

## ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) BUAH JERUK DI DESA PONCOKUSUMO, KABUPATEN MALANG

Sultan Aldavi, Rahayu Relawati\*, Fithri Mufriantje

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian-Peternakan,  
Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia  
Jl. Raya Tlogomas 246, Kota Malang, Jawa Timur 65144

\*Corresponding author: rahayurelawati@umm.ac.id

**Abstract:** *Citrus fruit commodities have a problem of unstructure SCM and few partnerships in the SCM process. This study aimed to analyze the Supply Chain Management (SCM) channel, the flow of SCM, and efficiency of SCM in citrus fruits. The research was conducted in Poncokusumo Village, Malang Regency. Data was collected through interviews with respondent farmers and traders of citrus fruit. Measurement of data using a Likert Scale with a range from 1 to 5. The descriptive analysis method is used to describe the SCM phenomenon of citrus fruits, including information flow, commodity flow, and financial flow. The results showed 2 channel citrus fruits ended up in small traders. The flow analysis of SCM shows that the financial flow from middleman to small traders is less smooth than the flow of commodities from small traders to large traders. The efficiency index analysis and farmer share analysis results indicated that the second channel is efficient. It is recommended that middlemen apply a pre-order system so that packaging costs and distribution costs didn't increase and wholesalers should communicate intensely with farmers so the sales information can be delivered directly to wholesalers.*

**Keywords:** *commodity flow; finance flow; information flow; marketing channel*

**Abstrak:** Komoditas buah jeruk Desa Poncokusumo memiliki permasalahan *Supply Chain Management (SCM)* tidak terstruktur dan jarang ada kemitraan pada proses SCM. Tujuan penelitian adalah menganalisis saluran SCM, kelancaran SCM, dan efisiensi SCM buah jeruk. Penelitian dilakukan di Desa Poncokusumo Kabupaten Malang. Pengumpulan data menggunakan wawancara pada responden petani dan pedagang jeruk. Pengukuran data menggunakan Skala *Likert* rentang 1 sampai 5. Metode analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan fenomena SCM buah jeruk, meliputi aliran informasi, aliran komoditas, dan aliran finansial. Hasil penelitian menunjukkan terdapat dua saluran buah jeruk yaitu 1. Petani – tengkulak – pedagang kecil dan 2. petani - pedagang besar – pedagang kecil. Kelancaran SCM menunjukkan aliran finansial dari pedagang kecil ke tengkulak kurang lancar dibandingkan aliran komoditas dari pedagang kecil ke pedagang besar. Hasil indeks efisiensi dan *farmer share* menyatakan saluran dua efisien. Saran tengkulak memberlakukan sistem *pre-order* agar biaya pengemasan dan biaya distribusi tidak naik dan pedagang besar sebaiknya berkomunikasi intens dengan petani agar informasi penjualan tersampaikan secara langsung kepada pedagang besar.

**Kata kunci:** aliran finansial; aliran informasi; aliran komoditas; saluran pemasaran

### PENDAHULUAN

Desa Poncokusumo merupakan desa dengan penghasil buah jeruk tertinggi nomor 2 di

Kabupaten Malang dengan hasil panen 340.000 Kw (Dinas Komunikasi Dan Informatika Kabupaten Malang [DISKOMINFO], 2020). Tingginya budidaya buah jeruk sebagai adaptasi

terhadap perubahan iklim membuat petani harus mencari agen distribusi, peminat buah jeruk skala lokal serta mitra kerja sama yang berkaitan dengan produksi produk turunan buah jeruk, sehingga banyak pihak mengalami permasalahan belum terstrukturnya *Supply Chain Management (SCM)*, namun terdapat potensi SCM buah jeruk di luar Kota Malang sangat tinggi.

*Supply Chain Management* bersumber dari teori manajemen operasi yang menjelaskan manajemen operasi menjalankan fungsi serta mengelola produksi, finansial dan pemasaran secara bersamaan. Teori *Supply Chain Management* adalah integrasi aktifitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan barang setengah jadi dan produk akhir serta distribusi kepada pelanggan (Jakfar et al., 2015). Teori pemasaran yang digagas oleh Hair dan Mc. Daniel adalah pelaksanaan konsepsi, penetapan harga dan distribusi gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi kebutuhan konsumen (Widodo, 2018). Teori pemasaran yang digagas Kotler menyatakan pemasaran adalah aktifitas sosial dan sebuah proses yang dijalankan oleh individu maupun berkelompok dengan tujuan menukarkan barang atau jasa dengan besaran nominal tertentu kepada pihak lain (Luh Nilayani et al., 2021). Teori tersebut merupakan acuan utama dalam melaksanakan SCM maka dari itu diperlukan penelusuran sitasi penelitian terdahulu.

Penelitian pengukuran efisiensi dengan menghitung *farmer share* terhadap suatu saluran telah diterapkan pada komoditas lain. Yanita & Wahyuni (2021) menganalisis efisiensi sebuah komoditas di Desa Tangkit Baru, dengan temuan bahwa saluran pemasaran 5 efisien karena nilai *farmer share* berjumlah 100% dengan sistem pembayaran tunai.

Penelitian pengukuran kelancaran SCM dengan Skala *Likert* telah diterapkan pada komoditas lain. Nugroho et al. (2018) menganalisis kelancaran komoditas lain di Kabupaten Kulon Progo dengan temuan bahwa indikator aliran produk, finansial dan informasi berkategori lancar dan sangat lancar dengan ditunjang dekatnya lokasi pasar lelang.

Penelitian terdahulu menjelaskan *Supply Chain Management* secara kuantitatif yang

didasarkan pada data biaya distribusi dan margin distribusi dan penelitian ini difokuskan pada analisis fenomena *Supply Chain Management* secara kualitatif dengan sudut pandang penilaian dari setiap pelaku rantai pasok buah jeruk dan menghitung tingkat efisiensi pada setiap alur *Supply Chain Management* menggunakan formula indek efisiensi dan *farmer share*. Penelitian bertujuan untuk: (1) mengetahui saluran *Supply Chain Management* buah jeruk Desa Poncokusumo dari petani hingga menuju pedagang kecil, (2) mengukur kelancaran *Supply Chain Management* Buah jeruk Desa Poncokusumo dari petani hingga pedagang kecil, dan (3) menganalisis efisiensi *Supply Chain Management* buah jeruk Desa Poncokusumo.

## METODE PENELITIAN

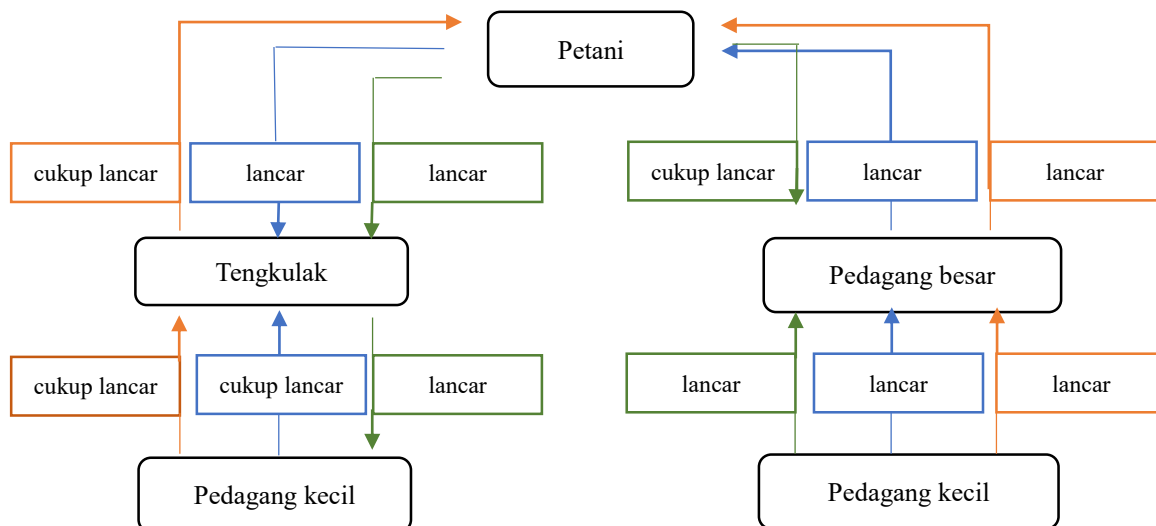
Sampel penelitian diambil menggunakan metode *snowball sampling* yaitu pengambilan data yang didapat melalui jaringan sosial orang yang dikenal oleh responden pertama (Baroroh & Fauziyah, 2021). Metode pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif diukur melalui Skala *Likert* dengan 5 nilai indikator diantaranya: 1 (tidak lancar) dengan nilai 0,5 – 1,4 ; 2 (kurang lancar) dengan nilai 1,5- 2,4; 3 (lancar) dengan nilai 2,5- 3,4; 4 (cukup lancar) dengan nilai 3,5 – 4,4 dan 5 (sangat lancar) dengan nilai 4,5-5,0 dan wawancara untuk menilai kelancaran SCM dan mengetahui saluran SCM (Nugroho et al., 2018).

Data kuantitatif digunakan untuk menganalisis tingkat efisiensi setiap alur *Supply Chain Management* dengan pengumpulan dari hasil wawancara biaya distribusi dan dianalisis menggunakan formula indeks efisiensi dan *farmer share* (Baroh et al., 2021).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Saluran *Supply Chain Management* Buah Jeruk di Desa Poncokusumo

Hasil wawancara terhadap keseluruhan responden memberikan 2 model saluran *Supply Chain Management* Desa Poncokusumo yang berhilir kepada pedagang kecil berikut alurnya



Gambar 1. Bagan saluran SCM buah jeruk di Desa Poncokusumo

Keterangan

- : Aliran Komoditas
- : Aliran Informasi
- : Aliran Finansial

Saluran SCM buah jeruk Desa Poncokusumo pada alur 1 Petani, Tengkulak, dan Pedagang kecil. Petani pada alur ini bermitra dengan tengkulak dikarenakan kedekatan lokasi gudang tengkulak dengan lahan budidaya petani rata-rata tengkulak membeli hasil panen petani buah jeruk antara 150-300 kg pada yang kemudian didistribusikan kepada agen penjual lainnya.

Hasil wawancara menjelaskan bahwa keberadaan tengkulak pada alur 1 memiliki peran sebagai *distributor* karena mayoritas petani buah jeruk Desa Poncokusumo sudah berfokus kepada kegiatan budidaya buah jeruk sehingga sangat jarang petani menjual hasil panen secara langsung kepada agen penjual lainnya, meskipun demikian keberadaan tengkulak juga memengaruhi harga jual buah jeruk karena pada alur 1 tengkulak memiliki dominasi seperti mampu menawar harga penjualan buah jeruk serta penetapan tempo pembayaran lunas hingga sore hari.

Varian buah jeruk yang sering dipilih tengkulak adalah jeruk siam, jeruk santang dan jeruk kintamani. Jeruk siam dipilih oleh tengkulak karena memiliki banyak peminat lokal seperti di Kecamatan Tumpang dan Kecamatan Wajak, jeruk santang dipilih oleh tengkulak karena minat dari tingginya permintaan dari pihak toko swalayan karena

warna oranye cerah dapat menarik minat konsumen kelas menengah dalam membeli buah jeruk dan menjadi pilihan alternatif selain buah jeruk mandarin, kemudian jeruk kintamani memiliki peminat yang cukup tinggi di Kota Kediri selain itu jeruk kintamani dapat menjadi preferensi alternatif selain jeruk santang karena secara morfologi kedua buah jeruk tersebut terlihat mirip.

Tengkulak yang telah mendapatkan buah jeruk kemudian menginformasikan harga dan ketersediaan buah jeruk kepada pedagang kecil melalui telepon seluler dan tengkulak hanya melayani pembelian secara grosir tanpa sistem kontrak atau bermitra hal tersebut dilakukan agar tengkulak cepat balik modal serta pemasukan hasil penjualan dari pedagang kecil mampu dialokasikan sebagai biaya distribusi buah jeruk di luar Kota Malang.

Hasil wawancara kepada pedagang kecil menjelaskan bahwa pedagang kecil rata-rata membeli buah jeruk 50-110 kg dengan total harga beli hingga Rp1.750.000. Sistem penjualan buah jeruk dilakukan dengan mengecer hal tersebut dilakukan karena keterbatasan pedagang kecil dalam menggali dan memperkirakan jumlah konsumen, adapun sebagian pedagang kecil menerima pembelian grosir bila sudah melakukan perjanjian dengan konsumen dengan mengemukakan jumlah

volume pembelian dan waktu pengambilan buah jeruk di toko.

Varian buah jeruk yang dijual oleh pedagang kecil adalah jeruk siam tersebut dipilih pedagang kecil karena harganya yang murah dan mudah didapat oleh pedagang kecil selain itu informasi permintaan konsumen terhadap buah jeruk siam di Kecamatan Tumpang juga tinggi sehingga mayoritas pedagang kecil lebih memilih jeruk siam. Penjualan buah jeruk oleh pedagang kecil juga ditentukan oleh waktu hari besar karena permintaan buah jeruk semakin meningkat pada hari besar dan digunakan untuk menjamu tamu dan sebagian kecil konsumen membeli buah jeruk dan menjualnya kembali sebagai parcel.

*Supply Chain Management* buah jeruk Desa Poncokusumo pada saluran 2 yang dilakukan oleh petani, pedagang besar, dan pedagang kecil. Petani pada saluran ini memiliki dominasi nilai tawar sehingga harga buah jeruk memang ditentukan sesuai dengan perhitungan petani dan minoritas petani juga melakukan proses distribusi buah jeruk kepada pedagang besar tentu dengan biaya distribusi pertimbangan melakukan kegiatan distribusi oleh petani didasarkan pada jumlah volume pemesanan buah jeruk oleh pedagang besar yang banyak karena dapat memberikan keuntungan yang tinggi serta menghabiskan ketersediaan buah jeruk petani yang memiliki gudang di rumahnya agar tidak cepat busuk.

Hasil wawancara menjelaskan bahwa pedagang besar membeli hasil buah jeruk dari petani berkisar pada berat 130 kg hingga 200 kg, varian buah jeruk yang dibeli oleh pedagang besar dari petani adalah jeruk santang dan jeruk siam, jeruk santang dipilih karena memiliki kulit buah yang tebal sehingga dalam hal penyimpanan buah santang lebih tahan lama sedang pemilihan buah jeruk siam karena banyaknya kandungan air buah jeruk tersebut dan rasanya yang masam sehingga banyak pemilik restoran menggunakan jeruk siam sebagai minuman jus dan pedagang kecil.

Pedagang besar tidak memiliki peran sebagai distributor dan pedagang besar lebih memilih menyewa jasa transportasi mobil *pickup* atas dasar pertimbangan memangkas biaya perawatan. Proses distribusi yang

dilakukan oleh pedagang besar cenderung lebih berfokus di Kecamatan Lowokwaru, Jalan Cempaka putih hingga Pasar Gadang, pengiriman buah jeruk kepada pemilik restoran dan pedagang kecil sering dilakukan ketika permintaan buah jeruk mencapai 180 kg dengan pertimbangan kembalinya modal pengiriman buah jeruk namun bila tidak mencapai titik berat tersebut pengiriman buah jeruk akan diikutkan dengan komoditas lainnya namun kelemahan dari cara tersebut adalah jarak pengiriman yang sedikit lebih jauh dan tidak efisien hasilnya biaya bahan bakar meningkat.

Pedagang kecil membeli buah jeruk antar 60 kg hingga 120 kg pedagang kecil membeli buah jeruk dalam jumlah besar dengan total harga Rp1.500.000, penginformasian harga buah jeruk dan ketersediaan didapat melalui pihak pedagang besar secara langsung melalui aplikasi *whatsapp* dan distribusi buah jeruk dilakukan oleh pedagang kecil sendiri dengan alat transportasi berupa motor.

Varian buah jeruk yang dijual oleh pedagang kecil adalah jeruk santang dan kintamani, kedua jeruk tersebut karena jeruk santang diminati oleh konsumen rumah tangga baik sebagai konsumsi sehari-hari sedang jeruk kintamani diminati para penjual jus karena kandungan air buah jeruk kintamani yang banyak. Sebagian pedagang kecil juga menjual 3 varian jeruk yaitu jeruk siam hal tersebut dilakukan sebagai pengganti jika ketersediaan buah jeruk kintamani tidak mencukupi permintaan konsumen kondisi tersebut sering terjadi pada saat musim kemarau.

### **Kelancaran *Supply Chain Management* Buah Jeruk di Desa Poncokusumo**

Kelancaran SCM buah jeruk di Desa Poncokusumo melibatkan 15 petani, 5 tengkulak, 5 pedagang besar dan 8 pedagang kecil. Pihak yang terlibat merupakan lembaga dengan salah satu peran produsen, distribusi dan pemasaran dalam proses SCM buah jeruk di Desa Poncokusumo. Terlibatnya sebuah lembaga tertentu dengan peran tertentu dapat dijadikan indikator dalam menilai kelancaran SCM (Yulian et al., 2019) buah jeruk secara objektif di Desa Poncokusumo, berikut hasil analisis Skala *Likert* pada Tabel 1:

Tabel 1 Hasil rata-rata alur komoditas, informasi dan produksi

Keterangan	Rata-rata Petani	Rata-rata Pedagang Besar	Rata-rata tengkulak	Rata-rata pedagang kecil
Rata-rata Komoditas	3,7 (Lancar)	3,4 (Kurang lancar)	3,7 (Lancar)	3,7 (Lancar)
Rata-rata Informasi	3,7 (Lancar)	3,6 (Lancar)	3,7 (Lancar)	3,3 (Kurang lancar)
Rata-rata Finansial	3,4 (Kurang lancar)	3,0 (Kurang lancar)	3,4 (Kurang lancar)	3,4 (Kurang lancar)

Sumber: Analisis Data Primer, 2022

Tabel 1 menunjukkan bahwa aliran komoditas pada saluran 1 buah jeruk antara petani dengan tengkulak dinilai lancar. Hal tersebut dikarenakan petani mampu berfokus pada kegiatan *on-farm* dengan baik sehingga permintaan buah jeruk dari tengkulak terpenuhi. Aliran informasi dinilai lancar karena relasi antara petani dengan tengkulak juga sangat dekat sehingga memberikan efisiensi informasi bagi tengkulak karena informasi penjualan lebih cepat didapat dari petani, temuan tersebut sejalan dengan Chukwuma O et al. (2018) mengatakan fungsi *Supply Chain Management* adalah memperkuat ikatan kolaborasi antara produsen dengan pihak penyedia bahan mentah agar tercapai sinergitas yang berkelanjutan, temuan tersebut berbeda dengan Kartika et al., (2019) mengatakan bahwa meskipun jumlah relasi luas yang menentukan kelancaran sebuah *Supply Chain Management* adalah jumlah lokasi transaksi dan jual beli sebuah komoditas.

Tabel 1 menunjukkan bahwa aliran finansial pada saluran 1 antara petani dengan tengkulak dinilai cukup lancar hal tersebut terjadi karena posisi tawar tengkulak lebih tinggi sehingga buah jeruk awalnya bertarif Rp11.000/kg bisa menjadi antara Rp10.000/kg hingga Rp9.000/kg. Melalui hasil wawancara terhadap tengkulak penawaran harga bisa terjadi ditentukan peminat yang ada di pasar. Hasil temuan lapang tersebut berbeda dengan temuan Hidayat et al. (2017) bahwa manajemen dan rantai pasok tidak berjalan baik akibat dari kesepakatan yang tidak tertulis yang berdampak sulitnya balik modal lembaga koperasi dan pedagang.

Petani memiliki masalah finansial sehingga biaya perawatan dipotong dari Rp50.000/pohon menjadi Rp40.000/pohon dan petani berfokus kegiatan *on-farm*. Temuan ini sejalan dengan Saptana et al. (2019) bahwa berfokus terhadap peran rantai pasok yang

ditekuni dapat memberikan stabilitas kegiatan rantai pasok. Temuan tersebut berbeda dengan pemaparan Nurhuda et al. (2017) menjelaskan bahwa tidak lancarnya alur finansial dan tidak adanya aktivitas pengolahan komoditas kentang menjadi produk olahan dapat menyebabkan labilitas nilai tawar komoditas kentang.

Tengkulak mengalami permasalahan finansial karena terdapat pesanan secara insidental dari luar Kota Malang menyebabkan bertambahnya biaya distribusi dan pengemasan, temuan ini berbeda dari pemaparan Millaty & Salehawati, (2019) bahwa berkembangnya telekomunikasi mampu mempermudah distribusi jamur kuping hingga 70%.

Tabel 1 menunjukkan bahwa aliran komoditas pada saluran 1 antara tengkulak dengan pedagang kecil dinilai lancar. Hal tersebut dikarenakan pedagang kecil mendapat harga buah jeruk lebih murah yaitu Rp14.000/kg dan buah jeruk selalu tersedia dari tengkulak selain itu pedagang kecil bisa memilih opsi distribusi buah jeruk antara diantar atau diambil. Hasil temuan ini sejalan dengan Risheed Al-Ghdabi et al. (2019) bahwa bila salah satu indikasi dinilai efisien dari proses produksi, distribusi dan penjualan, harga penjualan dapat ditekan namun hal tersebut berbeda dari hasil temuan Kambey et al. (2016) menjelaskan bahwa yang dapat menekan harga penjualan suatu komoditas menjadi murah bukan hanya dari segi manajemen, melainkan dari ketersediaan sumber daya alam, semakin sedikit ketersediannya semakin naik harga sebuah komoditas.

Tabel 1 menunjukkan bahwa aliran finansial pada saluran 1 antara tengkulak dengan pedagang kecil dinilai cukup lancar, hal tersebut dipengaruhi oleh minat konsumen dalam membeli buah jeruk. Hasil wawancara pedagang kecil pada saluran 1 menyebutkan minat utama konsumen dalam membeli buah sehari-hari

adalah buah bengkuang dan buah naga, dampaknya pedagang kecil sangat membatasi pembelian buah jeruk dari tengkulak, selain itu pedagang kecil juga kesulitan untuk mendapatkan buah jeruk langsung dari petani kesulitan dapat terjadi karena terdapat bias informasi antara tengkulak dengan pedagang kecil

Tabel 1 di atas menjelaskan bahwa alur komoditas pada saluran 2 antara petani dengan pedagang besar dinilai cukup lancar. Hal tersebut karena pedagang besar tidak memiliki kedekatan relasi dengan petani dikarenakan lokasi budidaya petani dan lokasi pasar pedagang besar yang jauh berdampak pada buah jeruk untuk pedagang besar kurang terpenuhi, hal tersebut didukung dengan temuan Arsiani et al. (2020) menjelaskan bahwa faktor kedekatan lokasi kebun pisang dengan pasar memberikan efisiensi biaya dan ketersediaan buah pisang. Hasil temuan lapang tersebut sejalan dengan temuan Jorge-Vázquez et al. (2021) menjelaskan meskipun pada saat ini telah memasuki era digital namun hal tersebut tidak mengubah persaingan, produktivitas dan efisiensi di daerah pedesaan yang berfokus kepada kegiatan jual beli dan ketersediaan stok komoditas.

#### Analisis Efisiensi Supply Chain Management Buah Jeruk di Desa Poncokusumo

SCM dinilai berhasil bila mencapai titik efisiensi tertentu pada setiap pihak yang terlibat, melalui penelusuran biaya distribusi efisiensi SCM dapat diketahui nilai efisiensinya. Setiap saluran distribusi buah jeruk memiliki jumlah permintaan komoditas buah jeruk yang berbeda menjadikan setiap lembaga yang terkait memiliki cara mengefisienkan jenis biaya tertentu. Tabel 2 menjelaskan hasil penelusuran harga biaya distribusi buah jeruk.

Tabel 2 menyajikan data pengeluaran distribusi setiap saluran, pada saluran 1 pembayaran hasil panen buah jeruk yang terjadi di Desa Poncokusumo dilakukan secara kontan bila tengkulak tidak beroperasi di Desa Poncokusumo dan tunda bayar bila tengkulak berlokasi dekat dengan rumah petani dengan tempo pembayaran hingga sore hari setelah pembelian. Sistem kontan diterapkan agar petani dapat balik modal, hal tersebut berbeda dengan temuan Sengkey et al. (2020) mengatakan bahwa nelayan mendapat keuntungan setelah 6

hari penjualan ikan hasil tangkapan. Temuan tersebut sejalan dengan Sucipta et al. (2016) menjelaskan bahwa terjadi kestabilan performa rantai pasok karena proses pembayaran antara petani dengan *middleman* terjadi secara langsung dan tidak menggunakan sistem perjanjian.

Tabel 2 Penelusuran biaya distribusi buah jeruk desa poncokusumo

No. Lembaga	Saluran 1 Harga (Rp/kg)	Saluran 2 Harga (Rp/kg)
<b>1 Petani</b>		
Harga Jual	10.000	11.000
<b>2 Tengkulak</b>		
Harga Beli	10.000	
Biaya Transportasi	150	
Biaya Bongkar Muat	800	
Biaya Sortasi	500	
Biaya pengemasan	4.000	
Harga Jual	12.000	
Keuntungan	2.000	
<b>3 Pedagang Besar</b>		
Harga Beli	-	12.000
Biaya Transportasi	-	100
Biaya Bongkar Muat	-	100
Biaya Sortasi	-	750
Biaya pengemasan	-	1000
Harga Jual	-	13.000
Keuntungan	-	1.000
<b>4 Pedagang Kecil</b>		
Harga Beli	12.000	13.000
Biaya Transportasi	100	150
Biaya Bongkar Muat	-	
Biaya pengemasan	500	500
Harga Jual	14.000	15.000
Keuntungan	2.000	3.000
<b>MP= Pr-PF</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>

Sumber: Analisis Data Primer, 2022

Hasil perhitungan *farmer share* pada saluran 1 petani memiliki nilai *farmer share* 71% dan petani pada saluran 2 memiliki nilai *farmer share* 73%, hal tersebut terjadi karena kedekatan petani dengan tengkulak menyebabkan nilai tawar buah jeruk turun, temuan tersebut berbeda dari Rani et al. (2019). mengatakan bahwa kerja sama jangka panjang merupakan kunci untuk meningkatkan posisi tawar dan nilai produk.

Pada Tabel 2, saluran 1 tengkulak menjual buah jeruk kepada pedagang kecil dan swalayan lokal, kenaikan jumlah biaya terjadi karena tengkulak mendapat pesanan dari luar Kota

Malang sehingga pengiriman buah jeruk menggunakan peti agar buah jeruk tidak rusak dengan estimasi harga Rp4.000/kg, berbeda dengan penjelasan Lestari et al. (2018) bahwa perencanaan produksi harus mempertimbangkan frekuensi daya beli oleh konsumen.

Pada Tabel 2 saluran 1 pedagang kecil membeli buah jeruk secara grosir dari tengkulak 60 kg - 120 kg tergantung daya beli konsumen, dalam proses distribusinya pedagang kecil menggunakan motor dan dikemas dengan karung goni, dan penggunaan BBM sekitar Rp10.000 untuk melakukan proses distribusi. Sejalan dengan Prasetya et al. (2019) bahwa pengadaan barang untuk memenuhi kebutuhan konsumen sebaiknya dikoordinasikan dengan pihak yang bersangkutan untuk menghindari resiko yang terjadi.

Pada saluran 2 pedagang besar mendapatkan untung dengan penjualan eceran dan grosir, proses distribusinya pedagang besar menggunakan mobil *pickup* yang disewa perhari dengan biaya Rp100.000, buah jeruk dikemas dengan karung goni dan keranjang bambu yang telah disediakan oleh pedagang besar, temuan tersebut sejalan temuan Relawati et al. (2020) hasil penggunaan fasilitas yang dimiliki sendiri memberikan efektifitas dan peningkatan penjualan, berbeda dengan temuan dengan Chang et al. (2021) bahwa pengadaan fasilitas rantai pasok akan membuat SCM lebih stabil bila organisasi memiliki kontrol pengawasan terhadap fasilitas tersebut.

Tabel 3 Indeks efisiensi *Supply Chain Management* buah jeruk

Keterangan	Saluran Pemasaran	
	Saluran 1	Saluran 2
Harga Jual Konsumen	14.000	15.000
Total Biaya Pemasaran	6.050	2.600
Indeks Efisiensi Saluran	1,3	4,7

Sumber: Analisis Data primer, 2022

Hasil yang disajikan pada Tabel 3 menyatakan nilai indeks efisiensi buah jeruk pada saluran 1 sebesar 1,3 dan saluran 2 sebesar 4,7. Efisiensi tersebut karena alur distribusi 2 lebih bersifat lokal sehingga berfokus kepada segmen pasar terdekat, temuan ini berbeda dari Yuristia & Husnarti (2019) bahwa peran ganda pada kegiatan rantai pasok memberikan efisiensi biaya.

Saluran 1 kurang efisien dikarenakan terdapat kenaikan biaya pengemasan dan biaya transport untuk pendistribusian buah jeruk menuju daerah luar Kota Malang, temuan tersebut berbeda dari penjelasan Ha Nguyen, (2017) bahwa setidaknya dalam proses distribusi dilakukan desain ulang model distribusi agar proses distribusi menjadi lebih murah, lebih cepat, lebih adaptif dan menguntungkan.

## KESIMPULAN

Semua kategori responden yang terlibat dalam *Supply Chain Management* buah jeruk Desa Poncokusumo menilai aliran finansial kurang lancar dibanding aliran komoditas dan aliran informasi.

Hasil penelusuran melalui wawancara dan angket ditemukan terdapat dua saluran yang berhilir menuju pedagang kecil 1.) petani-tengkulak-pedagang kecil dan 2.) petani-pedagang besar-pedagang kecil. Efisiensi *Supply Chain Management* saluran 2 lebih efisien dibanding saluran 1.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis sampaikan ucapan terimakasih kepada Bapak Gatot selaku sekretaris Desa Poncokusumo yang telah menjadi informan karena telah menyampaikan informasi terkait perizinan penelitian, daftar petani dan berbagai informasi penting yang berguna dalam penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arsiani, N. M. P., Budiusera, I. made, & Jandira, C. (2020). Analisis Saluran Pemasaran Pisang di Tampaksiring, Gianyar. *AGRIMETA*, 10(20), 1–6.
- Baroh, I., Selby Hamzah, Moh., & Harpowo, H. (2021). Analisis Pemasaran Biji Kopi Robusta di Desa Jambuwer Kecamatan Kromengan Kabupaten Malang. *Agriecobis: Journal of Agricultural Socioeconomics and Business*, 4(1), 65–74.  
<https://doi.org/10.22219/agriecobis.v4i1.15824>

- Baroroh, S., & Fauziyah, E. (2021). Manajemen Risiko Usahatani Jeruk Nipis di Desa Kebonagung Kecamatan Ujungpangkah Kabupaten Gresik. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 5(2), 494–509. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2021.005.02.18>
- Chang, Y., Wei, M., & Luh, Y.-H. (2021). Choice of Modern Food Distribution Channels and Its Welfare Effects: Empirical Evidence from Taiwan. *Agriculture*, 11(6), 499. <https://doi.org/10.3390/agriculture11060499>
- Chukwuma O, U., Nice N, I., I, O. P., & Chukwuchebe U, O. (2018). Critical Perspective on Agribusiness Supply Chain Management (ASCM) in Developing Nations: What are the Policy and Institutional Lessons for Developing Economies? *American International Journal of Agricultural Studies*, 1(1), 26–37. <https://doi.org/10.46545/aijas.v1i1.15>
- Dinas komunikasi dan informatika Kabupaten Malang. (2020). *Kabupaten Malang Satu Data Edisi 2020* (2020th ed.). Pemerintah Kabupaten Malang. [malangkab.go.id](http://malangkab.go.id)
- Ha Nguyen, T. T. (2017). Wal-Mart's successfully integrated supply chain and the necessity of establishing the Triple-A supply chain in the 21st century. *Journal of Economics and Management*, 29(3), 102–117. <https://doi.org/10.22367/jem.2017.29.06>
- Hidayat, A., Andayani, S. A., & Sulaksana, J. (2017). Analisis rantai pasok jagung (Studi kasus pada rantai pasok jagung hibrida ( *Zea mays* ) di Kelurahan Cicurug Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka). *Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan*, 5(1), 1–14. <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/AG/article/view/600>
- Jakfar, F., Nurcholis, N., & Romano, R. (2015). Pengelolaan Rantai Pasok dan Daya Saing Kelapa Sawit di Aceh. *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 1(2), 108–113. <https://doi.org/10.18196/agr.1214>
- Jorge-Vázquez, J., Chivite-Cebolla, M. P., & Salinas-Ramos, F. (2021). The Digitalization of the European Agri-Food Cooperative Sector. Determining Factors to Embrace Information and Communication Technologies. *Agriculture*, 11(6), 514. <https://doi.org/10.3390/agriculture11060514>
- Kambey, S., Kawet, L., & Sumarauw, J. (2016). Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Kubis Di Kelurahan Rurukan Kota Tomohon. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(5), 303–408. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/embra/article/view/14116>
- Kartika, Y., Pranoto, Y. S., & Agustina, F. (2019). Analisis Rantai Pasokan Sayuran Di Pasar Induk Kota Pangkalpinang. *SOCA: Jurnal Sosial, Ekonomi Pertanian*, 13(1), 115. <https://doi.org/10.24843/SOCA.2019.v13.i01.p09>
- Lestari, F. P., Dewi, R. K., & Suamba, I. K. (2018). Analisis Risiko Supply Chain Pada Pt. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa Bali. *SOCA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 12(2), 172. <https://doi.org/10.24843/SOCA.2018.v12.i02.p04>
- Luh Nilayani, N., Arnawa, K., Sukanteri, N. P., Program, M., Agribisnis, S., Pertanian, F., Bisnis, D., Mahasaraswati Denpasar, U., & Program, D. (2021). Pemasaran Jeruk Siam Kintamani. *AGRIMETA*, 11(21), 33–38.
- Millaty, M., & Salehawati, N. (2019). Rantai Pasokan Jamur Kuping Di Yogyakarta. *SURYA AGRITAMA*, 8(2), 262–273. <http://jurnal.umpwr.ac.id/index.php/surya-agritama/article/view/742>
- Nugroho, A. D., Prasada, I. M. Y., Putri, S. K., Anggrasari, H., & Sari, P. N. (2018). Rantai Nilai Cabai di Lahan Pasir Pantai



- Kabupaten Kulon Progo. *Economics Development Analysis Journal*, 7(4), 458–467.  
<https://doi.org/10.15294/edaj.v7i4.25013>
- Nurhuda, L., Setiawan, B., & Andriani, D. R. (2017). Analisis Manajemen Rantai Pasok Kentang (*Solanum Tuberosum* L.) di Desa Ngadas, Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 1(2), 130–143.  
<https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2017.001.02.6>
- Prasetya, A., Retnoningsih, D., & Koestiono, D. (2019). Kinerja Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) Keripik Kentang di Industri Kecil Kota Batu. *HABITAT*, 30(2), 44–53.  
<https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2019.030.2.6>
- Rani, N. M., Taufikurahman, R., & Lenggono, S. (2019). Analisis Rantai Pasok Cabai Merah Keriting (*Capsicum Annuum* L) di DKI Jakarta. *JURNAL ECONOMIC RESOURCE*, 2(1), 14–26.  
<https://doi.org/10.33096/jer.v2i1.229>
- Relawati, R., Windiana, L., & Indriani. (2020). Strategi Pemasaran Keripik Tempe Sanan di Kota Malang Berdasarkan Metode Analytical Hierarchy Proses (AHP). *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 16(1), 37–48.
- Risheed Al-Ghdabi, R., Zuhier Qasim Almomani, R., & Mohammad Banyhamdan, K. (2019). Impact Of The Green Supply Chain Management Practices On Corporate Image Of Chemical Industries In Jordan. *International Journal Of Scientific & Technology Research*, 8(12). [www.ijstr.org](http://www.ijstr.org)
- Saptana, N., Perwita, A. D., Darwis, V., & Suhartini, S. H. (2019). Dinamika Kelembagaan Kemitraan Usaha Rantai Pasok Buah Tropika Berorientasi Ekspor. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 36(1), 45–61.  
<https://doi.org/10.21082/fae.v36n1.2018.45-61>
- Sengkey, C. J., Kindangen, P., & Pondag, J. J. (2020). Analisis Saluran Distribusi Dalam Rantai Pasok Ikan Mentah Segar Pada Organisasi “Kembang Laut” Di Pulau Nain Minahasa Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(3), 240–251.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emma.v8i3.29876>
- Sucipta, I. M., Widia, I. W., & Utama, I. M. S. (2016). Strategy of Performance Improvement for Siam Citrus Supply Chain Management in Gunung Mekar Farmers Group. *BETA (Biosistem Dan Teknik Pertanian)*, 4(2), 27–35.  
<http://ojs.unud.ac.id/index.php/beta>
- Widodo, S. (2018). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Siklus Hidup (Product Life Scycle). *Kajian Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 4(1), 84–90.
- Yanita, M., & Wahyuni, I. (2021). Kinerja Dan Efisiensi Rantai Pasok (Supply Chain) Nanas Di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 17(2), 143.  
<https://doi.org/10.20961/sepa.v17i2.43144>
- Yulian, N. F., Kuswardhani, N., & Amilia, W. (2019). Identifikasi Dan Analisis Struktur Rantai Pasok Kopi Rakyat Robusta Kecamatan Bangalsari, Jember. *JURNAL AGROTEKNOLOGI*, 13(01), 10.  
<https://doi.org/10.19184/j-agt.v13i01.8624>
- Yuristia, R., & Husnarti. (2019). *Manajemen Rantai Pasok Kerupuk Ubi Kayu Sebagai Agroindustri Berbasis Pangan Lokal di Kabupaten Lima Puluh Kota*. XIII(11), 6–21.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.31869/mi.v13i11.1641>