

RANTAI PASOK BERAS DI KECAMATAN PAMARICAN KABUPATEN CIAMIS DENGAN PENDEKATAN *FOOD SUPPLY CHAIN NETWORKS*

Rice Supply Chain in Pamarican District, Ciamis Regency with Food Supply Chain Networks Approach

Dwi Apriyani^{1*}, Octaviana Helbawanti²

^{1,2} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Siliwangi

Jl. Siliwangi No.24, Kahuripan, Tawang, Tasikmalaya, Indonesia

*Email : dwi,apriyani@unsil.ac.id

ABSTRAK

Pasokan beras dari petani mitra sangat menentukan keberlanjutan proses bisnis di PT Mitra Desa Pamarican (PT MDP). Sementara itu PT MDP harus mampu menghasilkan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen agar tidak mengecewakan dan mengakibatkan kerugian. Namun demikian, PT MDP diketahui belum sepenuhnya dapat melayani seluruh permintaan pasar, padahal perusahaan juga seringkali menolak pasokan gabah dari petani. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kondisi umum rantai pasok beras di PT MDP dengan pendekatan *Food Supply Chain Network* (FSCN). FSCN dapat dijadikan sebagai sebuah pendekatan untuk menemukan penyebab masalah mengenai indikator rantai pasok. Penelitian menggunakan metode deskriptif. Pengambilan data petani mitra menggunakan teknik *purposive sampling* dengan jumlah 30 orang berdasarkan kontinuitas pasokan gabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek sasaran rantai pasok, struktur rantai pasok, manajemen rantai pasok, proses bisnis rantai pasok, dan sumber daya rantai pasok, secara keseluruhan sudah terintegrasi dan cenderung memiliki ketergantungan satu sama lain antar lembaga rantai pasok. Namun, pemenuhan spesifikasi beras yang dipasok petani sebagian besar masih belum sesuai standar PT MDP yang disesuaikan pada kebutuhan pasar. Oleh karena itu perlu adanya pendampingan dari PT MDP terhadap petani mitra dalam melakukan proses penanganan pasca panen agar produk sesuai kualifikasi pasar.

Kata-kata Kunci: Beras, FSCN, Rantai pasok

ABSTRACT

The supply of rice from partner farmers will determine the sustainability of the business process at PT Mitra Desa Pamarican (PT MDP). Meanwhile, PT MDP must be able to produce products according to consumer needs so as not to disappoint and cause losses. However, PT MDP is known to have not been able to fully serve all market demands, even though the company also often refuses to supply grain from farmers. The purpose of this study was to identify the general condition of the rice supply chain at PT MDP with the Food Supply Chain Network (FSCN) approach. FSCN can be used as an approach to find the cause of problems regarding supply chain indicators. The research used the descriptive method. Collecting data from partner farmers using the purposive sampling technique with a total of 30 people based on the continuity of grain supply. The results show that the supply chain target aspects, supply chain structure, supply chain management, supply chain business processes, and supply chain resources are integrated and tend to depend on one another between supply chain institutions. However, the fulfillment of rice specifications supplied by farmers is still largely not according to PT MDP standards which are adapted to market needs. Therefore, it is necessary to provide assistance from PT MDP to partner farmers in carrying out the post-harvest handling process so that the product meets market qualifications.

Keywords: Rice, FSCN, Supply chain

PENDAHULUAN

Kecamatan Pamarican menjadi salah satu lumbung padi yang menjadi sentra produksi beras yang ada di Kabupaten Ciamis. Menurut data Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Ciamis tahun 2016, Pamarican menjadi tiga besar kecamatan produsen padi tertinggi di Kabupaten Ciamis. Kecamatan Lakbok menduduki peringkat pertama dengan luasan lahan 6.684 Ha menghasilkan 43.922 ton padi. Sedangkan Kecamatan Pamarican menduduki peringkat tiga dengan luasan 6.316 Ha mampu menghasilkan 41.624 ton padi. Selain sebagai sentra produksi padi, Kecamatan Pamarican juga menjadi salah satu lokasi terpilih sebagai Sentra Pengolahan Beras Terpadu (SPBT) atau proyek penggilingan padi binaan pemerintah. SPBT Pamarican merupakan salah satu dari 10 daerah yang menjadi pilot proyek hasil kerjasama Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dengan Kementerian Pedesaan Republik Indonesia. Kerjasama tersebut diwujudkan berupa program Mitra BUMDes Nusantara yang berkomitmen untuk berkontribusi dalam penyediaan pangan nasional.

Tujuan utama pendirian SPBT yaitu mampu menjadi sarana untuk membina petani dalam merintis usaha dan mendorong petani agar mampu melakukan proses pengolahan yang berlanjut pada aktivitas pemasaran. Secara tidak langsung pembangunan SPBT dimaksudkan untuk membantu petani yang

tergabung dalam Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) untuk meningkatkan penghasilan dan motivasi dalam menjalankan usahatani (D. Manalu, 2018) (Nirwan et al., 2019). Pembagian kepemilikan saham dibagi menjadi dua yaitu 51% dimiliki oleh Mitra BUMdes Nusantara sedangkan 49% dimiliki oleh petani. Sementara itu, persentase keuntungan usaha sebesar 80% dimiliki oleh petani dan sisanya 20% untuk Mitra BUMDes Nusantara. Mitra BUMDes Nusantara yang beroperasi di Kecamatan Pamarican bernama PT Mitra Desa Pamarican (PT MDP). Perusahaan ini berlokasi di Dusun Angsana Rt 25/Rw 06, Desa Neglasari, Kecamatan Pamarican, Kabupaten Ciamis.

Salah satu permasalahan yang dihadapi petani adalah tidak terserapnya seluruh hasil panen petani oleh PT MDP, padahal diketahui gudang PT MDP cukup besar yaitu dengan luasan $12 \times 36 \text{ m}^2$ yang idealnya mampu menyimpan hingga 1.000 ton. Biasanya PT MDP hanya melakukan *safety stock* 100 ton per bulan. Tidak terserapnya sebagian hasil panen padi petani memaksa petani mencari pasar lain atau tengkulak untuk membeli hasil panennya. Sementara itu, sudut pandang dari PT MDP diketahui bahwa perusahaan tidak dapat menyerap seluruh hasil panen petani karena padi yang dihasilkan seringkali tidak memenuhi kualifikasi yang ditetapkan perusahaan. Ketidaksihinggaan kualifikasi diduga terjadi karena minimnya penanganan pasca panen sehingga setelah digiling beras menjadi remuk (Bandrang & Santika, 2021). Sebagai entitas bisnis PT MDP tentu memiliki standar kualifikasi produk yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen supaya tidak menyebabkan kekecewaan dan berujung kerugian.

Kondisi yang terjadi di lapangan tersebut mengindikasikan ada masalah dalam jaringan rantai pasok beras di PT MDP. Rantai pasok merupakan jaringan organisasi yang mempunyai aktivitas berbeda agar dapat menghasilkan nilai berupa produk atau jasa yang ditujukan untuk konsumen akhir. Rantai pasok juga diartikan sebagai tempat sistem organisasi yang menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggan (Indrajit & Djokopranoto, 2002). Keberadaan manajemen rantai pasok sangat penting karena mempercepat pemenuhan kebutuhan konsumen (Kumalasari et al., 2021). Kinerja rantai pasok dapat dinilai dari beberapa atribut kinerja internal maupun eksternal pada metode *Supply Chain Operational Reference* (SCOR). Atribut Internal berhubungan dengan kemampuan internal perusahaan sedangkan atribut eksternal berkaitan dengan kepuasan pelanggan. *Reliability* termasuk dalam atribut eksternal yang berhubungan dengan kemampuan pengiriman, pemenuhan pesanan, dan kesesuaian standar produk (Bolstorff, P Rosenbum, 2003).

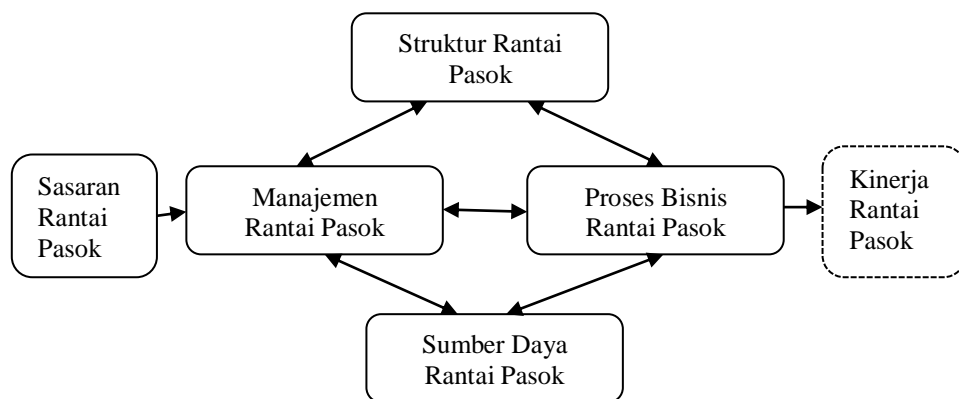
Kesesuaian standar produk menjadi salah satu indikator kesuksesan sebuah kinerja rantai pasok. Kesesuaian standar produk dapat ditunjukkan dengan tingginya bahkan mendekati angka 100% tingkat serapan bahan baku dari pemasok. Secara teori kesesuaian produk juga dapat menilai keandalan atau *reliability* seorang pemasok (Waters, 2003). Faktor-faktor penyebab rendahnya

reliabilitas kinerja rantai pasok dapat dilihat dari gambaran umum jaringan rantai pasok yang terlibat. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi umum rantai pasok beras di PT. MDP dengan pendekatan *Food Supply Chain Network* (FSCN). FSCN dapat digunakan sebagai salah satu pendekatan untuk menemukan penyebab masalah terkait indikator kinerja rantai pasok makanan (Li et al., 2010).

METODOLOGI

Penelitian dilakukan pada lembaga rantai pasok beras di PT MDI yaitu petani pemasok dan perusahaan. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposive sampling, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2012). Penelitian dilaksanakan pada bulan Juni-Oktober 2021. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan *indept interview*. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui literature, penelitian terdahulu, dan data-data yang relevan dari instansi terkait. Responden dalam penelitian terdiri atas petani mitra (kelompok tani binaan), pegawai bagian produksi, pemasaran, pengadaan, dan direksi PT MDI. Metode penentuan responden secara *purposive sampling* dengan pertimbangan petani yang memasok kontinyu.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan *Food Supply Chain Network* (FSCN). Metode Pendekatan FSCN akan digunakan untuk mendeskripsikan kondisi umum rantai pasok dari hulu hingga hilir di PT MDP. Metode ini ditemukan oleh Lambert dan Cooper yang kemudian dimodifikasi oleh Van de Vorst (Vorst, 2006). Kerangka FSCN telah mencakup beberapa kajian penting dalam rantai pasok, antara lain struktur rantai pasok, proses bisnis rantai pasok, sumber daya rantai pasok, manajemen rantai pasok, sasaran rantai pasok, dan kinerja rantai pasok. Setiap bagian kerangka akan dianalisis secara deskriptif dan detail kecuali pada kinerja rantai pasoknya. Hal ini karena kinerja rantai pasok diukur dengan metode SCOR.



Gambar 1. Kerangka Analisis Deskriptif Rantai Pasok

Sumber: Vorst (2006)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sasaran Rantai Pasok

Sasaran rantai pasok dapat dilihat dari sasaran pasar dan sasaran pengembangan (P. Sari & Nurmalina, 2013). Sasaran pasar utama gabah milik petani yaitu dijual ke PT MDP. Sementara itu, sasaran pengembangannya fokus pada peningkatan budidaya padi oleh petani mitra PT MDP melalui beberapa program hasil kerjasama dengan pihak eksternal. Salah satunya kerjasama PT MDP dengan IPB dalam pendampingan budidaya dan penggunaan bibit padi varietas unggulan.

PT MDP dipilih petani sebagai tujuan pasar utama karena memiliki komitmen memberikan harga beli yang lebih tinggi dibandingkan pasar lainnya. Selain itu petani yang sudah bermitra dengan PT MDP akan mendapatkan beberapa manfaat termasuk bantuan berupa modal kredit usaha. Persentase penjualan ke MDP biasanya lebih banyak daripada yang dijual ke tempat lain atau dikonsumsi sendiri. Sebagian besar petani menyebutkan 60% dikirim ke MDP dan sisanya 40% untuk dikonsumsi atau dijual ke tempat lain. Penjualan gabah ke PT MDP merupakan kewajiban petani sebagai mitra PT MDP. Selain ke PT MDP penjualan gabah juga dilakukan petani kepada tengkulak. Penjualan ke tengkulak dilakukan pada situasi ketika kelompok tani tidak ada uang talang maka petani memilih menjual ke tengkulak supaya bisa segera menerima uang hasil penjualan.

Standar karakteristik gabah yang harus di penuhi petani untuk dapat diterima PT MDP yaitu tiba di perusahaan harus dalam kondisi bersih dari sisa pasca panen, kering, kadar air dibawah 14%, dan tidak berjamur. Secara umum standar kualitas gabah yang harus dipenuhi petani sesuai dengan aturan Permentan No 31/Permentan/PP130/8/2017. Namun permasalahan yang terjadi adalah ketika proses pengumpulan di ketua kelompok tani tidak ada sortasi sesuai aturan Permentan tersebut. Kebijakan yang diberlakukan PT MDP untuk situasi tersebut yaitu tetap membeli seluruh gabah tersebut namun dengan mengurangi harga beli Rp. 10.000,- per kuintal. Koordinasi dan kolaborasi antara petani dan kelompok tani juga dilakukan dalam kegiatan pengiriman gabah ke PT MDP. Kelompok tani akan menyewa mobil untuk muatan gabah dan menginformasikan kepada petani terkait kapan gabah akan diambil. Biaya sewa mobil akan dipotong dari hasil penjualan gabah ke perusahaan.

Segmen pasar PT MDP adalah semua orang yang membutuhkan beras. Strategi penjualan yang digunakan secara offline maupun online melalui marketplace. Penjualan secara offline dilakukan ke rumah makan, pasar induk Cipinang, pemasok pada program Bantuan Pangan non Tunai (BPNT), Tasco, Asia Plaza, dan minimarket lokal yang langsung dijangkau konsumen akhir. Penjualan *offline* dapat menjangkau daerah Priyangan dan luar kota seperti

bogor, Jakarta, dan Bekasi. Lokasi penjualan di luar kota tersebut sebagian besar dijual ke retail. Sementara itu, penjualan secara *online* bekerjasama dengan JD.ID, Tani Hub, dan Sayur Box. Penjualan ke retail dan *marketplace* membutuhkan pengemasan (*packing*) yang menarik untuk meningkatkan nilai tambah produk (F. Febrianti et al., 2018).

Manajemen Rantai Pasok

Manajemen dalam jaringan rantai pasok ini terdiri dari berbagai bentuk koordinasi dan kolaborasi dari semua lembaga rantai pasok dalam upaya mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki guna meningkatkan kinerja secara menyeluruh. Pemilihan mitra menjadi penentu keberlanjutan usaha dalam memenuhi kepuasan konsumen (Puryantoro et al., 2018). Pemilihan mitra kelompok tani padi dilakukan oleh PT MDP. Kriteria petani (kelompok tani) yang dipilih sebagai mitra oleh PT MDP adalah petani padi yang memiliki lahan produksi luas dan bersedia menjadi mitra. Volume pengiriman gabah disesuaikan dengan banyaknya utang kredit yang dipinjam petani kepada PT MDP melalui kelompok tani. Dasar pelaksanaan kegiatan rantai pasok antara petani, poktan, dan PT MDP adalah perjanjian kontraktual yang telah disepakati semua pihak. Perjanjian kontraktual tersebut berupa kesepakatan lisan yang secara administrasi hanya berupa selebaran catatan penerimaan uang pinjaman masing-masing petani dalam satu kelompok. Bentuk perjanjian kontraktual berdasarkan pada prinsip kepercayaan (Puryantoro et al., 2018). Periode pembayaran pinjaman biasanya dilakukan tujuh hari pasca proses penjualan sebab harus menunggu proses penggilingan untuk menghitung rendemen beras. Informasi rendemen biasanya di sampaikan PT MDP kepada ketua kelompok tani.

Dukungan pemerintah terhadap rantai pasok beras di PT MDP tampak pada campur tangan Kementerian BUMN dan Bank Mandiri dalam memastikan bahwa manajemen usaha PT MDP berjalan profesional dan mampu meningkatkan kesejahteraan petani. Segala kebijakan yang diterapkan pemerintah akan mempengaruhi keberlanjutan usaha suatu perusahaan (D. S. T. Manalu & Tarigan, 2018). Harga beras yang ditetapkan disesuaikan dengan rendemen hasil penggilingan padi (beras). Hampir semua gabah yang di pasok ke PT MDP diterima, hanya saja harga dapat rendah atau tinggi sesuai dengan kualitas rendemen. Perbedaan harga ini yang seringkali membuat petani mundur untuk melakukan transaksi jual beli. Selain itu PT MDP juga bisa menolak langsung gabah petani jika kadar air gabah masih sangat tinggi. Kadar air yang terlalu tinggi menyebabkan beras hasil penggilingan patah-patah sehingga tidak dapat diserap di pasar tujuan PT MDP. Resiko beras hasil penggilingan padi yang patah tidak dapat sepenuhnya dihindari, namun hanya dapat diminimalisasi dengan sortasi gabah yang sudah kering dengan kadar air yang rendah atau dibawah 14%. Namun standar kualifikasi beras tersebut masih

sulit dipenuhi petani karena masih lemah dalam proses penanganan pasca panen. Menurut informasi, standarisasi gabah yang berlaku di PT MDP disesuaikan dengan Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia No 31/Permentan/ PP.130/8/2017 tentang Kelas Mutu Beras.

Tabel 1. Klasifikasi Kelas Mutu Beras

| No | Kelompok Mutu | Satuan | Kelas Mutu | |
|----|---|------------|------------|---------|
| | | | Medium | Premium |
| 1. | Derajat sosoh (minimal) | % | 95 | 95 |
| 2. | Kadar air (minimal) | % | 14 | 14 |
| 3. | Beras kepala (minimal) | % | 75 | 85 |
| 4. | Butir patah (maksimal) | % | 25 | 15 |
| 5. | Total butir beras lainnya (maksimal), terdiri atas Butir Menir, Merah, Kuning/ Rusak, Kapur | % | 5 | 0 |
| 6. | Butir gabah (maksimal) | Butir/100g | 1 | 0 |
| 7. | Benda lain (maksimal) | % | 0,05 | 0 |

Sumber: Data PT MDP, 2021.

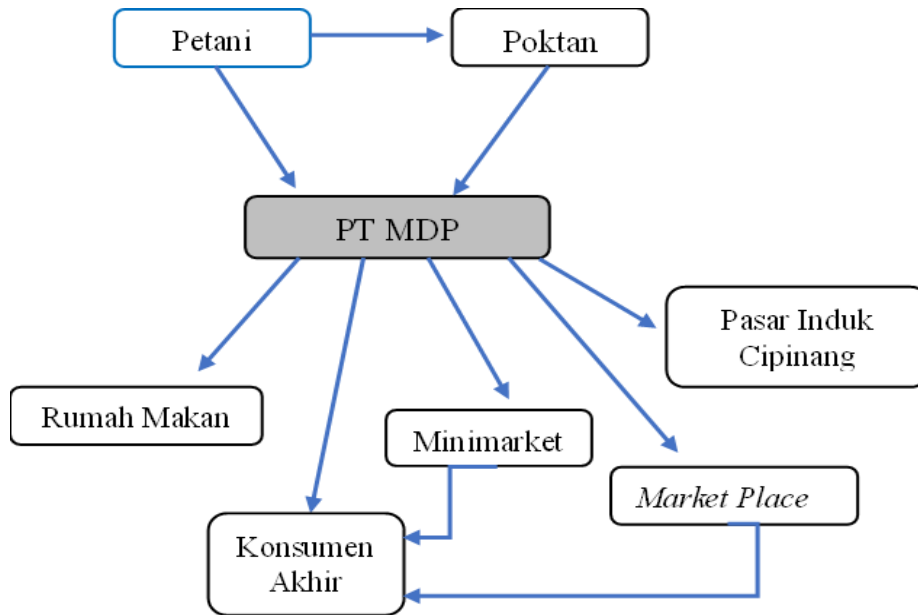
Selama ini, beberapa petani mitra belum dapat memenuhi standar kualifikasi yang ditetapkan perusahaan. Sehingga tidak seluruh gabah petani dapat terserap oleh PT MDP. Dengan demikian perlu adanya upaya peningkatan perbaikan penanganan pasca panen agar rendemen beras yang dihasilkan lebih baik. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kesesuaian standar produk adalah memberikan pelatihan aktivitas pasca panen atau pengolahan kepada petani secara rutin (Apriyani et al., 2018a). Semakin dekat kesesuaian standar produk menuju angka 100%, maka semakin baik kinerja rantai pasoknya (I. R. M. Sari & Winandi, 2017). Optimalisasi pencapaian kesesuaian produk hanya dapat diperoleh melalui kerjasama dan kolaborasi.

Kolaborasi merupakan salah satu kunci penting keberhasilan rantai pasok untuk mencapai keuntungan dan kepuasan konsumen (Apriyani et al., 2018b). Kolaborasi tidak dapat dilakukan masing-masing anggota, melainkan harus dilakukan serentak oleh seluruh anggota jaringan rantai pasok yaitu petani, kelompok tani, perusahaan, dan retail/ pedagang perantara. Kolaborasi antara pelaku rantai pasok dan fungsinya bertujuan untuk memberikan nilai tambah atau kepuasan untuk konsumen akhir (Gunasekaran et al., 2001; Matopoulos et al., 2007 dalam Abatekassa and Peterson 2011).

Struktur Rantai Pasok

Struktur rantai pasok adalah lembaga atau rantai yang terlibat dalam kerjasama untuk menyalurkan produk dari pemasok ke konsumen akhir.

Anggota struktur rantai pasok dapat berupa anggota primer/ inti dan anggota sekunder (Yolandika et al., 2016). Adapun struktur inti rantai pasok beras di PT MDP terdiri dari petani, poktan, PT MDP, dan Pelanggan.



Gambar 2 Struktur Rantai Pasok Beras di PT MDP

Sumber: Data Primer (2021)

1) Petani

Petani memiliki peran utama dalam menyediakan gabah sesuai standar PT MDP dengan jumlah yang semaksimal mungkin. Selain tepat jumlah dan tepat mutu, petani juga harus memperhatikan waktu pengiriman supaya sesuai dengan kebutuhan pasokan di PT MDP.

2) Kelompok Tani

Kelompok tani merupakan lembaga perantara yang menghubungkan PT MDP dengan petani-petani mitra. Sebagai lembaga perantara, kelompok tani biasanya menyediakan beberapa fasilitas yang mendukung aktivitas rantai pasok, diantaranya alat transportasi dan mesin traktor. Keberadaan kelompok tani dapat dikatakan mendukung keberhasilan jalannya kinerja rantai pasok dari petani ke PT MDP. Namun di satu sisi ada beberapa kejadian dimana poktan tidak transparan terhadap detail penjualan gabah, misalnya terkait persentase rendemen. Kerjasama yang saling menguntungkan antara petani, poktan dan perusahaan harus sering dipupuk supaya dapat terjalin lebih erat dan saling percaya.

3) PT MDP

Perusahaan yang terlibat dalam rantai pasok beras ini yaitu PT Mitra Desa Pamarican yang berlokasi di Desa Neglasari, Kecamatan Pamarican, Kabupaten Ciamis. Perusahaan ini memiliki mesin penggilingan dan tempat produksi gabah secara mandiri. Adapun produk utama perusahaan ini adalah beras. Beras di PT MDP dibagi menjadi 3 varian yaitu silver, gold, dan platinum. PT MDP dalam jaringan berperan sebagai driven demand supply chain. *Driven demand supply chain* merupakan sebuah sistem yang mengkoordinasikan sistem dan proses-proses yang bereaksi terhadap sinyal permintaan terkini atau real-time di dalam sebuah jaringan dari konsumen, pemasok dan karyawan (Kaihatu, 2016). Perusahaan dipimpin oleh komisaris utama, dibantu oleh direktur dan beberapa manajer, diantaranya manajer pemasaran, serta manajer produksi dan pembinaan petani. PT MDP memiliki fungsi utama untuk menyerap hasil panen petani di Kecamatan Pamarican khususnya dan Ciamis pada umumnya. Namun kemampuan penyerapan gabah untuk saat ini belum dapat menjangkau seluruh petani di Pamarican.

4) Pelanggan PT MDP

PT MDP menjalin kerjasama dengan beberapa mitra online dan offline untuk memasarkan produk berasnya. Adapun mitra offline terdiri dari rumah makan, minimarket, konsumen akhir, retail, pedagang besar di dan Pasar Induk Cipinang. Sementara mitra onlinenya adalah market place diantaranya JD.ID, Sayur Box, dan Tani Hub. Seluruh mitra pemasar tersebut memiliki peran utama mendistribusikan beras ke tangan konsumen akhir dengan tetap menjaga keamanan dan kualitas beras.

Proses Bisnis Rantai Pasok

Analisis proses bisnis rantai pasok perlu dilakukan untuk mengetahui apakah keseluruhan alur rantai pasok sudah terintegrasi antara satu dengan yang lainnya. Sebab keterpaduan dan kerjasama antar rantai menjadi salah satu kunci sukses keberlangsungan kinerja rantai pasok. Hubungan yang saling menguntungkan antar kedua belah pihak dapat menjadikan saling ketergantungan antara satu dengan lainnya (Puryantoro et al., 2018). Terdapat dua cara untuk menganalisis proses bisnis rantai pasok yaitu *cycle view* dan *push or pull view*. Analisis *cycle view* dapat menggambarkan peran masing-masing pelaku rantai pasok. Berdasarkan hasil analisis *cycle view* rantai pasok beras di PT MDP hanya melakukan tiga proses bisnis *procurement*, *manufacturing*, dan *customer order*.

Sumber Daya Rantai Pasok

Sumber daya fisik yang dimiliki petani mitra mencakup lahan pertanian, sarana prasarana budidaya, dan perlengkapan pasca panen yang sederhana

(Puryantoro et al., 2018). Sumber daya fisik tersebut juga dimiliki oleh petani bawang merah di Kabupaten brebes dan petani-petani pada umumnya (Rachma Septiana et al., 2017). Sementara sumber daya fisik PT MDP adalah perlengkapan mesin giling padi, peralatan pengemasan, dan pergudangan. Teknologi yang dimiliki petani masih terbatas dengan perlengkapan alat budidaya yang masih sederhana, sedangkan untuk PT MDP teknologi pengolahan dan pemasaran sudah modern. Teknologi pemasaran di PT MDP sudah menggunakan sistem *e-commerce*. Teknologi tersebut termasuk untuk melakukan penjualan online untuk memperluas jangkauan pasar (Syahputra et al., 2020).

Kemampuan sumber daya manusia di tingkat rantai petani cenderung masih menggunakan teknik budidaya berdasarkan pengalaman yang bersifat turun menurun. Tidak banyak petani yang mendapatkan akses pada pelatihan dan pengembangan terkait teknik budidaya. Keterbatasan pengetahuan petani sangat berpengaruh pada kuantitas dan kualitas hasil panen (T. Febrianti et al., 2020). Sementara itu, sumber daya manusia di PT MDP sebagian besar sudah mengenyam pendidikan tinggi atau sudah berpengalaman di dunia usaha lainnya. Sumber permodalan usahatani petani diperoleh dari PT MDP atau berasal dari tabungan petani secara pribadi. Permodalan petani dari PT MDP diperoleh dengan skema pinjaman kredit yang dibayar dengan pasokan gabah petani. Sementara sumber permodalan di PT MDP diperoleh dari Bank Mandiri atau investor eksternal lainnya.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Kondisi umum rantai pasok beras di PT MDP dengan pendekatan kerangka *Food Supply Chain Networks* yang dilihat dari aspek sasaran rantai pasok, manajemen rantai pasok, struktur rantai pasok, proses bisnis rantai pasok, dan sumber daya rantai pasok sudah terhubung dan nampak saling memiliki ketergantungan antar lembaga yang terlibat. Namun spesifikasi beras yang dipasok petani sebagian besar masih belum memenuhi standar PT MDP yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, perlu adanya perbaikan penanganan pasca panen padi oleh petani agar dapat meningkatkan rendemen beras hasil penggilingan.

Saran yang dapat diberikan yaitu perlu adanya pendampingan PT MDP terhadap petani mitra dalam melakukan proses penanganan pasca panen. Pendampingan dapat berupa pelatihan-pelatihan maupun pengawasan kerja. Selain itu, pemerintah juga dapat berperan dalam memberikan bantuan berupa sarana dan prasarana petani khususnya untuk mempercepat proses pengeringan gabah.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan Penelitian ini dapat dilaksanakan dengan baik atas kerjasama dengan berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Siliwangi yang telah memberi dukungan finansial melalui Lembaga Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan Penjaminan Mutu Pendidikan (LP2M-PMP) untuk memfasilitasi seluruh rangkaian kegiatan penelitian ini sehingga berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abatekassa, G., & Peterson, H. C. (2011). Market Access for Local Food through the Conventional Food Supply Chain. *International Food and Agribusiness Management Review*, 14(1), 41-60. <http://sro.sussex.ac.uk/19205/>
- Apriyani, D., Nurmalina, R., & Burhanuddin, B. (2018a). Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik Dengan Pendekatan Supply Chain Operation Reference (Scor). *Mix: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(2), 312. <https://doi.org/10.22441/mix.2018.v8i2.008>
- Apriyani, D., Nurmalina, R., & Burhanuddin, B. (2018b). *Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik di PT Simply Fresh Organic (SFO) Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur*. Institut Pertanian Bogor (IPB).
- Bandrang, T. N., & Santika, A. E. (2021). Analisis Kepuasan Pelanggan Terhadap Jasa Penggilingan Padi (Studi Kasus Penggilingan Padi Tunas Karya Desa Persil Raya, Kecamatan Seyuran Hilir, Kabupaten Seruyan). *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 4(1), 299. <https://doi.org/10.52434/mja.v4i1.1235>
- Bolstorff, P Rosenbum, R. (2003). *SUPPLY CHAIN Excellence: A Handbook for Dramatic Improvement Using the SCOR Model*. AMACOM.
- Febrianti, F., Indrawani, E., & Sasmi, M. (2018). Analisis Pendapatan Gapoktan Mekar Tani Dalam Penjualan Beras Di Desa Seberang Taluk Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi. *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 1(1), 48-63. <https://doi.org/10.52434/mja.v1i1.371>
- Febrianti, T., Fizriani, A., Rismayanti, A., & Barkah, M. A. (2020). Pemetaan Masalah Dan Prioritas Program Problem Mapping Program and Priorities for. *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 3(2), 222-227.
- Indrajit, R., & Djokopranoto, R. (2002). *Konsep manajemen supply chain cara baru memandang mata rantai penyediaan barang*. Bumi Aksara.
- Kaihatu, T. (2016). *Manajemen Supplay Chain Pada Industri Global*. PT Revka Petra Media. <http://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/991>
- Kumalasari, D. A., Suprayitno, A., Sari, Nafita, R. N., & Suhaimi, I. (2021). Supply Chain Management Gula Merah Kelapa Ud Nirwana Di Desa Dayu Kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar. *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 4(2), 438-445.
- Li, Y., Kramer, M. R., Beulens, A. J. M., & Vorst, J. G. A. J. Van Der. (2010). *Computers in Industry A framework for early warning and proactive control systems in food supply chain networks*. 61, 852-862.

<https://doi.org/10.1016/j.compind.2010.07.010>

- Manalu, D. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis Badan Usaha Milik Petani (Bump) Pt Padi Energi Proklamasi Di Kabupaten Karawang, Jawa Barat. *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 1(1), 1-17. <https://doi.org/10.52434/mja.v1i1.363>
- Manalu, D. S. T., & Tarigan, D. M. S. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis Pt Momenta Agrikultura Amazing Farm , Lembang , Jawa Barat. *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 1(2), 96-120.
- Nirwan, Irmayani, Yunarti, & Suherman. (2019). Penggunaan Sistem Tanam Jajar Legowo Sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Usahatani Padi. *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 2(1), 68-79.
- Puryantoro, P., Hani, E. S., & Subekti, S. (2018). Manajemen Rantai Pasok Mangga Manalagi Di Kabupaten Situbondo Dengan Pendekatan Food Supply Chain Networking. *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 1(1), 64-79. <https://doi.org/10.52434/mja.v1i1.372>
- Rachma Septiana, L., Machfud, M., & Yuliasih, I. (2017). Peningkatan Kinerja Rantai Pasok Bawang Merah (Studi Kasus: Kabupaten Brebes). *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 27(2), 125-140. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2017.27.2.125>
- Sari, I. R. M., & Winandi, R. (2017). Kinerja Rantai Pasok Sayuran dan Penerapan Contract Farming Models. VII(3), 498-517.
- Sari, P., & Nurmalina, R. (2013). Manajemen Rantai Pasok Pada Rantai Pasok Berjaring Beras Organik. *Forum Agribisnis : Agribusiness Forum*, 3(2), 111-128. <https://doi.org/10.29244/fagb.3.2.111-128>
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Administrasi (ke-20)*. Alfabeta.
- Syahputra, A. N., Pujiyanto, T., & Ardiansah, I. (2020). Analisis dan Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Kopi di PT Sinar Mayang Lestari. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 4(1), 58-67. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2020.004.01.6>
- Vorst, V. (2006). *Quantifying the Agri-Food Supply Chain*. Logistics and Operations Research Group, Wageningen University.
- Waters, D. (2003). *Logistics: An Introduction to Supply Chain Management*. PALGRAVE MACMILLAN.
- Yolandika, C., Nurmalina, R., & Suharno. (2016). Rantai Pasok Brokoli di Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat dengan Pendekatan Food Supply Chain Networks Supply Chain of Broccoli in Lembang , West Bandung District with Food Supply Chain Networks Approach. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 16(3), 155-162.