

## STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING MANGGA MANALAGI DENGAN PENDEKATAN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PADA PELAKU RANTAI PASOK (STUDI PADA PEDAGANG PENGUMPUL MANGGA DI SITUBONDO)

Puryantoro

Fakultas Pertanian - Universitas Abdurachman Saleh Situbondo  
puryantorounars@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang memengaruhi daya saing mangga manalagi pada pedagang pengumpul mangga dengan pendekatan manajemen rantai pasok dan menyusun strategi rekomendasi bagi peningkatan daya saing mangga manalagi pada pedagang pengumpul mangga. Pengumpulan data dilakukan pada bulan Agustus sampai Nopember 2016 Untuk menentukan faktor internal dan eksternal pengambilan responden dengan metode *Snowball sampling* yaitu dengan cara menelusuri saluran rantai pasok buah mangga manalagi yang ada di Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo berdasarkan informasi dari pedagang pengumpul mangga sebagai *key informan*. Alat analisis untuk menentukan strategi dengan SWOT dan AHP. Melalui perhitungan analisis swot diperoleh angka  $x = (-0.938)$  dan  $y = (+1.868)$  sehingga sumbu  $x$  dan  $y$  ada pada posisi kuadran 3. Posisi ini menandakan rantai pasok pedagang mangga yang lemah namun berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah ubah strategi. Berdasarkan hasil AHP tujuan yang paling dianggap penting terhadap peningkatan daya saing mangga manalagi pada pedagang pengumpul mangga adalah efisiensi dengan bobot 0,489. Sementara alternatif strategi pada masing-masing tujuan efisiensi, efektifitas dan pemerataan pendapatan prioritas pertama adalah kerjasama dengan anggota rantai pasok lainnya dengan bobot 0,491, 0,439 dan 0,548.

**Kata Kunci:** manajemen rantai pasok; daya saing; mangga manalagi; pedagang pengumpul

### PENDAHULUAN

Buah mangga merupakan komoditas unggulan di Kabupaten Situbondo. Sebagai salah satu komoditas unggulan di Jawa Timur, hampir di setiap wilayah banyak dijumpai tanaman mangga, baik yang diusahakan secara komersial atau memenuhi kebutuhan konsumen maupun yang diusahakan secara sub sistem atau hanya memenuhi kebutuhan keluarga, selain itu terbukti bahwa komoditas mangga merupakan komoditas buah-buahan yang banyak diminati konsumen, baik dari kalangan menengah kebawah maupun kalangan atas. Kualitas mangga yang dihasilkan juga akan berpengaruh terhadap permintaan konsumen akan produk tersebut.

Menurut hasil Sensus Pertanian oleh Badan Pusat Statistik Kabupaten Situbondo (2014), dari 50 jenis tanaman hortikultura tahunan utama, mangga merupakan jenis tanaman hortikultura tahunan yang paling banyak diusahakan oleh rumah tangga usaha hortikultura (32,50 ribu rumah tangga) dengan rata-rata jumlah pohon yang diusahakan sebanyak 14 pohon per rumah tangga. Dengan jumlah pohon yang diusahakan sebanyak 482.276 pohon dan yang sudah berproduksi 304.836 pohon.

Produksi mangga di Situbondo mengalami peningkatan setiap tahunnya. Setiap tahunnya produksi mangga Situbondo mengalami peningkatan. Tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar 14.8% dari tahun 2011 (212.784 kw). Pada tahun 2013 (402.247 kw) mengalami peningkatan sebesar 16.7% dari tahun 2012 (286.790 kw)

Produksi mangga di Situbondo sebagian besar dilakukan dengan metode pengolahan yang sederhana/konvensional, bahkan masyarakat cenderung membiarkan tanaman mangga tanpa adanya perawatan. Hal tersebut seringkali menyebabkan mangga yang dihasilkan tidak memenuhi persyaratan mutu yang telah ditetapkan konsumen. Persepsi petani mangga yang belum berorientasi mutu menyebabkan sebagian besar pelaku usaha tidak menerapkan *Good Agricultural Process* (GAP) dan *Good Manufacturing Process* (GMP). Hal tersebut mengakibatkan mutu mangga yang dihasilkan menjadi rendah sehingga menurunkan daya saing mangga Situbondo.

Selain masalah daya saing, sistem rantai pasok mangga yang terlalu panjang dan pemerataan pendapatan dalam rantai pasok mangga yang masih rendah merupakan masalah yang harus segera dibenahi. Berdasarkan survei awal diperoleh informasi petani menjual mangga ke pengumpul dalam bentuk hasil panen seadanya. Alasan petani dalam memilih pembeli adalah paling banyak karena sudah langganan, terikat pinjaman dan alasan pemasaran harga lebih tinggi.

Rantai pasok merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang tersebut (Indrajit dan Pranoto, 2002) dalam Nugraha (2011). Salah satu cara untuk meningkatkan daya saing mangga dan kesejahteraan anggota rantai pasok yaitu dengan menerapkan strategi manajemen rantai pasok yang berkesinambungan dan mampu mengefisienkan sistem rantai pasok mangga sehingga pemerataan pendapatan diantara anggota jaringan rantai pasoknya dapat tercapai. Rumusan strategi manajemen rantai pasok dianggap penting karena akan dijadikan sebagai acuan oleh anggota rantai pasok dalam melakukan aktifitas mereka. Adanya strategi manajemen rantai pasok menjadikan setiap anggota rantai pasok mengetahui apa yang harus dilakukan untuk membangun sistem rantai pasok yang lebih baik.

Saat ini belum terdapat strategi manajemen rantai pasok yang komprehensif yang mampu mengakomodasi kepentingan semua pihak dalam rantai pasok mangga khususnya pada pedagang pengumpul mangga. Oleh karena itu, dibutuhkan rumusan strategi manajemen rantai pasok yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing mangga dan membentuk sistem rantai pasok mangga yang berkesinambungan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang memengaruhi daya saing mangga manalagi Situbondo pada anggota rantai pasok pedagang pengumpul mangga dengan pendekatan manajemen rantai pasok dan menyusun strategi rekomendasi bagi peningkatan daya saing mangga manalagi pada pedagang pengumpul mangga.

## METODE PENELITIAN

Penentuan daerah penelitian ditentukan dengan sengaja (*Purposive Method*). *Purposive Method* merupakan pemilihan lokasi penelitian yang telah ditentukan terlebih dahulu. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder.

Pengambilan responden pelaku rantai pasok mangga khususnya pedagang pengumpul ditentukan dengan metode *Snowball sampling* yaitu dengan cara menelusuri saluran rantai pasok buah mangga manalagi yang ada di Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo berdasarkan informasi dari pedagang pengumpul mangga sebagai *key informan*. *Purposive sampling* digunakan untuk menentukan informan pada pengisian kuisinor tentang penentuan strategi manajemen rantai pasok yang dianalisa menggunakan SWOT dan AHP. Informan yang bertindak sebagai sumber data dan informasi harus memenuhi syarat, yang akan menjadi informan narasumber (*key informan*) dalam penelitian ini adalah akademisi (dosen 2 orang), pemerintah daerah (Dinas Pertanian Kabupaten Situbondo (2 orang) dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Situbondo (2 orang) dan Asosisasi Petani Mangga (1 orang).

Analisa menggunakan SWOT dan AHP. Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang dominan mempengaruhi industri mangga serta pembobotan untuk memilih alternatif strategi anggota rantai pasok mangga. Penggunaan analisis SWOT dilakukan untuk menganalisis faktor-faktor internal anggota rantai pasok sehingga diketahui apa saja faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan. Disamping menganalisis faktor internal juga dilakukan analisis faktor-faktor eksternal untuk mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi dalam rangka meningkatkan daya saing anggota rantai pasok. Penentuan prioritas dari alternatif-alternatif strategi yang telah dipilih melalui SWOT pada penelitian ini dilakukan dengan *Analisis Hirarky Proses* (Nugraha,2011).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis Matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE) rantai pasok pedagang pengumpul ditunjukkan dengan Tabel 1

Tabel 1. Matrik IFE Rantai Pasok Pedagang Pengumpul Mangga

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor Bobot x Rating
1	Pengumpul menjalin kemitraan dengan pengepul dan petani	0.15	3.571	0.536
2	Pengumpul mendapat aliran informasi yang baik dari pengepul	<b>0.167</b>	<b>3.286</b>	<b>0.549</b>
No	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor Bobot x Rating
1	Modal pedagang pengumpul terbatas	<b>0.113</b>	<b>3.571</b>	<b>0.404</b>
2	Sistem transaksi pembayaran tunda dari pengepul	0.109	3.429	0.375
3	Tidak adanya kontraktual tertulis dengan mitra	0.115	2.857	0.328
4	Pengumpul tidak mempunyai tempat untuk usaha dagang	0.097	3.143	0.305
5	Manajemen usaha dagang belum maksimal	0.092	3.143	0.29
6	Pedagang pengumpul bergantung pada pedagang pengepul	0.102	3.143	0.321

Sumber : Data Primer Diolah, 2016

Tabel 1. dapat diketahui bahwa kekuatan utama rantai pasok pada pedagang pengumpul adalah pengumpul mendapat aliran informasi yang baik dari pengepul dengan skor 0.549. Kelemahan utama rantai pasok pedagang pengumpul yaitu modal pengumpul terbatas dengan skor 0.404.

Tabel 2. menunjukkan analisis faktor eksternal melalui matriks *Eksternal Faktor Evaluation* (EFE) pada pedagang pengumpul

Tabel 2. Matrik EFE Rantai Pasok Pedagang Pengumpul

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor Bobot x Rating
1	Mudah mendapatkan pasokan dan distribusi mangga	0.145	3.143	0.457
2	Kemajuan teknologi secara global	0.126	3	0.379
3	Adanya lembaga perkreditan untuk modal	0.102	3.714	0.38
4	Sarana transportasi baik	0.142	3.286	0.467
5	Meningkatnya permintaan mangga di pasar nasional dan internasional	<b>0.159</b>	<b>3</b>	<b>0.476</b>
6	Posisi geografis Situbondo	0.152	3	0.456

No	Ancaman	Bobot	Rating	Skor Bobot x Rating
1	Persaingan dengan mangga Kabupaten lain	<b>0.089</b>	<b>3</b>	<b>0.266</b>
2	Tidak adanya kebijakan pemerintah yang mengatur tentang agribisnis mangga	0.078	3.286	0.255
3	Meningkatnya harga saprodi	0.063	3.571	0.226

Sumber : Data Primer Diolah, 2016

Tabel 2. dapat diketahui bahwa peluang utama rantai pasok pedagang pengumpul adalah meningkatnya permintaan mangga di pasar nasional dan internasional dengan skor 0.476 sedangkan ancaman utama rantai pasok petani mangga adalah persaingan dengan mangga kabupaten lain dengan skor 0.266.

Untuk mengetahui prioritas dan keterkaitan antar strategi berdasarkan pembobotan SWOT-nya, maka dilakukan interaksi kombinasi strategi internal eksternal dengan melakukan pengurangan antara jumlah total faktor S dengan W (d) dan faktor O dengan T (e); Perolehan angka ( $d = x$ ) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu X, sementara perolehan angka ( $e = y$ ) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu Y. Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran SWOT. Melalui perhitungan analisis swot diperoleh angka  $d = x = (-0.938)$  dan  $e = y = (+1.868)$  sehingga sumbu x dan y ada pada posisi kuadran 3 (negatif,positif). Posisi ini menandakan rantai pasok pedagang mangga yang lemah namun berpeluang.

Rekomendasi strategi yang diberikan adalah ubah strategi, alternatif strategi *Weakness – Opportunity* (WO) artinya rantai pasok petani mangga disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Adapun alternatif strateginya adalah sebagai berikut :

a. Penguatan Lembaga Perkreditan

Strategi tersebut merupakan formulasi dari faktor kelemahan yaitu terbatasnya modal usaha dagang pengumpul dan faktor peluang adanya lembaga perkreditan untuk modal. Pedagang dapat memanfaatkan lembaga perkreditan usaha yang ada untuk menambah modal dagangnya.

b. Peningkatan manajemen usaha dagang mangga

Strategi tersebut merupakan formulasi dari faktor kelemahan yaitu manajemen usaha dagang belum maksimal dan faktor peluang meningkatnya permintaan mangga. Diperlukan manajemen yang baik mulai perencanaan hingga evaluasi kegiatan agribisnis mangga agar aliran produk dapat terdistribusi sesuai dengan keinginan konsumen. Meningkatnya permintaan mangga tentu saja akan semakin mendekati aliran informasi antara anggota rantai pasok sebelum maupun sesudah pedagang pengumpul, komunikasi inilah yang perlu adanya bukti berupa kontraktual tertulis terkait perjanjian jual beli produk mangga.

c. Penggunaan teknologi

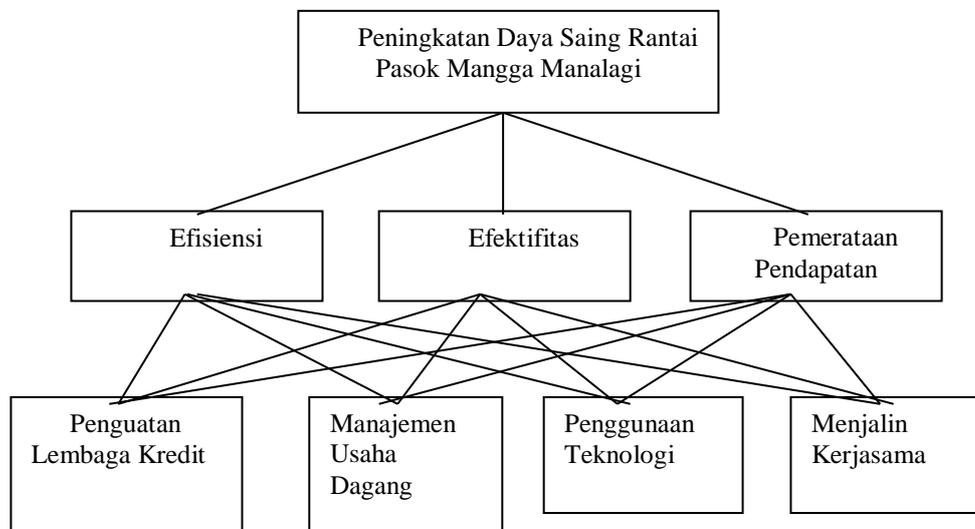
Strategi tersebut merupakan formulasi dari faktor kelemahan pedagang pengumpul bergantung pada pedagang pengepul dan faktor peluang kemajuan teknologi secara global. Dengan adanya strategi pertama penguatan lembaga perkreditan maka penggunaan teknologi ini akan dapat dilaksanakan secara mandiri oleh pedagang pengumpul tanpa bergantung pada pengepul.

d. Menjalinkan kerjasama dengan anggota rantai pasok lainnya

Strategi tersebut merupakan formulasi dari faktor kelemahan yaitu tidak adanya kontraktual tertulis dengan mitra dan faktor peluang posisi geografis Situbondo. Tidak adanya kontrak tertulis antara petani dengan pengumpul dan pengumpul dengan pengepul dilakukan oleh semua pelaku rantai pasok mangga di Situbondo. Posisi geografis yang menjadi peluang Situbondo untuk produksi mangga diperlukan kemitraan dengan kontraktual tertulis agar antar pelaku rantai pasok dapat bertanggung jawab terhadap peran masing-masing sehingga tercipta daya saing yang diharapkan.

### Prioritas Strategi Pada Rantai Pasok Pedagang Pengumpul

Dalam model AHP yang digunakan pada rantai pasok pedagang pengumpul mangga ini hirarki yang disusun terdiri dari 3 level, dengan level puncak sebagai fokus/goal dari hirarki, yaitu: “Peningkatan Daya Saing Rantai Pasok Mangga Manalagi”. Hirarki model AHP secara lengkap disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Hirarki Model AHP Rantai Pasok Pedagang Pegumpul/tengkulak

Tabel 3. menunjukkan hubungan antara tujuan, UG dan alternative strategi dalam struktur hierarki AHP. Tujuan yang paling dianggap penting terhadap peningkatan daya saing mangga manalagi pada pedagang pengumpul adalah efisiensi dengan bobot 0,489. Sementara alternatif strategi pada masing-masing tujuan efisiensi, efektifitas dan pemerataan pendapatan prioritas pertama adalah kerjassama dengan bobot 0,491, 0,439 dan 0,548.

Memperbaiki daya saing untuk semua anggota rantai pasok merupakan tujuan utama dibentuknya kemitraan. Menurut Heyzer dan Render (2005), Kunci bagi manajemen rantai pasokan yang efektif adalah menjadikan para pemasok sebagai “mitra” dalam strategi perusahaan untuk memenuhi pasar yang yang selalu berubah. Selain itu Lan Lion (1995) mengatakan bahwa kemitraan adalah suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerjasama bertingkat tinggi, saling percaya, dimana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama (Linton, 1995). Pedagang Pengumpul dapat melakukan kemitraan dengan petani sebagai pemasok mangga maupun pedagang pengepul sebagai penerima pasokan mangga untuk dilanjutkan kepada konsumen. Kemitraan ini akan menekankan ketepatan waktu kedatangan mangga dari petani sampai ke tangan konsumen sesuai dengan yang ditetapkan. Artinya, kedisiplinan dan komitmen seluruh mata rantai harus benar-benar dilaksanakan, sehingga apabila terjadi penyimpangan pada salah satu mata rantai saja, maka akan mengganggu pasokan mangga secara keseluruhan dan menghambat kelancaran tugas dari mata rantai yang lain, karena tidak adanya persediaan.

Tabel 3. Hubungan Tujuan ,Ultimate Goal dan Alternatif Strategi Pada Pedagang Pengumpul

Tujuan/Alternatif Strategi	Bobot Tujuan	Bobot Alternatif Strategi	Prioritas
<b>Efisiensi</b>	<b>0,486</b>		
Lembaga Kredit		0,217	3
Manajemen		0,073	4
Teknologi		0,219	2
Kerjasama		<b>0,491</b>	<b>1</b>

<b>Efektifitas</b>	0,406		
Lembaga Kredit		0,049	4
Manajemen		0,105	3
Teknologi		0,405	2
Kerjasama		<b>0,439</b>	<b>1</b>
<b>Pemerataan Pendapatan</b>	0,108		
Lembaga Kredit		0,071	4
Manajemen		0,206	2
Teknologi		0,175	3
Kerjasama		<b>0,548</b>	<b>1</b>

Sumber : Analisis AHP

Teknologi sebagai alternatif untuk meningkatkan daya saing mangga pada rantai pasok pedagang pengumpul. Pengembangan teknologi dapat diperoleh melalui hasil pembelajaran dan pengalaman baik secara pribadi maupun kelompok di lapangan, hasil adopsi melalui pertemuan lapang antara pedagang pengumpul dengan penyuluh maupun dengan perusahaan pengada saprodi.

Manajemen usaha dagang juga menjadi prioritas sebagai alternatif skenario dalam rangka meningkatkan daya saing mangga manalagi di Situbondo. Perencanaan mulai dari waktu pemanenan dan kontrol buah mangga sebelum dialirkan pada rantai pasok berikutnya akan memberikan nilai tambah bagi pedagang pengumpul.

Lembaga kredit menempati alternative prioritas dalam meningkatkan daya saing mangga pada anggota rantai pasok (pedagang pengumpul). Modal pedagang pengumpul sama dengan modal yang dimiliki oleh petani yang terbatas memerlukan bantuan pinjaman dengan bunga ringan dan persyaratan yang mudah dari lembaga kredit. Pedagang pengumpul dapat melaksanakan kemitraan dengan cara memberikan pinjaman bantuan alat atau modal produksi mangga kepada petani. Berkaitan dengan hal tersebut maka diperlukan lembaga kredit untuk menunjang keberlangsungan aktifitas rantai pasok pedagang pengumpul.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi dan analisis SWOT dan dilanjutkan dengan AHP diperoleh tujuan prioritas dari *Ultimate Goal* dan alternatif prioritas sebagai rekomendasi strategi rantai pasok untuk meningkatkan daya saing mangga pada pedagang pengumpul. Tujuan prioritas untuk meningkatkan daya saing pada pedagang pengumpul efisiensi dengan bobot 0,486. Pedagang pengumpul/tengkulak untuk memperbaiki daya saing dengan alternative prioritas adalah melalui kerjasama. Pengumpul dapat melakukan kerjasama dengan petani dan pengepul agar ketepatan waktu panen mangga sesuai dengan yang ditetapkan konsumen. Prioritas berikutnya adalah pemanfaatan teknologi dan manajemen usaha dagang serta penguatan lembaga kredit

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Situbondo.2014. *Potret Usaha Pertanian Kabupaten Situbondo Menurut Subsektor*. Situbondo. Badan Pusat Statistik Kabupaten Situbondo
- Heizer, Jay dan Barry Render. 2001. *Prinsip-prinsip Manajemen Operasi*. Edisi 1. Jakarta : Salemba Empat
- Linton, L., 1995. *Partnership, Modal Ventura*, Penerbit PT. IBEC, Jakarta.
- Nugraha, Agung Cahya. 2011. "Analisis Rumusan Strategi Rantai Pasokan Minyak Akar Wangi Di Kabupaten Garut, Jawa Barat". Tidak Diterbitkan. Skripsi. Bogor. Institut Pertanian Bogor.