

Kajian Rantai Pasok Biji Kakao Rakyat di Nagari Sungai Talang Kecamatan Guguak Kabupaten Limapuluh Kota

Study of Smallholders Cocoa Bean Supply Chain in Sungai Talang Village Guguak Subdistrict Limapuluh Kota Regency

Rama Sherina^{1*}, Maryadi², Elisa Wildayana³

Universitas Sriwijaya¹

Universitas Sriwijaya²

Universitas Sriwijaya³

Email: ramasherinna@gmail.com

Abstract

The development of community cocoa plantations in Nagari Sungai Talang must be followed by supply chain management, so a study of cocoa beans supply chain is needed. The aims of this study is to (1) analyzed the cocoa beans supply chain of cocoa beans in Nagari Sungai Talang used the FSCN (Food Supply Chain Network) framework, (2) analyzed and measure supply chain performance through an operational marketing efficiency approach, used analysis tools marketing margin, farmer's shares, and profit-to-cost ratios and (3) analyzed actors dominating in the supply chain used the monopoly index calculation. This research was conducted in Sungai Talang Village, Guguak District, Limapuluh Kota Regency, West Sumatera. Data collected and processed is done from September 2018 to November 2018. The research method used is the survey method. The research method used is the survey method by taking a sample of 30 farmers selected by simpel random method from a population of 149 farmers and 11 other respondents selected by the snowball sampling method. Qualitative descriptive analysis is used to describe the supply chain with the FSCN approach and quantitative methods are used to calculate the performance and dominance of marketing institutions in the supply chain as measured by marketing margins, farmer's share, profit to cost ratio and monopoly index. The results of this study (1) Through the FSCN approach, the cocoa bean supply chain in Nagari Sungai Talang has not met the desired criteria in FSCN, especially in the business process and chain management elements, (2) Supply chain performance based on operational marketing efficiency and channel 1 is the most efficient channel compared to other channels with a marketing margin is 8.57%, farmer's share is 91.43% and profit to cost ratio is 1.82, (3) monopoly index shows that all marketing institutions have dominance in the supply chain and the most dominating actors is nagari trader on channel 2 with a monopoly index value is 3.02.

Keywords : Cocoa Beans, FSCN, Monopoly Index, Performance, Supply Chain.

Abstrak

Pengembangan kawasan tanaman kakao di Nagari Sungai Talang seharusnya diikuti oleh manajemen rantai pasok, sehingga perlu suatu studi tentang rantai pasok biji kakao. Tujuan dari penelitian ini adalah (1) menganalisis mekanisme rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dengan pendekatan kerangka FSCN (*Food Supply Chain Network*) Van der Vorst, (2) menganalisis kinerja rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dengan efisiensi pemasaran operasional menggunakan analisis margin pemasaran, *farmer's share*, dan rasio keuntungan terhadap biaya dan (3) menganalisis dominasi pelaku lembaga pemasaran dalam rantai pasok dengan menggunakan perhitungan indeks monopoli. Penelitian ini dilaksanakan di Nagari Sungai Talang, Kecamatan Guguak, Kabupaten Limapuluh Kota, Sumatera Barat. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) berdasarkan pertimbangan Nagari Sungai Talang merupakan salah satu sentra pengembangan kakao dan penghasil kakao terbesar di Kabupaten Limapuluh Kota. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2018 sampai November 2018. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey dengan mengambil sampel dari 34 orang dari total 149 dan 11 responden lain diseleksi dengan menggunakan metode bola salju (*snowball sampling*). Metode pengolahan data dalam penelitian ini dianalisis secara deskriptif, kualitatif dan kuantitatif untuk mengidentifikasi dan menganalisis mekanisme rantai pasok biji kakao rakyat di Nagari Sungai Talang dijelaskan secara analisis kualitatif sesuai dengan kerangka FSCN dan untuk menganalisis dan

mengukur kinerja rantai pasok biji kakao rakyat di Kabupaten Limapuluh Kota menggunakan efisiensi pemasaran operasional yang terdiri dari margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) berdasarkan kerangka analisis *Food Supply Chain Network* (FSCN), rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talangbelum memenuhi kriteria yang diinginkan dalam kerangka analisis deskriptif FSCN pada elemen proses bisnis dan manajemen rantai, (2) Kinerja rantai pasok menunjukan pemasaran biji kakao di Nagari Sungai Talang secara operasional sudah efisien dan saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran I yaitu saluran pemasaran dari petani ke pedagang besar dengan margin pemasaran 8,57 persen, nilai farmer's share 91,43 persen dan rasio keuntungan 1,82 dan (3) berdasarkan perhitungan nilai indeks monopoli semua lembaga pemasaran dalam rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang memiliki dominasi atau kekuatan dalam monopoli pasar dan pelaku yang memiliki dominasi paling kuat adalah pedagang nagari pada saluran 2 dengan nilai indeks monopoli sebesar 3,02.

Kata kunci: Biji Kakao, FSCN, Indeks monopoli, Mekanisme, Rantai pasok.

I. PENDAHULUAN

Kakao (*Theobroma cacao* L.) merupakan salah satu komoditas andalan perkebunan yang memiliki peranan penting bagi perekonomian nasional. Peranannya antara lain sebagai penyedia lapangan pekerjaan, sumber pendapatan dan devisa negara serta mendorong pengembangan wilayah dan agroindustri di Indonesia. Kakao memberikan sumbangan devisa ketiga terbesar pada sub sektor perkebunan setelah karet dan minyak sawit. Berdasarkan data statistik pada tahun 2015 komoditi kakao memberikan sumbangan devisa dengan nilai sebesar US\$ 169 juta dolar AS dengan ekspor 53,4 juta ton dan luas areal kakao sebesar 1.709.284 dengan status kepemilikan 95 persen luas areal dan produksi kakao berasal dari perkebunan rakyat, 2 persen berasal dari perkebunan negara dan 3 persen berasal dari perkebunan swasta. Data tersebut membuktikan bahwa kakao berkontribusi besar dalam menambah devisa negara dan mampu menyerap tenaga kerja cukup besar.

Produktivitas kakao Indonesia saat ini masih tergolong sangat rendah. Rata-rata produksi kakao di Indonesia pada tahun 2015 hingga tahun 2016 hanya mencapai 0,6 ton per ha per tahun padahal potensi produksi tanaman ini bisa mencapai 2 ton/ha/tahun. Hal tersebut terjadi karena sebagian besar perkebunan kakao di Indonesia merupakan perkebunan rakyat yang tidak diolah secara baik. Keterbatasan pengetahuan yang dimiliki petani untuk melaksanakan budidaya kakao merupakan salah satu penyebab produktivitas kakao rendah [1]. Selain itu, rata-rata perkebunan kakao yang ada di Indonesia sudah berusia diatas 25 tahun dan memasuki fase penurunan produksi.

Pada tahun 2016 pemerintah melakukan upaya peningkatan produktivitas kakao dengan Program Kakao Berkelanjutan yang merupakan lanjutan dari program Gernas Kakao yang bertujuan untuk meningkatkan produksi dan mutu hasil kakao melalui rehabilitasi, intensifikasi dan peremajaan tanaman kakao yang mulai mengalami fase penurunan produksi. Berdasarkan data rata-rata produksi kakao Indonesia tahun 2012-2016, sentra produksi kakao di Indonesia ada di tujuh provinsi, yaitu Sulawesi Selatan, Sulawesi Tengah, Sulawesi Barat, Sulawesi Tenggara, Sumatera Barat, Lampung dan Sumatera Utara.

Sumatera Barat merupakan salah satu sentra produksi kakao di wilayah barat Indonesia. Kontribusi Kumulatif yang diberikan oleh Sumatera Barat untuk produksi kakao nasional sebesar 7,73 persen [2]. Sebagai salah satu wilayah sentra produksi pemerintah Sumatera Barat terus mengintensifkan program pengembangan tanaman kakao dengan pola pengembangan perkebunan rakyat. Sejak tahun 2010, pemerintah Sumatera Barat telah membentuk kawasan-kawasan sentra produksi kakao dalam bentuk Nagari Model Kakao (NMK) yang dirancang secara komperhensif dan terintegrasi sesuai dinamika permasalahan yang dihadapi. Kabupaten Limapuluh Kota merupakan salah satu wilayah pengembangan NMK tepatnya di Nagari VIII Koto, Kecamatan Guguak.

Pengembangan NMK di Nagari VIII Koto Kecamatan Guguak memberikan pengaruh pada nagari sekitarnya, salah satunya pada Nagari Sungai Talang yang juga berada di Kecamatan

Guguak. Pengembangan kakao di Nagari Sungai Talang semakin ditingkatkan setelah ditemukan klon unggul BL 50 yang baru di lepas oleh Kementerian Pertanian pada tahun 2015. BL 50 merupakan klon asli dari jorong Belubus, Nagari Sungai Talang. Pada tahun yang sama dibangun Taman Teknologi Pertanian (TTP) Guguak di Nagari Sungai Talang dan kakao dijadikan sebagai komoditas utama pada TTP Guguak ini. Semenjak TTP Guguak didirikan, upaya peningkatan produktivitas kakao pada perkebunan rakyat dilakukan dengan menggunakan sambung pucuk dan sambung samping pada tanaman yang telah mengalami penurunan produksi terus dilakukan.

Pengembangan kawasan pembangunan perkebunan rakyat pada suatu sentra produksi hendaknya didukung oleh sentra pengolahan dan sentra perdagangan yang berskala ekonomis serta didukung dengan pemberdayaan kelembagaan petani guna mendorong pemanfaatan sumberdaya wilayah secara optimal dan berkelanjutan [3]. Pengembangan kawasan pembangunan perkebunan rakyat yang pada awalnya hanya fokus pada proses peningkatan produksi juga harus digeser menjadi pengolahan rantai pasok. Rantai pasok merupakan obyek rangkaian proses untuk menciptakan produk dan menghantarkan produk hingga ke tangan pemakai akhir [4].

Analisis terhadap rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang harus dilakukan agar pengembangan kakao di nagari ini tidak hanya fokus pada peningkatan produksinya saja tetapi juga pengolahan rantai pasoknya. Pada penelitian ini rantai pasok akan dianalisis dengan kerangka *Food Supply Chain Network (FSCN)* yang disusun oleh [5]. Kerangka analisis ini dapat menggambarkan struktur rantai, manajemen rantai, sumber daya rantai, proses bisnis rantai dan kinerja rantai pasok. Pengukuran kinerja rantai pasok diperlukan untuk mengetahui optimalisasi kegiatan pemasaran yang dilakukan anggota rantai pasok. Pada penelitian ini juga dianalisis dominasi pelaku lembaga pemasaran dalam rantai pasok biji kakao karena dalam rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang terdapat beberapa lembaga pemasaran yang berperan dalam distribusi produk dalam rantai pasok. Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang Kecamatan Guguak Kabupaten Limapuluh Kota Sumatera Barat.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, beberapa permasalahan yang perlu dijawab terkait penelitian ini adalah bagaimana rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang, bagaimana kinerja rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang, bagaimana dominasi pelaku lembaga pemasaran dalam rantai pasok kakao di Nagari Sungai Talang. Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah Menganalisis mekanisme rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dengan pendekatan kerangka FSCN (*Food Supply Chain Network*) Van der Vorst. Menganalisis kinerja rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dengan efisiensi pemasaran operasional menggunakan analisis margin pemasaran, *farmer's share*, dan rasio keuntungan terhadap biaya. Menganalisis dominasi pelaku lembaga pemasaran dalam rantai pasok dengan menggunakan perhitungan indeks monopoli. Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk menambah pengetahuan mengenai rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dan dapat menjadi informasi bagi peneliti di masa yang akan datang, serta dapat memberikan rekomendasi kebijakan yang mendukung pengembangan agribisnis kakao untuk meningkatkan kesejahteraan petani bagi pemerintah.

II. METODE PENELITIAN

2.1. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini dilaksanakan di Nagari Sungai Talang, Kecamatan Guguak, Kabupaten Limapuluh Kota, Sumatera Barat. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) berdasarkan pertimbangan Nagari Sungai Talang merupakan salah satu sentra pengembangan kakao dan penghasil kakao terbesar di Kabupaten Limapuluh Kota. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2018 sampai November 2018 dan data yang diambil merupakan data panen dan jumlah penjualan Oktober 2017 – September 2017.

Metode ini digunakan karena pada penelitian ini pengumpulan data primer dilakukan dengan mengambil sampel dari populasi anggota rantai Metode yang digunakan dalam

penelitian ini adalah metode survei. pasok dari sektor hulu hingga hilir, sehingga dapat terjadi interaksi dua arah secara langsung antara peneliti dengan responden.

Metode yang digunakan untuk mengambil sampel petani adalah metode acak sederhana (*simple random sampling*). Besarnya sampel petani dalam penelitian ini ditentukan dengan rumus Slovin sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} = \frac{149}{1 + 149 (15\%)^2} = 34,233$$

Dimana :

- n = jumlah elemen/anggota sampel
- N = jumlah elemen/anggota populasi
- e = *error level* (tingkat kesalahan)

Berdasarkan perhitungan dengan rumus Slovin menggunakan tingkat error 15%, maka jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini berjumlah 34 orang dari total 149 petani kakao di Nagari Sungai Talang.

Metode yang digunakan untuk mengambil sampel entitas rantai pasok berikutnya dengan menggunakan metode bola salju (*snowball sampling*). Jumlah sampel anggota rantai pasok selanjutnya di dapat berdasarkan informasi dari petani sebagai responden sebelumnya dan didapat sampel 4 pedagang nagari, 4 pedagang kecamatan, 2 pedagang besar dan 1 pabrik pengolahan kakao, sehingga jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 45 responden yang terdiri dari petani, pedagang nagari, pedagang kecamatan, pedagang besar dan pabrik pengolahan kakao.

Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pengamatan langsung dilapangan dengan melakukan wawancara kepada responden yang terdiri dari petani, pengepul, pedagang besar dan pabrik pengolahan kakao. . Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini antara lain data produksi, volume pembelian dan penjualan, harga, serta biaya pemasaran. Data sekunder diperoleh dari dokumen, literatur, jurnal ilmiah, laporan kajian terdahulu dan berbagai sumber yang relevan seperti Badan Pusat Statistik, BP3K Kecamatan Guguk dan Dinas Pertanian Kabupaten Limapuluh Kota serta Badan Perencanaan Penelitian dan Pengembangan Kabupaten Limapuluh Kota. Data skunder yang diperoleh data produksi, data luas lahan, dan hasil penelitian terdahulu.

2.2. Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data dalam penelitian ini dianalisis secara deskriptif, kualitatif dan kuantitatif. Data yang didapatkan dari lapangan akan disajikan secara tabulasi kemudian diolah secara matematis dan dianalisis, serta dijelaskan secara deskriptif pada pembahasan. Tujuan pertama yaitu mengidentifikasi dan meng-analisis mekanisme rantai pasok biji kakao rakyat di Nagari Sungai Talang dijelaskan secara analisis kualitatif sesuai dengan kerangka FSCN [5], seperti pada Tabel 1.

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu menganalisis dan mengukur kinerja rantai pasok biji kakao rakyat di Kabupaten Limapuluh Kota menggunakan efisiensi pemasaran operasional yang terdiri dari margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya.

Tabel 1. Kerangka Analisis Deskriptif

Struktur Hubungan	Proses Rantai Bisnis	Manajemen Rantai	Sumber Daya Rantai
<ul style="list-style-type: none"> • Anggota-anggota dalam rantai pasok. • Peran setiap anggota yang terlibat 	<ul style="list-style-type: none"> • Hubungan proses bisnis • Pola distribusi • Aspek risiko • Proses membangun kepercayaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pemilihan Mitra • Kesepakatan kontraktual • Sistem transaksi • Dukungan pemerintah 	<ul style="list-style-type: none"> • Sumber daya fisik • Sumber daya teknologi • Sumber daya manusia • Sumber daya modal

Sumber : Van der Vorst *dalam* Anggraini (2016)

1. Margin Pemasaran

Margin pemasaran terdiri dari margin pemasaran absolut dan persentase margin. Margin pemasaran absolut dirumuskan sebagai berikut :

$$Mi = Psi - Pbi$$

Keterangan :

Mi = margin pemasaran di tingkat ke-i

Psi = harga jual pasar di tingkat ke-i

Pbi = harga beli pasar di tingkat ke-i

Selain dengan harga, margin pemasaran juga dapat dihitung dengan penjumlahan biaya dan keuntungan. Secara matematis dirumuskan sebagai berikut.

$$\pi_i = Mi - Ci$$

atau

$$Mi = \pi_i + Ci$$

Keterangan :

π_i = keuntungan lembaga pemasaran di tingkat ke-i

Mi = margin pemasaran di tingkat ke-i

Ci = biaya lembaga pemasaran di tingkat ke-i

Persentase margin adalah perbedaan absolut dalam harga, yaitu margin absolut dibagi dengan harga atau secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$\% Mi = \frac{Mi}{Hij} \times 100\%$$

Keterangan :

% Mi = persentase margin.

Mi = margin absolut pedagang ke n.

Hij = harga jual pedagang ke n.

Pemasaran dikatakan efisien jika nilai margin pemasaran kecil dan sebaran nilai margin merata pada setiap lembaga pemasaran [6]

2. Farmer's Share

Farmer's share digunakan untuk melihat perbandingan antara harga di tingkat petani kakao dengan harga pada konsumen akhir. *Farmer's share* memiliki hubungan negatif dengan margin pemasaran, semakin rendah margin pemasaran maka semakin besar *farmer's share*. *Farmer's share* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Fs = *farmer's share*

Pf = harga ditingkat produsen

Pr = harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir

Pemasaran dikatakan efisien apabila nilai *farmer's share* $\geq 50\%$.

3. Rasio Keuntungan Terhadap Biaya

Rasio keuntungan terhadap biaya dihitung untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diterima oleh lembaga pemasaran. Semakin besar rasio keuntungan maka semakin mengindikasikan bahwa secara operasional kegiatan pemasaran semakin efisien. Secara matematis rumus rasio keuntungan sebagai berikut :

$$\frac{Li}{Ci} \times 100\%$$

Li = Keuntungan Lembaga Pemasaran

Ci = Biaya Pemasaran

Semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan terhadap biaya, maka dari segi operasional sistem pemasaran akan semakin efisien (Limbong dan Sitorus *dalam* [7]

Untuk menjawab tujuan ketiga yaitu melihat pelaku yang paling mendominasi rantai pasok dan menjawab hipotesis ketiga maka metode yang digunakan adalah metode indeks monopoli.

Untuk mengukur dominasi pelaku pada rantai pasok, maka diukur dengan menggunakan rumus berikut :

$$MPI = \frac{MP}{CV}$$

Keterangan :

MPI = Monopoli Indeks

MP = Margin Pemasaran

CV = Biaya Variabel Pemasaran

Menurut Jamhari dan Yonekura *dalam* pelaku rantai pasok dikatakan memiliki mendominasi dalam distribusi apabila $MPI \geq 1$. Semakin tinggi nilai MPI maka menunjukkan semakin besar kekuatan yang dimiliki oleh pelaku rantai pasok dalam memonopoli jaringan rantai pasok.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Rantai Pasok Biji Kakao

3.1.1. Sasaran Rantai

Sasaran dalam rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dapat dilihat pada Tabel 2. Tabel 2. Sasaran Rantai Pasok Biji Kakao di Nagari Sungai Talang.

No	Sasaran	Tujuan
1	Sasaran Pasar	Pasar Ekspor Pasar Domestik
2	Sasaran Pengembangan	Peningkatan produksi, kualitas dan mutu hasil biji kakao .

Pemasaran biji kakao di Nagari Sungai Talang lebih didominasi untuk ekspor, tetapi juga terdapat pemasaran biji kakao untuk memenuhi permintaan pasar domestik. Secara umum sasaran pasar biji kakao di Nagari Sungai Talang dibedakan menjadi dua yaitu biji kakao non fermentasi untuk pasar ekspor dan biji kakao fermentasi untuk pemenuhan kebutuhan pabrik pengolahan kakao di Kecamatan Payakumbuh Selatan. Pengembangan yang ingin dicapai rantai pasok biji kakao saat ini adalah peningkatan

produksi, kualitas dan mutu hasil biji kakao. Pemerintah melakukan upaya peningkatan kualitas biji kakao saat ini melalui pengajaran teknik budidaya kakao yang baik, tetapi upaya tersebut juga harus didukung oleh koordinasi dari masing-masing anggota rantai pasok. Oleh karena itu perlu ada kelembagaan yang kuat untuk memotivasi petani agar menghasilkan biji kakao dengan kualitas diharapkan oleh konsumen sehingga harga yang diterima petani juga tinggi.

3.1.2. Struktur Jaringan Rantai Pasok Biji Kakao

Struktur rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dapat dilihat pada Gambar 1.



Keterangan:

- ▶ : Aliran Produk
 - - - - -▶ : Aliran Finansial
 ◀ —————▶ : Aliran Informasi

Gambar 1. Struktur Jaringan Rantai Pasok Biji Kakao

Anggota Rantai Pasok

Rantai pasok biji kakao tersusun dari beberapa pihak yang bekerja dalam suatu aliran dan saling mendukung untuk mencapai tujuan dan menjaga keberlanjutan dari produksi biji kakao. Setiap anggota rantai pasok memiliki peranan tersendiri. Berikut rincian anggota rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang:

1. Petani
Petani dalam rantai pasok biji kakao ini berperan penting dalam penyediaan bahan baku utama atau pemasok.
2. Pedagang Nagari
Pedagang nagari berperan menjadi pengumpul biji kakao petani di tingkat nagari/desa atau distributor dalam rantai pasok biji kakao.
3. Pedagang Kecamatan
Pedagang kecamatan berperan sebagai pengumpul biji kakao dari beberapa kecamatan atau distributor dalam rantai pasok biji kakao.
4. Pedagang Besar
Pedagang besar berperan sebagai distributor dalam skala besar dan menjual biji kakao keluar Kabupaten Limapuluh Kota, yaitu ke eksportir di Ibukota Provinsi hingga keluar Provinsi Sumatera Barat.
5. Pabrik pengolahan kakao
Pabrik pengolahan kakao berperan sebagai manufaktur yang melakukan pengolahan biji kakao menjadi produk turunan biji kakao sekaligus sebagai *retailer* yang menjual produk tersebut. Pabrik pengolahan kakao berupa pabrik mini yang dikelola kelompok tani yang berada di Payakumbuh Selatan.

3.1.3. Proses Bisnis

Proses Bisnis adalah serangkaian aktivitas bisnis yang terjadi dalam rantai pasok. Proses bisnis dalam penelitian ini dilihat dari hubungan rantai, pola distribusi, aspek risiko dan *trust building*. Lambert dan Cooper dalam [5], menyebutkan terdapat delapan kunci proses bisnis yang dapat diintegrasikan dengan anggota rantai pasok. Dilakukan atau tidaknya integrasi proses bisnis tersebut dalam rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan Tabel 3. terlihat bahwa dari semua kriteria hanya ada dua yang memenuhi kriteria proses bisnis dalam FSCN. Hal tersebut terjadi karena dalam rantai pasok biji kakao tidak terdapat perusahaan yang mengendalikan rantai maupun kesepakatan bersama untuk melakukan koordinasi.

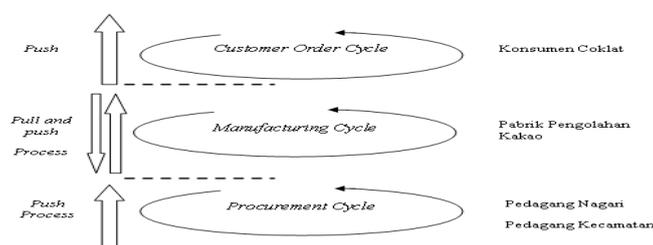
Tabel 3. Proses bisnis yang Diintegrasikan dalam Rantai Pasok Biji Kakao di Nagari Sungai Talang.

Proses Bisnis	Deskripsi Umum	Ada	Tidak
Manajemen Hubungan	Menetapkan perjanjian tingkat pelayanan dengan pelanggan utama	√	
Manajemen Layanan Pelanggan	Memberikan informasi aktual kepada pelanggan mengenai waktu pengiriman yang dijanjikan dan ketersediaan produk melalui <i>interface</i> dengan bagian		√

	produksi dan operasi distribusi pada organisasi	
Manajemen Permintaan	Menyeimbangkan tuntutan konsumen dengan kemampuan pemasok	√
Pemenuhan Pesanan	Mengirimkan produk memenuhi tanggal yang dibutuhkan konsumen	√
Manajemen aliran manufaktur	Memproduksi melalui pabrik berdasarkan kebutuhan pelanggan.	√
Pembelian	Mengembangkan rencana strategis dengan pemasok untuk mendukung manajemen aliran manufaktur dan pengembangan produk baru	√
Pengembangan dan komersialisasi produk	Konsumen dan pemasok harus terintegrasi dalam proses pengembangan produk untuk mengurangi waktu untuk memasarkan	√
Proses Pengembalian	Menyelaraskan proses untuk mewujudkan pengembalian yang efisien dari produk yang digunakan kembali	√

3.2. Hubungan Rantai Pasok dengan Proses Bisnis

Menurut Chopra dan Meindl [8], dalam proses bisnis rantai pasok terdapat *cycle view* yang terdiri atas empat siklus yaitu *procurement cycle* (siklus pemesanan bahan baku dari anggota pemasaran awal), *manufacturing cycle* (siklus Pengoahan bahan baku menjadi produk jadi), *replishment cycle* (siklus pengisian produk kembali dari anggota pemasaran sebelumnya), dan *customer order* (siklus pemesanan oleh konsumen.). Selain *cycle view* proses bisnis dalam rantai pasok juga dilihat dari waktu pemesanan secara *push* (besarnya permintaan konsumen tidak diketahui sehingga harus diantisipasi) atau *pull* (jumlah permintaan yang diketahui secara pasti). Proses bisnis rantai pasok berdasarkan *cycle view* dan *push and pull cycle* dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses Bisnis Rantai Pasok Biji Kakao di Nagari Sungai Talang

Rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang hanya terdapat dua siklus dari keempat *Cycle view* yaitu *procurement cycle* dan *manufacturing cycle*. *Procurement cycle* berupa permintaan bahan baku oleh lembaga pemasaran sebagai distributor dalam rantai pasok biji kakao. Kemudian *manufacturing cycle* yang dilakukan oleh pabrik pengolahan kakao untuk menjadikan bahan baku biji kakao kering.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Berdasarkan kerangka analisis *Food Supply Chain Network* (FSCN), rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang belum memenuhi kriteria yang diinginkan dalam kerangka analisis deskriptif FSCN pada elemen proses bisnis dan manajemen rantai. Rantai pasok biji kakao belum memiliki proses bisnis yang terintegrasi belum ada kesepakatan untuk melakukan koordinasi dan kolaborasi antar anggota. Selain itu pada elemen manajemen rantai juga belum terpenuhi kriteria komponen fisik dan teknis seperti perencanaan dan pengendalian, juga komponen manajemen dan perilaku semuanya tidak dipenuhi karena tidak terdapat *lead company* dalam struktur rantai.
2. Kinerja rantai pasok menunjukan pemasaran biji kakao di Nagari Sungai Talang secara operasional sudah efisien dan saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran I yaitu saluran pemasaran dari petani ke pedagang besar dengan margin pemasaran 8,57 persen, nilai farmer's share 91,43 persen dan rasio keuntungan 1,82.
3. Berdasarkan perhitungan nilai indeks monopoli semua lembaga pemasaran dalam rantai pasok biji kakao di Nagari Sungai Talang memiliki dominasi atau kekuatan dalam monopoli pasar dan pelaku yang memiliki dominasi paling kuat adalah pedagang nagari pada saluran 2 dengan nilai indeks monopoli sebesar 3,02 sementara indeks monopoli rantai pasok biji kakao didominasi oleh saluran II yaitu saluran dari petani → pedagang nagari → pedagang besar. Pada saluran ini didapatkan nilai indeks monopoli pedagang nagari sebesar 3,02 dan nilai indeks monopoli pedagang besar yaitu 2,82.

4.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka beberapa saran yang perlu dipertimbangkan terkait penelitian ini antara lain:

1. Bagi Petani, sebaiknya meningkatkan kualitas hasil biji kakao agar mendapatkan harga yang baik dan memilih alternatif saluran pemasaran yang paling efisien yaitu saluran pemasaran 1. Selain itu petani juga perlu membentuk kelembagaan yang kuat seperti memanfaatkan wadah keompok tani sebagai lembaga pemasaran agar dapat memiliki posisi dalam penentuan harga biji kakao.
2. Bagi pemerintah, perlu memberikan dukungan serta memfasilitasi kelembagaan petani baik dengan bantuan fisik maupun bantuan teknologi untuk pengolahan kakao pasca panen agar pengembangan kakao tidak hanya membaik dari segi produksi tetapi juga dari segi kualitas hasil produksi. Selain itu, perlu adanya regulasi dari pemerintah untuk mengatasi fluktuasi harga biji kakao agar pendapatan petani stabil dan meningkatkan motivasi petani dalam memelihara kebunnya.
3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan dapat dilakukan penelitian terkait nilai tambah biji kakao fermentasi dan non fermentasi, resiko dan strategi pengembangan rantai pasok biji kakao.

DAFTAR PUSTAKA

[1] S., Villano, R., Fleming, E., Patrick, I. Hasnah, "Production Constrains and Their Causes in the cacao industry in West Sumatera; rom the farmers' perspective. *Internasional Journal Of Agricultural Management*," *Agricultural Management*, vol. 3, no. 2047-3710, pp. 30-42, Januari 2014.

[2] Pusdatin, *Outlook Kakao Komoditas Pertanian Subsektor Perkebunan*, dua ed. Jakarta ,

- Indonesia: Pusat data dan Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian, 2016.
- [3] I. W., Fairuzi, S. Asful. F Syarfi, *Membangun Kakao Rakyat Strategi Pengembangan Pabrik Pengolahan Kakao Fermentasi Berbasis Kawasan Sentra Produksi di Sumatera Barat*, satu ed. Padang, Indonesia : Minangkabau Press, 2011.
- [4] R.A Hadiguna, *Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Pendekatan Berkelanjutan untuk Pengukuran Kinerja dan Penilaian Resiko*, I ed. Padang, Indonesia: Lembaga Pengembangan dan Teknologi Informasi dan Komunikasi, 2015.
- [5] J.G.A.J. Van der Vost, "Performanve Measurement in Agri-Food Supply-Chain Networks , " *Longistic and Operation Research Group*, pp. 13-24, Januari 2006.
- [6] E., Dawanto, D.H., Hartono., S. Jumiati, "Analisis Saluran Pemasaran dan Margin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur," *AGRIFOR*, vol. 12, no. 1412 – 6885, pp. 1-10, Maret 2013.
- [7] A Bangun, *Analisis Efisiensi Pemasaran Undang Windu (Penaes monodon) (Studi Kasus: di Desa Panimbang, Serang Banten)*. Bogor, Indonesia: Skripsi , 2010.
- [8] S., Rifin, A., Tinaprilla, N Herawati, "Kinerja dan Efisiensi Rantai Pasok Biji Kakao di Kabupaten Pasaman Sumatera Barat," *Tanaman Industri dan Penyegar*, vol. 2, pp. 43-50, Maret 2015.
- [10] Bidarti, *Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) Beras Kasus CV Lintas Indo Cmodity Mandiri di Sumatera Selatan*. Sumatera Selatan, Indonesia: Disertasi Universitas Gajah Mada, 2018.