah lidah buaya 300-350 gr

c. Pola aliran informasi

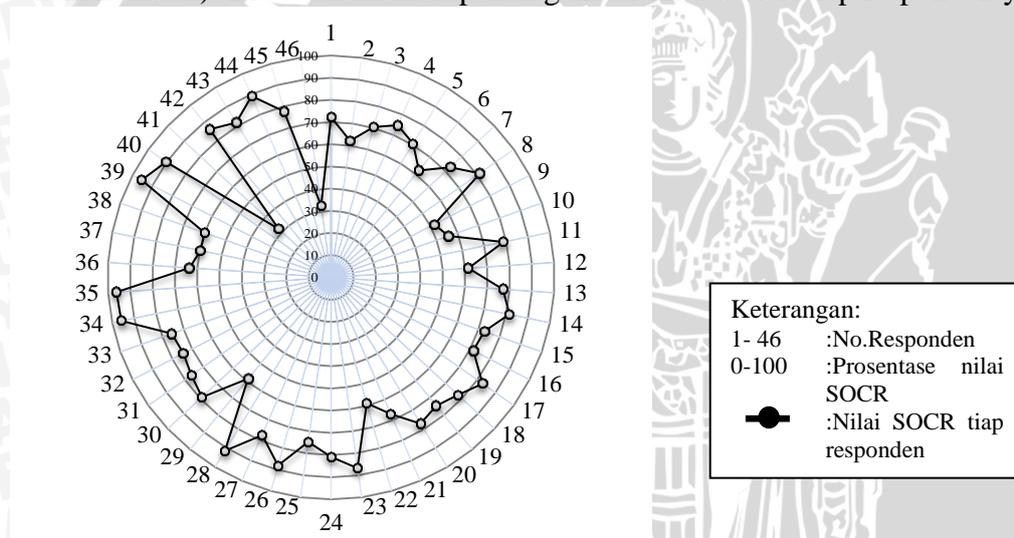
Aliran informasi yang terjadi dalam *supply chain* aloevera akan bergerak dari hulu ke hilir dan juga hilir ke hulu. Semua pelaku dalam *supply chain* memiliki peran yang sama pentingnya. Aliran informasi akan terjadi ketika 2 pelaku ekonomi atau lebih sedang berinteraksi atau berkomunikasi. Aliran informasi antara petani mitra dengan PT. KNA akan terjadi ketika keduanya saling berkomunikasi. Informasi yang akan bertukar yakni informasi terkait ketersediaan bahan baku, masalah-masalah yang terjadi, kebutuhan bulanan bahan baku perusahaan, kondisi lahan budidaya dan tanaman budidaya, hingga kualitas bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi. Aliran informasi antara PT. KNA dengan para

konsumen produk aloe vera akan terjadi ketika perusahaan sedang membawakan produk kepada konsumen ataupun ketika konsumen memesan produk kepada PT. KNA. Aliran informasi yang terjadi akan membahas seputar ketersediaan bahan baku produk aloe vera, harga produk aloe vera, permintaan produk aloe vera dari konsumen lain.

Analisis Tingkat Performansi Para Petani Mitra terhadap PT. KNA

Tingkat performansi merupakan suatu prestasi kerja dari petani mitra yang digunakan untuk mengukur kemampuan petani mitra dalam memenuhi permintaan bahan baku sesuai dengan jumlah dan kualitas yang telah ditentukan. Tingkat performansi ini digunakan untuk mengukur kinerja tiap individu petani mitra yang membantu jalannya proses produksi.

Penelitian ini telah mendapatkan data hasil panen dari masing-masing petani mitra dalam memenuhi permintaan kebutuhan bahan baku perusahaan dalam kurun waktu 20 bulan, yakni bulan januari tahun 2015 hingga agustus tahun 2016. Dalam memenuhi kebutuhan bahan baku perusahaan, masing masing petani dapat memberikan hasil panennya di dalam bulan-bulan tertentu dengan jarak panen 1 hingga 3 bulan sekali, namun tak jarang juga dikarenakan permintaan yang banyak, maka jadwal panen dapat dipercepat hingga 15 hari sekali. Pada beberapa bulan tertentu, terdapat responden yang memang tidak ada data panen sama sekali, hal tersebut dikarenakan tanaman lidah buaya mereka sedang dalam proses perkembang biakan atau proses perbanyak (pemotongan batang dari lidah buaya dan di tanam kembali). Dibawah ini merupakan gambar nilai SOCR tiap responden yaitu:



Gambar 2. Nilai SOCR Tiap Responden.

Secara garis rata-rata, data prosentase nilai SOCR menunjukkan angka 73,48 % atau dalam kategori tinggi. Hal ini dirasa telah dapat penunjang pemenuhan bahan baku guna proses produksi produk aloe vera. Untuk prosentase nilai SOCR yang masuk dalam kategori sangat tinggi atau nilai SOCR diatas 80,1 % dimiliki oleh 14 responden. Sedangkan responden dengan nilai diantara 60,1- 80 % atau dengan kategori tinggi, dimiliki oleh 24 responden, lebih dari separuh dari jumlah total responden petani mitra. Selanjutnya, responden sisanya masuk dalam kategori sedang, atau dalam prosentase nilai SOCR diantara 40,1- 60 %. Responden dengan nilai tertinggi dimiliki oleh responden nomor 35 dengan nilai 96,27 %.

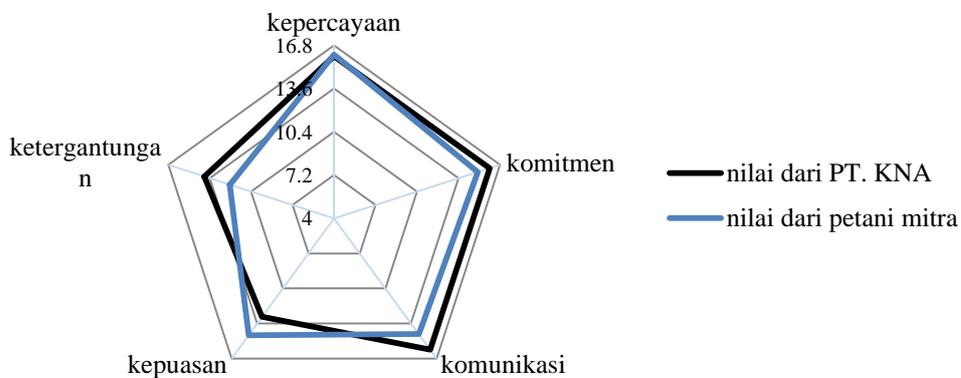
Hasil panen, pemenuhan bahan baku yang berbeda dikarenakan oleh luasan lahan responden petani mitra yang juga berbeda. Dimulai dari luasan lahan dibawah 0,14 ha hingga diatas 0,28 ha, hingga terdapat juga responden yang memiliki lahan di lokasi perusahaan ditambah juga dengan lahan pekarangan rumah milik mereka. Perbedaan hasil produktifitas lahan budidaya oleh setiap responden juga disebabkan oleh bagaimana perawatan oleh setiap

petani, irigasi, hama/gulma, vegetasi sekitar (naungan pohon jati, sengon, akar jati yang menonjol keluar) dan tentunya pengalaman tiap petani mitra dalam berbudidaya. Terdapat 2 responden yang masih memiliki nilai SOCR dengan kategori rendah yakni dengan nilai 32,14 % dan 32,65 %. Perlu adanya perbaikan peningkatan produktifitas serta pembinaan lebih untuk responden/petani mitra yang belum dapat memberikan bahan baku secara optimal sesuai dengan permintaan.

Analisis Variabel Hubungan Jangka Panjang

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana kerja sama yang diterapkan dalam hubungan antara PT. KNA dan petani mitra. Hubungan kerja sama mengandung beberapa variabel yang sangat penting, yang diantaranya kepercayaan, komitmen, komunikasi, kepuasan dan ketergantungan.

Dibawah ini akan ditampilkan hasil penilaian hubungan jangka panjang antara PT. KNA dan petani mitra yaitu:



Gambar 3. Hasil penilaian jangka panjang antara PT. KNA dengan petani mitra

Diketahui dalam gambar tersebut bahwa nilai jangka panjang PT. KNA terhadap petani mitra yakni PT. KNA memiliki nilai kepercayaan 16,00, nilai komitmen 16,00 nilai komunikasi 16,00, nilai kepuasan 13,00, nilai ketergantungan 12,04. Sedangkan petani mitra memiliki nilai jangka panjang terhadap PT. KNA dengan nilai kepercayaan 16,10, nilai komitmen 15,10, nilai komunikasi 14,58, nilai kepuasan 14,67, dan nilai ketergantungan 12,04 terhadap PT. KNA.

Melihat dari hasil yang diperoleh dari pengukuran hubungan jangka panjang, secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa PT. KNA merasa percaya terhadap petani mitra dalam memberikan bahan baku produksi lidah buaya dengan kualitas baik. Petani mitra merasa percaya dengan PT. KNA dalam harga dan sistem pembayaran yang digunakan. PT. KNA dan petani mitra memiliki komitmen yang baik dalam menjalin hubungan kerja sama. Hal tersebut didukung dengan penggunaan frekuensi komunikasi yang sering antar keduanya. Petani mitra merasa puas dengan harga, dan sistem pembayaran yang digunakan oleh PT. KNA dalam bekerja sama, namun dari pihak PT. KNA masih ragu-ragu akan kepuasan terhadap petani mitra. Mengenai ketergantungan keduanya, proses produksi produk aloe vera PT. KNA tergantung bahan baku dari petani mitra sedangkan dari petani mitra merasa bergantung dengan PT. KNA untuk menunjang pendapatan para petani.

Hubungan Jangka Panjang Terhadap Tingkat Performansi

Menganalisis variabel jangka panjang dan tingkat performansi di rasa sangat penting dalam penelitian ini, dikarenakan dalam variabel kepercayaan, komitmen, komunikasi,

kepuasan, ketergantungan akan sangat menentukan seberapa jauh kerja sama antara PT. KNA dengan para petani mitra akan berlangsung. Suparno, 2004 (dalam Sukmawati, 2013) mengemukakan, jika nilai tingkat performansi antara PT. KNA dengan para petani mitra bernilai tinggi, maka dapat dipastikan hubungan kerja sama antar kedua belah pihak juga sangat baik, dan sebaliknya.

Berdasarkan hasil analisis mengenai keterkaitan hubungan jangka panjang dengan tingkat performansi yang terdapat dalam *supply chain management* produk aloe vera PT. KNA dapat disimpulkan bahwa mengenai pemenuhan bahan baku dalam tingkat performansi petani mitra, perlu adanya peningkatan menjadi lebih baik lagi. Semakin tinggi hasil dari tingkat performansi petani mitra, maka pemenuhan bahan baku lidah buaya juga akan semakin tinggi, proses serta produksi produk aloe vera juga akan meningkat. Selain dari pihak petani, peningkatan tingkat performansi juga harus melibatkan hubungan jangka panjang dari PT. KNA, yang diantaranya kepercayaan, komitmen, komunikasi, kepuasan dan ketergantungan yang perlu ditingkatkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. KNA tentang analisis *supply chain management* produk aloe vera PT. Keong Nusantara Abadi (PT. KNA) Kediri dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Alur produk aloe vera dalam *supply chain* PT. KNA yakni:
 - a. Aliran barang *supply chain* produk aloe vera PT. KNA akan dimulai dari bahan baku para petani mitra melalui proses pemanenan menuju ke perusahaan. Selanjutnya akan dilakukan proses produksi hingga menjadi produk jadi aloe vera. Produk yang sudah jadi selanjutnya akan dilakukan distribusi kepada retailer ataupun konsumen.
 - b. Aliran uang dapat di ketahui dari sejumlah biaya yang digunakan untuk mengganti barang yang telah dibeli. Aliran uang bergerak dari hilir ke hulu yang dimulai dari konsumen kepada retailer. Dari retailer aliran uang akan bergerak menuju distributor/ PT. KNA. Dari perusahaan aliran uang yang diperoleh akan bergerak menuju petani mitra guna mengganti bahan baku yang dibeli.
 - c. Aliran informasi akan bergerak dari hulu ke hilir dan juga hilir ke hulu. Aliran informasi akan terjadi ketika dua pelaku ekonomi atau lebih sedang berinteraksi atau berkomunikasi. Aliran informasi yang terjadi antara lain, konsumen dengan retailer, retailer dengan distributor/perusahaan, perusahaan dengan petani mitra, konsumen dengan PT. KNA. Informasi yang disampaikan terkait ketersediaan bahan baku serta produk aloe vera.
2. Hasil tingkat performansi tertinggi dimiliki oleh responden nomor 35 dengan 96,27 %, untuk nilai tingkat performansi terendah dimiliki oleh responden nomor 41 dengan 32,14 %. Nilai rata-rata tingkat performansi petani mitra termasuk tinggi sebesar 73,48 % dirasa telah baik untuk pengembangan pemenuhan kebutuhan bahan baku produk aloe vera, namun perlu untuk di tingkatkan kembali.
3. Hubungan jangka panjang yang terdapat antara PT. KNA dengan petani mitra adalah PT. KNA merasa percaya terhadap kinerja petani mitra dengan nilai 16,00, sedangkan petani mitra merasa percaya terhadap PT. KNA dengan nilai 16,10. PT. KNA memiliki nilai komitmen 16,00 dan petani mitra memiliki nilai 15,10 yang mana keduanya memiliki komitmen yang baik dalam menjalin hubungan kerja sama. Seringnya komunikasi antara PT. KNA dan petani mitra memberikan nilai 16,00 untuk PT. KNA dan 14,58 untuk petani mitra. Rasa puas petani mitra memiliki nilai 14,67 sedangkan PT. KNA masih ragu akan kepuasan terhadap petani mitra dengan nilai 13,00. Nilai ketergantungan antara PT. KNA dan petani mitra dihasilkan dari nilai 14,00 untuk perusahaan dan 12,04 dari petani mitra.

Saran

1. PT. KNA dan petani mitra sebaiknya lebih meningkatkan lagi aliran informasi yang terjadi dengan cara memberikan informasi terkait kebutuhan bahan baku lidah buaya dan menginformasikan permasalahan yang terjadi dalam hubungan kerja sama agar segera mendapati penyelesaian masalah secara tepat.
2. Petani mitra yang memiliki nilai tingkat performansi rendah sebaiknya perlu meningkatkan kinerjanya dalam memberikan bahan baku kepada PT. KNA dan menjaga hubungan kerja sama dengan hanya menjual bahan baku kepada PT. KNA.
3. Hubungan jangka panjang antara PT. KNA dan petani mitra perlu ditingkatkan dengan cara meningkatkan komitmen dan kepercayaan antara petani mitra dan PT. KNA seperti yang disepakati dari awal kerja sama. Terlebih lagi komunikasi keduanya juga perlu ditingkatkan lagi dalam hal memberikan informasi terkait bahan baku lidah buaya dan *sharing* terkait masalah yang dihadapi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahda, F. A. 2009. *Pengaruh Bentuk Rantai Pasokan dan Kualitas Hubungan Perusahaan Pemasok dalam Mewujudkan Kinerja Pemasaran Melalui Peningkatan Kinerja Rantai Pasokan*. Magister Manajemen. Universitas Diponegoro.
- Anatan, L dan Ellitan, L. 2008. *Supply Chain Management, Teori dan Aplikasi*. Alfabeta: Bandung.
- Amir. 2014. *Analisis Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management) komoditas Pisang Mas Kirana*. Skripsi. Universitas Brawijaya
- Asngad, Aminah. 2008. *Pemanfatan Lidah Buaya (Aloe Vera) Menjadi Produk Makanan Berserat Dengan Penambahan Berbagai Jenis Gula*. *Jurnal Penelitian Sains Dan Teknologi*, Vol.9 No.2:144-155. Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Balitbang pertanian. 2012. *Jawa Timur kaya Potensi Kopi, tapi minim Produksi*. [Http://perkebunan.litbang.pertanian.go.id/?p=3441](http://perkebunan.litbang.pertanian.go.id/?p=3441). Diakses pada 26 februari 2017
- Cook, Robert L, Michael S. Graver, 2002. *Subscription Supply Chain*, Mid American Journal of Business
- Council. 2006. *Supply Chain Operations Reference Model Version 8.0*. Dictionary, United States and Canada.
- Furnawanthi, S. P. 2007. *Khasiat Dan Manfaat Lidah Buaya Si Tanaman Ajaib*. Agromedia Pustaka: Tangerang
- Harland, C.M. 1996. *Supply Chain Management, Purchasing And Supply Management, Logistics, Vertical Integration, Materials Management And Supply Chain Dynamics*. In: Slack, N (Ed.) Blackwell Encyclopedic Dictionary Of Operations Management. Uk: Blackwell.
- Husaini, Usman. 2009. *Metodologi Penelitian Sosial*. Bumi Aksara: Jakarta.
- George R. Terry. 2003. *Prinsip-Prinsip Manajemen*. (Edisi Bahasa Indonesia). PT. Bumi Aksara: Bandung.
- Indrajit, Richardus E. Djokopranoto, Richardus. 2002. *Konsep Manajemen Supply Chain : Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang*. Cetakan Ketiga, PT Gramedia Widiasaranan Indonesia, Jakarta.
- Mardijayanti. 2014. *Analisis Supply Chain Management Produk Tape Pada Agroindustri Tape 07 Agape Desa Mengok, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso*. Skripsi. Universitas Brawijaya
- Marimin, & Maghfiroh. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor: Ipb Press
- Mosher. 1968. *Menggerakkan Dan Membangun Pertanian*. Jajasan Dana Buku Indonesia: Jakarta

- Mulyadi, 1990. *Efisiensi Pemanfaatan Input Produksi Usaha Tani Padi Ladang Di Kecamatan Bungku Utara Kabupaten Morowali*. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian.
- Nuriyanto. 2016. *Optimasi Order Sceduling dalam Penerapan Supply Chain dengan Menggunakan AHP Dan MILP*. Tesis. Universitas brawijaya.
- Nurul Zuriah. 2005. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Pendidikan, Teori –Aplikasi*. Jakarta.
- Pujawan, I Nyoman. 2005. *Supply Chain Management*. Surabaya: Guna Widya
- Rahayu, Vivi Ari. 2013. *Analisis Supply Chain Management Pada Tingkat Performansi Kinerja Petani Mitra Bahan Baku Wingko (Studi Kasus Di Ud Bintang Jaya Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan)*. Skripsi. Universitas Brawijaya
- Rahman, S. 2015. *Analisis Nilai Tambah Agroindustri Chips Jagung*. Fakultas pertanian universitas islam makasar.
- Rudianto. 2012. *Analisis Supply Chain Management Gethuk Pisang (Studi Kasus Pada Agroindustri Gethuk Pisang “Pemuda Dua”, Kota Kediri)*. Skripsi. Universitas Brawijaya
- Sanusi, Anwar. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat
- Saragih. 2010. *Agribisnis: Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi berbasis Pertanian*. P.T. penerbit IPB press. Bogor.
- Sari, Dianita Meiratna. 2013. *Mengkaji Tentang Pengoptimalan Persediaan Bahan Baku Lidah Buaya Di PT. KNA*. Skripsi. Universitas Brawijaya.
- Schroeder, Dkk. 2000. *Operations Management In The Supply Chain, Decisions And Cases*. Mcgraw-Hill: New York
- Setiawan, Et.Al. 2011. *Studi Peningkatan Kinerja Management Rantau Pasok Sayur Dataran Tinggi Di Jawa Barat*. Jurnal. Institut Pertanian Bogor
- Siagan, Dkk. 2014. *Pengaruh Ketergantungan Dan Keoercayaan Pada Pemasok Terhadap Kinerja Keuangan Melalui Integrasi Dengan Pemasok Pada Perusahaan Manufaktur Di Pik, Pulo gadung*. *E-Journal Manajemen Fakultas Ekonomi*. Universitas Trisakti. Jakarta. Volume. 1 Nomor. 1. Hal 76-92.
- Simchi et al. 2000. *Designing and Managing The Supply Chain*, McGraw-hill, United States of America
- Sinulingga, Sukaria. 2013. *Perencanaan Dan Pengendalian Produksi/Sukaria Sinulingga*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. Pt. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- _____. 2003. *Prinsip Ekonomi Pertanian*. Rajawali Press: Jakarta
- Subagyo, Joko. 2006. *Metode Penelitian*. Pt. Asdi Mahastya: Jakarta.
- Sudarto, Y. 1997. *Lidah Buaya*. Kanisius: Yogyakarta
- Sugiyono. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta: Bandung
- Suparno. 2004. *Tingkat Performansi*. Kanisius: Yogyakarta
- _____. 2004. *Model Dan Pengukuran Kinerja Supply Chain*. Jurnal Optima Vol 1 No 1 Jurusan Teknik Industri. Jurnal. Institut Teknologi Sepuluh November Surabaya.
- Suryowidodo, C.W. 1998. *Lidah Buaya (Aloevera) Sebagai Bahan Baku Industri*. Warta Ihp. Balai Besar Penelitian Dan Pengembangan Industri Hasil Pertanian (Bbihp). Bogor
- Tampubolon, Manahan P. 2014. *Manajemen Operasi dan Rantai Pasok*. Mitra wacana media. Jakarta.
- Widianti, Anti. 2003. *Pengaruh Proses Blansing Terhadap Kandungan Glukomanan Dan Sifat-Sifat Fisik Gel Aloevera*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor