

ANALISIS JADWAL TANAM BAWANG MERAH UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PENDUDUK DI KECAMATAN MASALLE, KABUPATEN ENREKANG

Afferdhy Ariffien¹, Ramadhinra Addin²

¹²Program Studi Manajemen Logistik, Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia,
Jl. Sariasih No. 54 Sarijadi, Bandung 40151, Indonesia
E-mail: afferdhy_ariffien@stimlog.ac.id

ABSTRAK

Menurut data dari Badan Pusat Statistik, pada tahun 2016 produksi panen bawang merah mentah di Indonesia berjumlah sekitar 1.446.869 ton, pada tahun 2017 berjumlah sekitar 1.470.155 ton, dan pada tahun 2018 meningkat sekitar 1.503.438 ton. Bawang merah mentah ini juga merupakan salah satu tanaman yang memiliki kandungan dan senyawa yang sangat tinggi, sehingga di zaman dahulu hingga sekarang orang banyak menggunakan bawang merah mentah sebagai bahan herbal dan juga tradisional untuk menyembuhkan berbagai penyakit serta menyehatkan kesehatan tubuh. Rantai pasok pangan berbeda dengan rantai pasok produk dan jasa lainnya. Perbedaan yang mendasar antara rantai pasok pangan dengan rantai pasok lainnya adalah perubahan yang terus menerus dan signifikan terhadap kualitas produk pangan di seluruh rantai pasok hingga pada titik akhir, produk tersebut dikonsumsi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rantai pasok bawang merah mentah dan usaha bawang goreng. Data primer yang telah dikumpulkan dengan observasi dan wawancara kepada pihak yang terlibat seperti petani bawang merah mentah dan pemilik usaha bawang goreng. Metode yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif dengan pendekatan *Food Supply Chain Networks* dan analisis kuantitatif deskriptif. Dari hasil penelitian yang didapatkan dengan metode analisis FSCN bahwa analisis rantai pasok usaha tani bawang merah mentah dan usaha bawang goreng terdiri dari sasaran rantai pasok, struktur dan aliran rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumber daya, dan proses bisnis rantai pasok. Total biaya produksi pada usaha bawang goreng sebesar Rp. 3.750.000, sedangkan total biaya pendapatan pada bulan Oktober 2020 sebesar Rp. 1.145.000.

Kata kunci: *Food Supply Chain Networks*, bawang merah mentah, bawang goreng, biaya produksi, pendapatan.

ABSTRACT

According to data from the Central Statistics Agency, in 2016 the production of shallot harvest in Indonesia was around 1,446,869 tons, in 2017 it was around 1,470,155 tons, and in 2018 it increased by around 1,503,438 tons. Shallots this also one of the plants that contain compounds that are very high and, so in ancient times until now people use onions as a traditional herbal ingredient and to cure various diseases and nourish the health of the body. The food supply chain is different from the supply chain for products and services other. The fundamental difference between the food supply chain and other supply chains is the continuous and significant change in the quality of food products throughout the supply chain until the end point, the product is consumed. This study aims to determine the supply chain of shallots and fried onions business. Primary data collected by observation and interviews with parties involved such as shallot farmers and fried onion business owners. The method used is descriptive qualitative analysis with Food Supply Chain Networks approach and quantitative descriptive analysis. From the research results obtained with the FSCN analysis method that the supply chain analysis of shallot farming and fried onion business consists of supply chain targets, supply chain structure and flow, supply chain management, resources, and supply chain business processes. The total production cost in the fried onion business is Rp. 3,750,000, while the total cost of income in October 2020 was Rp. 1,145,000.

Keywords: *Food Supply Chain Networks, shallots, fried onions, production costs, income*

1. PENDAHULUAN

Bawang merah mentah ialah komoditas unggulan yang diprioritaskan dalam rencana pembangunan pengolahan serta pemasaran hasil pertanian periode 2005- 2009. Rencana pengembangan agribisnis bawang merah mentah salah satunya diprioritaskan pada penindakan pasca panen serta pengolahan buat tingkatkan nilai tambah. Perihal ini dilakukan karena bawang merah mentah ialah salah satu sumber pemasukan petani ataupun ekonomi negeri. Walaupun harga di pasaran kerap berfluktuasi tajam, usaha bawang merah mentah senantiasa jadi andalan petani (paling utama di masa kemarau) serta menciptakan keuntungan yang mencukupi. Permintaan bawang merah mentah terus bertambah, tidak cuma di pasar dalam negara, namun berpeluang pula buat ekspor (Dirjen Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian, 2006).

Konsumsi bawang merah dalam rumah tangga relatif berfluktuasi namun cenderung mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Selama periode tahun 2002 – 2021, konsumsi bawang merah mentah terbesar terjadi pada tahun 2007 mencapai 3,014 kg/kapita/tahun di tingkat 44,50%, selanjutnya pada tahun 2014 mencapai 2,487 kg/kapita/tahun di tingkat 20,44%, sedangkan konsumsi terendah terjadi pada tahun 2013 sebesar 2,065 kg/kapita/tahun. Namun, prediksi bawang merah mentah pada tahun 2019 – 2021 akan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Di tahun 2019 peningkatan konsumsi mencapai 2,796 kg/kapita/tahun atau naik 1,18%. Pada tahun 2020 konsumsi bawang merah mentah sekitar 2,832 kg/kapita/tahun atau naik 1,28% dari tahun 2019, sedangkan pada tahun 2021 jumlah konsumsi akan naik menjadi 2,867 kg/kapita/tahun atau naik 1,25% dari tahun sebelumnya. Berikut adalah tabel perkembangan konsumsi bawang merah mentah dari tahun 2002-2018 serta prediksi untuk tahun 2019 – 2021.

Kebutuhan bawang merah mentah terus bertambah bersamaan dengan meningkatnya pertambahan penduduk serta daya beli. Menurut informasi dari Badan Pusat Statistik, pada tahun 2016 produksi panen bawang merah mentah di Indonesia berjumlah kurang lebih 1.446.869 ton, pada tahun 2017 berjumlah kurang lebih 1.470.155 ton, serta pada tahun 2018 melonjak kurang lebih 1.503.438 ton (BPS, 2018). Perihal tersebut membuktikan kalau permintaan terhadap bawang merah mentah cenderung bertambah tiap tahunnya. Provinsi Sulawesi Selatan terhitung salah satu wilayah penghasil bawang merah mentah di luar Pulau Jawa, dengan sentra produksi terletak di Kabupaten Enrekang. Provinsi Sulawesi Selatan mempunyai luas lahan panen bawang merah mentah sebanyak 10.363,00 ha dengan produksi sebanyak 1.017.620 ton pada tahun 2019. Kabupaten Enrekang mempunyai luas lahan panen bawang merah mentah sebesar 7.605,00 ha tahun 2019 yang tersebar di bermacam wilayah seperti di Kabupaten Enrekang (Kecamatan Anggeraja, Kecamatan Baraka, Kecamatan Alla dll) (BPS Sulawesi Selatan).

Pentingnya membangun kelembagaan kemitraan usaha yang saling memerlukan serta menguntungkan dan mempraktikkan manajemen kualitas yang profesional, supaya komoditas bawang merah mentah bisa penuhi permintaan pasar. Kelembagaan kemitraan tergabung dalam satu jaringan ataupun rantai yang biasa disebut dengan *supply chain* (rantai pasokan) yang melakukan penyaluran barang ataupun jasa dari produsen hingga ke pelanggan. *Supply Chain Management* (SCM) ialah salah satu metode baru dalam memandang mata rantai penyediaan barang, di mana permasalahan logistik dilihat bagaikan rangkaian yang sangat panjang semenjak dari bahan dasar hingga barang jadi yang dipakai konsumen akhir.

Permasalahan yang kerap dialami oleh para petani yaitu sering terjadi perubahan harga. Ketidakstabilan harga ini menimbulkan kerugian untuk petani sebab murahnya hasil produksi nyatanya berbanding terbalik dengan tingginya biaya produksi. Tidak hanya itu petani juga kerap mengeluhkan tentang bibit serta pupuk yang relatif mahal. Peran pemerintah dibutuhkan secara aktif buat menetapkan skema harga sampai proses distribusi dan ikut menjamin mutu bahan-bahan pertanian. Antara lain, penyediaan pupuk sekalian bibit yang baik. Tidak hanya itu pemerintah daerah mesti menetapkan untuk produksi bawang merah yang dihasilkan di desa bisa mempunyai energi saing sebab pasar bawang merah sangat besar dan produk turunannya pula lumayan banyak.

Dengan demikian sistem ketersediaan produk yang didapat dari berbagai pemasok (*supplier*) pada komoditas bawang merah mentah merupakan suatu fenomena yang menarik untuk dijadikan dasar penelitian dengan menggunakan pendekatan SCM dan *Food Supply Chain Network* (FSCN). Analisis rantai pasokan bawang merah mentah di Kabupaten Enrekang diharapkan dapat memberikan gambaran ketersediaan pasokan bawang merah mentah sebagai pertimbangan pengelolaan *supply chain* bagi industri pengolah bawang merah mentah. Sebagai salah satu sentra produksi bawang merah nasional, pengembangan bawang merah mentah di Kabupaten Enrekang sangat penting dilakukan, guna memenuhi kebutuhan bawang merah yang terus meningkat secara nasional. Untuk itu diperlukan analisis strategi pengembangan terhadap usaha tani bawang merah mentah dan usaha produksi bawang goreng dalam penelitian ini. Serta bagaimana pendapatan dan produksi usaha industri dari bawang goreng UD. Rizki Amalia. Penelitian ini diharapkan mampu dijadikan pertimbangan bagi pihak pengelola pasar untuk mengadakan sistem pemasokan yang lebih efisien dan bagi pemerintah setempat.

2. METODOLOGI

2.1. Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilakukan di UD. Rizki Amalia dan lokasi perkebunan bawang merah di Masalle, Kabupaten Enrekang. Waktu pelaksanaan penelitian yaitu bulan Agustus 2020 – Desember 2020. Lokasi tersebut dipilih karena merupakan satu-satunya usaha dagang yang memproduksi hasil produk bawang goreng di Masalle serta lokasi perkebunan bawang merah yang luas di Kabupaten Enrekang. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara dan observasi langsung di lokasi penelitian yang telah ditentukan.

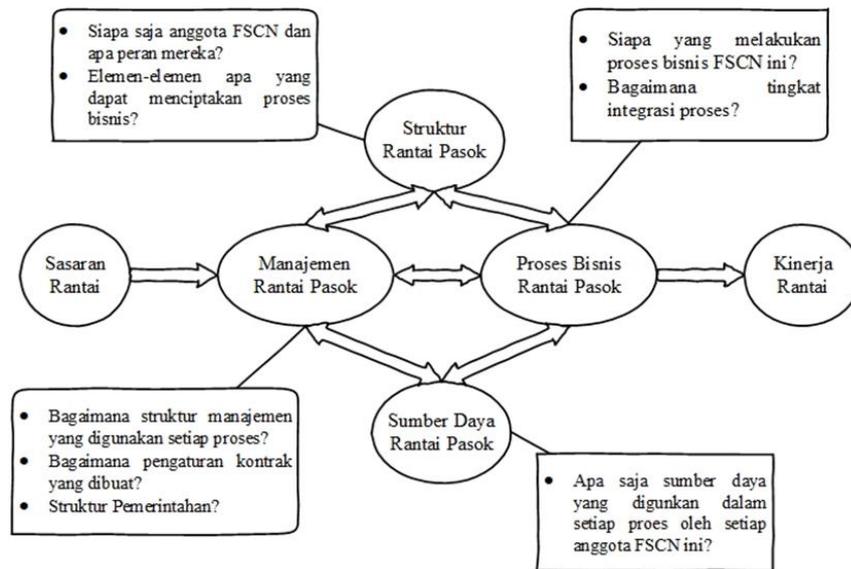
2.2. Metode Pengolahan Data

Metode yang digunakan dalam riset ini merupakan metode kualitatif deskriptif serta metode kuantitatif deskriptif. Menurut Sugiono, penelitian kualitatif merupakan pengamat ditempatkan bagaikan instrumen kunci, metode pengumpulan informasi dicoba secara penggabungan serta analisis informasi bersifat induktif (Sugiono. 2010: 9).

Metode kuantitatif deskriptif ialah salah satu tipe riset yang spesifikasinya merupakan sistematis, terencana serta terstruktur dengan jelas. Riset ini memakai metode analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Sebagaimana yang dikemukakan oleh (Ibrahim, 1989) bahwa: “Studi deskriptif ialah suatu penelitian yang berupaya mendeskripsikan suatu indikasi, kejadian ataupun peristiwa yang sedang berlangsung saat itu, di mana peneliti berupaya mengambil suatu kejadian serta peristiwa yang jadi pusat perhatian untuk selanjutnya ditafsirkan sebagaimana adanya”.

Rantai pasok pangan berbeda dengan rantai pasok produk dan jasa yang lain. Perbandingan yang paling mendasar dari rantai pasok pangan dengan rantai pasok yang

lain ialah adanya pergantian yang secara terus menerus dan signifikan terhadap kualitas produk pangan di seluruh rantai pasok hingga pada titik produk tersebut akan dikonsumsi. Kerangka yang dipakai untuk mendeskripsikan rantai pasok yaitu kerangka *Food Supply Chain Network* yang dimodifikasi oleh Vorst (2006). Terdapat 4 (empat) faktor utama di dalam kerangka FSCN, antara lain struktur rantai pasok, proses bisnis rantai pasok, manajemen jaringan serta rantai dan sumber energi rantai pasok. Sedangkan buat analisis kinerja rantai pasok, digunakan analisis efisiensi pemasaran.



Sumber: Vorst, 2006

Gambar 1. Kerangka Food Supply Chain Network

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisis Keragaan Usaha Tani Bawang Merah Mentah

1. Pola Tanam

Waktu yang diperlukan buat proses budidaya bawang merah mentah dekat 60 hari optimal, bergantung pada varietas yang dibudidayakan. Pada lahan sawah yang terdapat di Kecamatan Masalle, tumbuhan bawang merah mentah dibudidayakan dua kali masa tanam dalam setahun. Musim hujan ialah cuaca yang sangat menguntungkan untuk petani bawang merah mentah di sana sebab bisa mengirit pemakaian perlengkapan pompa air yang terdapat di kebun.

2. Penggunaan Input

Fasilitas produksi ialah *input* yang diperlukan dalam melaksanakan sesuatu usaha tani.

- Luas lahan yang digunakan buat usaha tani bawang merah mentah rata-rata satu hektar. Petani berkewajiban buat membayar pajak sebesar Rp. 10.000 per hektar per masa tanam. Rata-rata lahan yang terdapat di Kecamatan Masalle ialah kepemilikan individu.
- Varietas bibit yang digunakan di Desa Buntu Sarong ialah Varietas Tajuk (Thailand Nganjuk) serta Varietas Seleksi/ Kapur. Varietas Tajuk ataupun Varietas Seleksi/ Kapur, keduanya ialah varietas dari pulau Jawa serta sesuai ditanam di dataran besar contohnya di Kecamatan Masalle. Rata-rata pemakaian bibit varietas Tajuk yang digunakan petani berkisar 400 kilo per satu kali panen

per hektar. Perihal tersebut sebab varietas Tajuk mempunyai dimensi serta bobot yang lebih besar.

- c. Kebanyakan pupuk yang digunakan oleh petani di Desa Buntu Sarong merupakan pupuk matahari, urea, fertiphos, NPK serta pupuk kandang.
- d. Pemakaian pestisida kimia tersebut diberikan kepada tumbuhan bawang merah mentah dengan mengombinasikan sebagian jenis pestisida. Rata-rata pemakaian pestisida kimia yang dicoba oleh petani perhektar per masa tanam merupakan 25 liter pestisida berupa cair serta 17,50 kg pestisida berupa padat pada usaha tani bawang merah mentah.
- e. Perlengkapan yang digunakan dalam proses usaha tani bawang merah mentah di daerah tempat penelitian ialah cangkul, garpu, kored, pisau, tangki obat, terpal, parang, lampu pengusir hama, pompa air, pipa, serta selang.
- f. Pemakaian tenaga kerja dalam usaha tani di Desa Buntu Sarong memakai tenaga kerja tetap, yang di mana terdapat yang dari keluarga sendiri ataupun dari rekan-rekan petani yang lain. Sistem upah tenaga kerja di Desa Buntu Sarong ialah upah borongan per masa tanam sebesar Rp. 100.000. Sumber modal yang digunakan seluruhnya berasal dari modal pribadi.

3.2. Analisis FSCN Bawang Merah Mentah

1. Sasaran Rantai Pasok

Target pasar bawang merah secara universal dibedakan pada dua tipe yaitu bawang merah mentah buat dikonsumsi serta bawang merah mentah buat benih. Target pasar bawang merah mentah buat konsumsi, daerah pemasarannya sangat luas sampai ke luar Kabupaten Enrekang ataupun luar Pulau Sulawesi. Sebaliknya target pasar bawang merah mentah buat benih untuk memenuhi kebutuhan konsumen benih petani lokal di dekat wilayah Kabupaten Enrekang.

Target Pengembangan yang dicapai merupakan kenaikan produktivitas serta melindungi kestabilan harga bawang merah mentah. Target pengembangan yang lain ialah penguatan rantai pasok dengan metode penerapan kemitraan yang berkesinambungan. Kerjasama kemitraan maupun koordinasi yang lain yang mengaitkan petani mitra sehingga terciptanya harga yang tidak sangat tinggi di tingkatan konsumen serta bisa menangkan benih bawang merah secara efektif.

2. Struktur Rantai Pasok

Unsur selanjutnya yaitu aliran struktur rantai pasok. Petani bawang merah mentah merupakan pelaku rantai pertama dalam rantai pasok bawang merah mentah di Kecamatan Masalle dikarenakan fungsinya sebagai penentu kualitas, kuantitas dan ketersediaan bawang merah mentah. Pelaku rantai pasok selanjutnya yaitu pedagang pengumpul yang menghubungkan antara petani dengan rantai berikutnya. Menjelang musim panen, pedagang pengumpul mengunjungi lahan petani untuk melakukan tawar menawar dan memperkirakan produksinya. Pedagang besar lokal maupun nonlokal merupakan pedagang yang membeli bawang merah mentah dari pedagang pengumpul untuk selanjutnya diberikan kepada pedagang pengecer dengan jumlah yang cukup besar. Rantai pasok terakhir yaitu pedagang pengecer baik di tingkat lokal maupun nonlokal. Pedagang pengecer ini adalah pedagang yang membeli bawang merah mentah dari pedagang besar dan menjualnya kepada konsumen akhir.

3. Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok terdiri dari proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan yang dilakukan secara bersama antar pelaku yang tergabung dalam rantai pasok. Pemilihan mitra merupakan proses memilih rekan kerja untuk bisa diajak bekerja sama dalam usaha tani bawang merah mentah dan akan memilih untuk menjual hasil panennya kepada calon pembeli yang telah menawarkan harga lebih tinggi dan yang telah menjadi langganan sejak lama. Kesepakatan kontrak yang terjadi antarpedagang mencakup volume dan harga jual. Umumnya para petani serta pedagang pengumpul ataupun pedagang besar telah memahami semenjak lama. Sistem transaksi yang dilakukan oleh petani bawang merah mentah dengan pedagang pengumpul menggunakan transaksi bayar langsung (*cash*). Begitu pula halnya antara pedagang besar lokal, pedagang besar nonlokal serta pedagang pengecer kebanyakan pula dicoba secara tunai. Dukungan pemerintah juga dibutuhkan dalam usaha tani bawang merah mentah seperti adanya pemberian subsidi pupuk serta subsidi benih bawang merah mentah bersertifikat.

4. Sumber Daya Rantai Pasok

Sumber daya tersebut meliputi sumber daya fisik, sumber daya teknologi, sumber daya manusia dan sumber daya modal. Proses bisnis rantai pasok yang terdiri dari hubungan proses bisnis rantai pasok, aktor rantai pendukung, aspek resiko dan proses membangun kepercayaan

5. Proses Bisnis Rantai Pasok

Pada hubungan rantai pasok bawang merah mentah terdapat tiga siklus yaitu *procurement*, *replenishment* dan *customer order*. Dari segi aktor rantai pendukung adalah penyedia *input* dari budidaya bawang merah mentah yang terdiri dari pemasok alat pertanian, pemasok pengemasan dan pengangkutan bawang merah mentah. Selanjutnya yaitu aspek resiko di mana petani sebagai pelaku rantai pasok pertama menghadapi resiko gagal panen yang disebabkan oleh kondisi cuaca, serangan hama dan penyakit yang menyerang tanaman bawang merah mentah. Proses membangun kepercayaan bertujuan untuk menghasilkan kesepakatan kontrak yang berkesinambungan dalam penjualan bawang merah mentah.

3.3. Analisis FSCN Bawang Goreng

1. Sasaran Rantai Pasok

Sasaran pasar produk bawang goreng UD. Rizki Amalia adalah konsumen di wilayah Kabupaten Enrekang khususnya di Kecamatan Masalle dan juga di pertokoan *retailer* seperti indogrosir, carefour, dan indomaret yang ada di Kota Makassar. Sasaran yang saat ini dikembangkan oleh UD. Rizki Amalia adalah peningkatan dan kualitas bawang goreng, serta mengembangkan usaha kecil dari rumah. Sasaran pengembangan lainnya yaitu penguatan rantai pasok dengan cara pelaksanaan kemitraan penjualan yang berkesinambungan.

2. Struktur Rantai Pasok

Struktur anggota rantai pasok pada industri bawang goreng UD. Rizki Amalia terdiri dari: Petani merupakan produsen komoditas hortikultura yang bertanggung jawab terhadap proses produksi bahan baku bawang goreng UD. Rizki Amalia yang berada di Desa Buntu Sarong, Kecamatan Masalle. Hasil panen yang diperoleh petani bawang merah mentah akan didistribusikan ke mata rantai lainnya yaitu pedagang pengumpul. Pihak industri pengolahan di dalam penelitian ini adalah UD. Rizki Amalia. Industri pengolahan ini membeli bahan baku ke

pedagang pengumpul dan mengolah bahan baku tersebut di rumah. Industri UD. Rizki Amalia menjual hasil olahan bawang gorengnya di toko yang ada di rumah dan juga membawanya ke pengecer besar. Pedagang pengecer merupakan pedagang yang menjual hasil olahan bawang goreng UD. Rizki Amalia ke tempat penjualannya seperti di indogrosir, transmart dan indomaret. Yang terakhir yaitu rantai konsumen.

3. Aliran Rantai Pasok

a. Aliran Produk

Aliran rantai pasok bawang goreng dilakukan oleh petani/ produsen yang berada di perkebunan lalu membawanya ke pedagang pengumpul untuk selanjutnya dibawa ke industri pengolahan untuk dibuat produk bawang goreng, selanjutnya hasil produk dikirim ke pedagang pengecer/ pasar ke konsumen, selain ke pedagang pengecer, industri pengolahan juga menjual langsung ke tangan konsumen.. Berikut aliran produk rantai pasok bawang goreng.

b. Aliran Informasi

Informasi yang dibutuhkan oleh petani ialah harga beli oleh pedagang untuk setiap transaksi hasil panen bawang mentah dan jumlah yang diperlukan. Informasi yang diketahui oleh konsumen adalah harga penjualan produk di pedagang pengecer/ pasar dan di tempat industri langsung. Konsumen mencari informasi pada saat akan berbelanja kepasar. Pada dasarnya informasi tentang harga untuk tiap jenis produk bawang goreng UD. Rizki Amalia diketahui oleh konsumen secara terbuka pada saat transaksi di pasar/ industri.

c. Aliran Dana

Aliran dana mengalir dari konsumen ke pedagang pengecer/ pasar, setelah itu ke industri pengolahan bawang goreng, lalu ke pedagang pengumpul hingga sampai ke petani bawang merah mentah.

d. Aliran Aktivitas

Aliran aktivitas adalah kegiatan yang mendukung kelancaran rantai pasok hingga sampai ke konsumen dengan melihat pada aspek mutu dan harga. Masing-masing pihak yang tergabung dalam rantai pasok melakukan kegiatan yang berbeda-beda. Petani/ produsen memiliki peran dalam mengelola usaha bawang merah hingga menghasilkan umbi bawang yang mempunyai mutu sesuai dengan permintaan pasar, melakukan pemanenan, pembersihan di lahan. Pedagang pengumpul memiliki peran untuk memberikan informasi berupa harga pasar, cara mengangkut hasil panen dari lahan petani, serta memasarkan produk.

4. Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok yang dianalisis pada industri bawang goreng adalah dari segi kemitraan yaitu proses memilih rekan kerja untuk dapat bekerja sama dalam suatu usaha. Selanjutnya menciptakan kesepakatan kontraktual bersama antara pihak yang melakukan kemitraan atau kerja sama. Kesepakatan yang dibuat pada produk usaha tersebut terkait jumlah produk yang disetor ke mitra kerja sama serta harga jual produk. Sistem transaksi yang digunakan antara UD. Rizki Amalia dengan pembeli baik itu dari pihak mitra dilakukan secara tunai. UD. Rizki Amalia menerima dukungan dari pemerintah seperti mengundang ke pameran industri yang ada di daerah maupun di kota.

5. Sumber Daya Rantai Pasok

Sumber daya fisik yang dimiliki UD. Rizki Amalia adalah bangunan rumah pribadi karena usaha ini merupakan usaha industri rumahan. Selain itu pemilik UD. Rizki Amalia memiliki peralatan/ mesin yang mendukung seperti mesin pengupas bawang, tabung gas, *dewater machiner*, dan mesin penggoreng.

Sumber daya teknologi pada UD. Rizki Amalia dalam pembuatan kemasan belum dapat terealisasi dikarenakan tidak memiliki mesin kemasan yang sesuai dengan standar. Untuk menjaga keutuhan produk, UD. Rizki Amalia masih memesan kemasan produk secara terpisah di industri kemasan.

Sumber daya manusia pada rantai pasok bawang merah mentah menggunakan tenaga kerja keluarga dan tenaga kerja luar keluarga. UD. Rizki Amalia membuka peluang kepada masyarakat sekitar untuk ikut dalam proses pembuatan bawang goreng, yang nantinya bakal direkrut oleh UD. Rizki Amalia sebagai tenaga kerja tetap di industri tersebut.

Permodalan merupakan syarat penting untuk usaha tani bawang goreng. Permodalan yang kuat akan mendatangkan keuntungan dan kepercayaan yang cepat dalam usaha tani bawang goreng. Pemilik usaha bawang goreng memperoleh modal usaha dari modal sendiri, namun ada beberapa dari usaha kebun daun sop.

6. Proses Bisnis Rantai Pasok

a. Hubungan Proses Bisnis Rantai

Siklus *Procurement*, dilakukan oleh pemilik usaha dengan membeli bahan baku bawang merah mentah dari pedagang pengumpul atau juga dari petani langsung sebagai pemasok utama. Siklus *Manufacturing* yaitu siklus pengolahan bahan baku bawang merah mentah menjadi produk jadi bawang merah goreng. Siklus *Replenishment* yaitu siklus pengisian produk kembali yang dibeli atau adanya tambahan produk yang diminta lebih dari pesanan seharusnya oleh konsumen atau dapat dikatakan tindakan antisipasi produsen atas permintaan tidak terduga. Siklus *Customer Order* yang dilakukan oleh konsumen dengan memesan ke lokasi *retailer* atau secara langsung ke tempat usaha.

b. Aktor Rantai Pendukung

Aktor rantai pendukung adalah penyedia *input* usaha bawang goreng yaitu pemasok bahan baku, pemasok pengemasan dan pendistribusian produk bawang goreng ke *retailer*. Pendistribusian produk ke *retailer* menggunakan mobil sewa seperti mobil avanza dan mobil kijang. Kemudian bentuk transaksi pembelian adalah sistem PO.

c. Aspek Resiko

Dalam aspek resiko UD. Rizki Amalia menghadapi resiko penjualan yang di mana produk yang ada di *retailer/agen* belum habis yang menyebabkan produk tersebut terkena *expired* dan menimbulkan kerugian terhadap pihak *retailer* maupun pihak usaha.

d. Proses Membangun Kepercayaan

UD. Rizki Amalia membangun kepercayaan konsumen maupun pihak *retailer* dengan mengandalkan produk bawang goreng yang telah terdaftar legalitasnya. Mutu dan kualitas otomatis dipertahankan sesuai dengan standar operasi. Proses membangun kepercayaan juga dapat ditinjau dari segi kemasan, di mana

jenis kemasan yang tidak mudah rusak dan tahan lama. Serta dari segi rasa yang terus memberikan perubahan.

7. Biaya Usaha Tani Bawang Merah Mentah

- a. Jumlah dan Nilai Produksi Usaha tani Bawang Merah Mentah
Produksi bawang merah mentah pada musim tanam I hanya 4.800,71 Kg sedangkan musim tanam II mencapai 6.336,42 Kg. Hal ini disebabkan oleh faktor cuaca. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah produksi yang dihasilkan sebesar 11.137,71 Kg. Untuk nilai produksi responden rata-rata sebesar Rp. 198.738.650/tahun.
- b. Analisis Biaya Usaha tani Bawang Merah Mentah.
Biaya variabel yang dikeluarkan responden dalam usaha tani bawang merah di Desa Buntu Sarong sebesar Rp. 25.350.000/Ha dan total biaya tetap sebesar Rp. 510.000/Ha. Jumlah total biaya sebesar Rp. 25.860.000/Ha.
- c. Analisis Pendapatan Usaha tani Petani Responden
Pendapatan usaha tani penting untuk diketahui agar dapat memberikan gambaran mengenai pendapatan dan kegiatan usaha tani. Biaya yang dikeluarkan oleh petani terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari sarana produksi seperti bibit, pupuk, pestisida, biaya tenaga kerja dan biaya lain-lain. Sedangkan biaya tetap seperti biaya pajak lahan dan biaya penyusutan alat. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa penerimaan yang dihasilkan petani selama setahun kira-kira sebesar Rp. 198.738.650. Untuk biaya variabel sebesar Rp. 50.700.000 dan biaya tetap sebesar Rp. 1.020.000. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh cukup besar sekitar Rp. 147.018.650/tahun.

8. Biaya Usaha Bawang Goreng UD. Rizki Amalia

- a. Analisis Produksi Bawang Goreng UD. Rizki Amalia
UD. Rizki Amalia pada bulan Oktober 2020 melakukan dua kali proses produksi sebesar 130 Kg bawang basah dengan rata-rata produksi sebesar 43 Kg. Produksi bawang goreng pada bulan Oktober 2020 sebesar 85 Kg.
- b. Ukuran Kemasan Produk
UD. Rizki Amalia hanya memproduksi satu ukuran produk bawang goreng dikemas dalam kemasan 120 gr dengan harga Rp. 25.000. Walaupun hanya satu, tapi jenis rasa yang diproduksi ada tiga yaitu rasa original, pedas dan asin.
- c. Analisis Biaya Produksi
Biaya variabel yang dikeluarkan usaha industri bawang goreng UD. Rizki Amalia sebesar Rp. 1.630.000/bulan dan total biaya tetap sebesar Rp. 975.000/bulan. Jumlah total biaya sebesar Rp. 2.605.000/bulan.
- d. Analisis Pendapatan
Analisis pendapatan bertujuan untuk mengetahui berapa besar pendapatan yang diperoleh UD. Rizki Amalia dalam memproduksi bawang goreng. Produk bawang goreng UD. Rizki Amalia dikemas dalam kemasan 120 gr dengan jumlah 150 pcs dijual dengan harga Rp. 25.000 sehingga total penerimaan keseluruhan sebesar Rp. 3.750.000. Hasil pendapatan yang diperoleh UD. Rizki Amalia dengan penerimaan sebesar Rp. 3.750.000 dikurangi dengan total biaya sebesar Rp. 2.605.000. Jadi pendapatan yang diperoleh UD. Rizki Amalia dalam memproduksi bawang goreng pada bulan Oktober 2020 sebesar Rp. 1.145.000.

3.4. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Tani Bawang Merah

Matriks SWOT menggambarkan secara rinci tentang adanya peluang serta ancaman eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan internal sehingga dapat menghasilkan beberapa rumusan strategi pengembangan usaha tani bawang merah mentah.

1. Faktor Internal

a. Faktor kekuatan

Faktor kekuatan dari Usaha Tani Bawang Merah Mentah adalah: produksi bawang merah, kondisi fisik dan mutu bawang merah, pengalaman petani dalam usaha tani bawang merah, luas lahan, ketersediaan air, ketersediaan benih.

b. Faktor kelemahan

Faktor kelemahan dari Usaha tani Bawang Merah Mentah adalah: keterbatasan modal usaha, belum ada penerapan paket teknologi, kurang adanya inovasi baru, mahalnya harga bahan baku, jumlah penggunaan *input*.

2. Faktor Eksternal

a. Faktor peluang

Faktor peluang dari Usaha tani Bawang Merah Mentah adalah: adanya dukungan dari gapoktan, adanya dukungan dari pemerintah, permintaan bawang merah yang meningkat, harga *input* rata-rata dan ketersediaan *input*, mampu memberikan kontribusi penting terhadap kesejahteraan petani.

b. Faktor ancaman

Faktor ancaman dari Usaha tani Bawang Merah Mentah adalah: adanya serangan hama dan penyakit tanaman, adanya posisi tawar-menawar, persaingan dengan petani yang lain, tingginya harga pupuk dan pestisida.

3.5. Analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) adalah formulasi strategi untuk mengevaluasi dan meringkas kekuatan serta kelemahan dalam area fungsional bisnis serta pula membagikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut. Dengan menggunakan matriks IFE dapat diketahui kemampuan stakeholder dalam menghadapi lingkungan internalnya serta mengetahui faktor-faktor yang penting.

Tabel 1. Matriks *Internal Factor Evaluation*

Faktor Internal	Bobot (<i>Weight</i>)	Skor (<i>Score</i>)	Bobot x Skor
Kekuatan			
1. Produksi bawang merah	0,12	4	0,48
2. Kondisi fisik dan mutu bawang merah	0,06	3	0,18
3. Pengalaman petani dalam usaha tani bawang merah	0,10	4	0,40
4. Luas lahan	0,06	3	0,18
5. Ketersediaan air	0,09	3	0,27
6. Ketersediaan benih	0,12	2	0,24
Subtotal Kekuatan			1,75
Kelemahan			
1. Keterbatasan modal usaha	0,10	2	0,20

Faktor Internal	Bobot (Weight)	Skor (Score)	Bobot x Skor
2. Belum ada penerapan paket teknologi	0,08	2	0,16
3. Kurang adanya inovasi baru	0,05	3	0,15
4. Mahalnya harga bahan baku	0,13	1	0,13
5. Jumlah penggunaan <i>input</i>	0,09	3	0,27
Subtotal Kelemahan			0,91
Total	1		2,66

Hasil perhitungan analisis faktor internal (IFE) didapatkan total skor 2,66. Di mana nilai ini berada di atas rata-rata 2,5 yang menunjukkan faktor internal cukup kuat dan memiliki kemampuan di atas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengantisipasi kelemahan dari internal tersebut (David, 2006).

3.6. Analisis Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)

Matriks *External Factor Evaluation* (EFE) digunakan untuk menganalisis dan mengetahui kemampuan perusahaan/ *stakeholder* dalam menghadapi lingkungan luar perusahaan.

Tabel 2. Matriks *External Factor Evaluation*

Faktor Eksternal	Bobot (Weight)	Skor (Score)	Bobot x Skor
Peluang			
1. Adanya dukungan dari Gapoktan	0,12	4	0,48
2. Adanya dukungan dari pemerintah	0,15	2	0,30
3. Permintaan bawang merah yang meningkat	0,08	3	0,24
4. Harga <i>input</i> rata-rata dan ketersediaan <i>input</i> .	0,08	2	0,16
5. Mampu memberikan kontribusi penting terhadap kesejahteraan petani	0,11	1	0,11
Subtotal Peluang			1,29
Ancaman			
1. Adanya serangan hama dan penyakit tanaman	0,15	4	0,60
2. Adanya posisi tawar-menawar	0,08	2	0,16
3. Persaingan dengan petani yang lain	0,13	3	0,39
4. Tingginya harga pupuk dan pestisida.	0,10	2	0,20
Subtotal Ancaman			1,35
Total	1		2,64

Hasil perhitungan analisis faktor eksternal (EFE) didapatkan total skor 2,64. Di mana nilai ini berada di atas rata-rata 2,5 yang menunjukkan faktor eksternal cukup kuat dan

memiliki kemampuan di atas rata-rata dalam memanfaatkan peluang dan mengantisipasi ancaman dari faktor eksternal tersebut (David, 2006).

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dalam pengembangan bawang merah didapat beberapa alternatif strategi yang bisa dipertimbangkan, antara lain:

1. Strategi *Strengths-Opportunities* (SO) ialah strategi dengan menggunakan kekuatan internal guna memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi dapat dirumuskan sebagai berikut:
 - a. Memanfaatkan dukungan Gapoktan agar para petani dapat memperoleh bantuan benih yang berkualitas.
 - b. Memanfaatkan dukungan pemerintah dalam menyalurkan modal untuk memperluas lahan usaha tani bawang merah.
 - c. Memanfaatkan harga *input* rata-rata dan ketersediaan *input* untuk meningkatkan jumlah produksi bawang merah.
 - d. Memanfaatkan akses di pasar dan permintaan bawang merah serta mendapatkan harga jual di tingkat petani untuk meningkatkan jumlah produksi bawang merah.
 - e. Memanfaatkan dukungan Gapoktan untuk menambah pengalaman petani dalam agribisnis usaha tani bawang merah.
2. Strategi *Strengths-Threats* (ST) adalah strategi dengan menggunakan kekuatan untuk mengurangi pengaruh dari ancaman eksternal. Alternatif strategi dapat dirumuskan sebagai berikut:
 - a. Perlu adanya antisipasi dari serangan hama/ penyakit dengan memanfaatkan keterampilan dari peran kelompok tani. (T1-S3)
 - b. Pengenalan teknologi budidaya bawang merah sehingga dapat mengurangi penggunaan pestisida.
 - c. Pengenalan teknologi budidaya bawang merah sehingga dapat mengurangi penggunaan pestisida.
 - d. Keterlibatan pemerintah dalam menyerap panen.
 - e. Meningkatkan pengalaman petani dalam usaha tani bawang merah untuk mempertahankan posisi tawar petani
3. Strategi *Weakness-Opportunities* (WO) bertujuan untuk memperbaiki suatu kelemahan yang ada di internal dengan memanfaatkan beberapa peluang yang ada di eksternal. Alternatif strategi dapat dirumuskan sebagai berikut:
 - a. Memanfaatkan dukungan dari pemerintah guna mendapatkan bantuan untuk modal para petani.
 - b. Memanfaatkan permintaan bawang merah untuk meningkatkan modal para petani.
 - c. Memanfaatkan dukungan dari Gapoktan dan pemerintah untuk memotivasi petani dalam memperoleh inovasi yang baru dalam berusaha tani bawang merah mentah dengan mengadakan semacam pelatihan maupun pertemuan/ *sharing*.
 - d. Perlu peran pemerintah untuk pengadaan subsidi harga bahan baku yang mahal.
 - e. Memanfaatkan harga *input* rata-rata agar petani lebih efektif dalam penggunaan jumlah *input*.
4. Strategi *Weakness-Threats* (WT) adalah taktik difensif yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi dapat dirumuskan sebagai berikut:
 - a. Pengoptimalan inovasi baru dengan menyediakan varietas benih unggul yang tahan terhadap hama dan penyakit serta perawatan tanaman yang lebih diutamakan.

- b. Mengoptimalkan penguasaan petani terhadap budidaya untuk mempertahankan posisi tawar.
- c. Mempertahankan produktivitas bawang merah

3.7. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Bawang Goreng

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dalam pengembangan bawang merah didapat beberapa alternatif strategi yang bisa dipertimbangkan, antara lain:

1. Strategi *Strengths-Opportunities* (SO) adalah strategi dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi dapat dipertimbangkan sebagai berikut:
 - a. Memaksimalkan pemanfaatan bahan baku yang cukup memadai untuk memanfaatkan peluang.
 - b. Meningkatkan kualitas tenaga kerja melalui pelatihan usaha sehingga mendorong masyarakat dalam menciptakan lapangan kerja.
 - c. Memanfaatkan dukungan pemerintah guna perkembangan usaha ke depannya.
 - d. Memaksimalkan hubungan kerjasama guna perkembangan usaha.
2. Strategi *Strengths-Threats* (ST) adalah strategi dengan menggunakan kekuatan untuk mengurangi pengaruh dari ancaman eksternal. Alternatif strategi dapat dipertimbangkan sebagai berikut:
 - a. Mempertahankan harga guna menghadapi pesaing yang ada.
3. Strategi *Weakness-Opportunities* (WO) ialah bertujuan untuk memperbaiki kelemahan yang ada di internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi dapat dipertimbangkan sebagai berikut:
 - a. Meningkatkan promosi melalui berbagai media guna bersaing agar memperoleh pasar.
4. Strategi *Weakness-Threats* (WT) adalah taktik difensif yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan antara lain:
 - a. Memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat melalui pameran-pameran sebagai media promosi

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis kegiatan rantai pasok bawang merah dijelaskan dalam segi keragaan usaha tani bawang merah yaitu dari pola tanam, penggunaan *input*, kegiatan budidaya serta *output* yang dihasilkan pada usaha tani bawang merah. Selanjutnya dengan menggunakan kerangka *Food Supply Chain Networks* dari Lambert dan Cooper (2000) yang dimodifikasi oleh Vorst (2006), terdiri dari sasaran rantai pasok yaitu: sasaran pasar dan sasaran pengembangan, struktur rantai pasok terdiri dari: rantai petani bawang merah, pedagang pengumpul, rantai pedagang besar lokal dan nonlokal, rantai industri pengolahan bagi produksi bawang goreng, rantai pedagang pengecer dan rantai konsumen. Aliran rantai pasok usaha tani bawang merah mentah dan usaha produk bawang goreng yaitu aliran barang atau produk, aliran uang, aliran informasi serta aliran aktivitas yang ada pada usaha bawang goreng. Manajemen rantai pasok usaha tani bawang merah mentah dan usaha produk bawang goreng terdiri dari pemilihan mitra kerjasama, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, serta dukungan

pemerintah. Jenis sumber daya rantai pasok yang dimiliki seperti sumber daya fisik, sumber daya teknologi, sumber daya manusia dan sumber modal. Yang terakhir dari proses bisnis rantai pasok adalah hubungan proses bisnis rantai pasok antara *stakeholder*, aktor rantai pendukung, aspek resiko dan proses membangun kepercayaan kepada konsumen dan pihak mitra.

2. Jumlah total biaya produksi sebesar Rp. 2.605.000/bulan dengan biaya variabel yang dikeluarkan usaha industri bawang goreng sebesar Rp. 1.630.000/bulan dan total biaya tetap sebesar Rp. 975.000/bulan. Jumlah pendapatan yang diperoleh oleh pemilik UD. Rizki Amalia dengan penerimaan sebesar Rp. 3.750.000 dikurangi dengan total biaya tetap sebesar Rp. 2.605.000 diperoleh jumlah pendapatan pada bulan Oktober tahun 2020 sebesar Rp. 1.145.000.
3. Strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha tani bawang merah yang efisien adalah strategi *Strength - Opportunities* yaitu memanfaatkan dukungan gapoktan agar petani memperoleh bantuan benih berkualitas, menggunakan keuntungan dari dukungan pemerintah dalam menyalurkan modal usaha untuk memperluas lahan petani bawang merah mentah, serta memanfaatkan harga *input* rata-rata di pasar dan menjaga ketersediaan *input* untuk meningkatkan jumlah produksi bawang merah, serta menjaga harga jual di tingkat petani dalam meningkatkan jumlah produksi bawang merah dan memanfaatkan dukungan gapoktan untuk menambah pengalaman petani dalam agribisnis usaha tani bawang merah.
4. Strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha bawang goreng UD. Rizki Amalia yang efisien adalah strategi *weaknesses-threats* (WT) yaitu memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat melalui pameran-pameran sebagai media promosi dan menggunakan sosial media seperti facebook, instagram dll.

Adapun saran yang dapat diberikan dari penelitian ini yaitu bagi usaha petani bawang merah dapat menggunakan strategi alternatif sebagai referensi pengembangan usaha tani bawang merah mentah di desa Buntu Sarong. Bagi pemilik usaha bawang goreng UD. Rizki Amalia dapat menggunakan pula strategi yang telah dibuat oleh penulis untuk mengembangkan usaha bawang goreng dan dapat mengembangkan inovasi jenis kemasan bawang goreng untuk lebih menarik perhatian konsumen kepada produk bawang goreng. Dan diharapkan kepada pemerintah setempat dapat memberikan dukungan maupun bantuan kepada para usaha tani bawang merah mentah maupun para usaha produk bawang goreng agar dapat meningkatkan perekonomian para petani dan pemilik usaha setempat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anatan, L., dan Ellitan, L. (2008). *In Supply Chain Management Teori dan Aplikasi*. Bandung: CV, Alfabeta.
- Arif, Furchan. (1992). *Pengantar Metode Penelitian Kualitatif*. Surabaya.
- Nugraha, Dedi Nurjaman, and Sri Ayu Andayani. (2016) "Analisis Kolaborasi Pada Rantai Pasok Bawang Merah." *Agrivet: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian dan Peternakan (Journal of Agricultural Sciences and Veteriner)* 4.2.
- Rauf, Abd. (2017) "Analisis Pendapatan dan Karakteristik Usaha Bawang Goreng pada UMKM Amalia di Desa Bolupountu Jaya Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi." *Agrotekbis* 2.6
- Yolandika, Clara, Rita Nurmalina, and Suharno Suharno. (2016) "Rantai Pasok Brokoli di Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat dengan Pendekatan *Food Supply Chain Networks*." *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan* 16.3.