



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 30%

Date: Selasa, April 06, 2021

Statistics: 4300 words Plagiarized / 13096 Total words

Remarks: Medium Plagiarism Detected - Your Document needs Selective Improvement.

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Di Indonesia, jagung saat ini merupakan komoditas strategis yang dibutuhkan untuk banyak industry. Selain untuk pakan ternak, jagung banyak dibutuhkan untuk industri makanan, baik untuk olahan jagung maupun untuk bahan pelengkap makanan. Selain itu, jagung juga mempunyai peranan penting terhadap perekonomian nasional dan telah menempatkan jagung sebagai kontributor Produk Domestik Bruto (PDB) untuk tanaman pangan serealia, oleh karena itulah dapat dipahami kebutuhan akan jagung sangatlah tinggi (Dirjen Tanaman Pangan, 2012).

Angka produksi jagung sendiri setiap tahunnya memiliki kecenderungan naik diiringi angka produktivitas yang juga terus meningkat. Jagung merupakan salah satu sumber karbohidrat setelah beras sebagai sumber bahan makanan yang dapat dimanfaatkan secara luas oleh masyarakat. Selain berfungsi sebagai bahan pangan, jagung juga dapat diolah sebagai bahan pakan ternak unggas yang memiliki kontribusi penting bagi produksi telur dan daging ayam. Hal ini didukung oleh pendapat Haryono (2012) yang menyatakan bahwa proporsi penggunaan jagung untuk pakan terhadap total kebutuhan jagung mencapai 83 persen.

Ketersediaan jagung memberikan multiple effect terhadap usaha agribisnis lainnya terutama peternakan (Andri, 2009). Suplai jagung nasional berasal dari produksi jagung di wilayah Pulau Jawa dengan persentase hampir 60 % dari total produksi nasional (BPS, 2013), tingkat presentasi yang besar diakibatkan oleh sarana produksi dan infrastruktur yang lengkap, juga terdapat industri-industri penyerap jagung di Pulau Jawa.

Penanaman jagung di Pulau Jawa sudah lama diusahakan oleh petani, pada awalnya jagung di Pulau Jawa merupakan komoditas pengganti kedelai yang harganya jatuh bertahun-tahun yang lalu dan akhirnya saat ini jagung menjadi salah satu komoditas

wajib yang ditanam selain padi. Keberlanjutan penanaman jagung di Pulau Jawa dikarenakan kemudahan didalam perawatan dibanding komoditas lainnya.

Meskipun begitu, petani jagung di Pulau Jawa memiliki keterbatasan didalam pengetahuan sehingga mereka masih belum mengerti pentingnya suplai yang terus berlanjut. Hal inilah yang menjadi kaitan penting antara kebutuhan suplai jagung dalam negeri dan permasalahan yang dihadapi petani. Saat ini, permintaan jagung yang tinggi terutama dipicu oleh kebutuhan untuk menghasilkan pakan ternak.

Pada kenyataannya pemanfaatan jagung yang semula untuk bahan makanan langsung, kini telah berubah menjadi komoditas industri. Hal ini dipicu oleh pemenuhan gizi masyarakat yang berasal dari protein hewani seperti, unggas dan ternak ruminansia. Kebutuhan pemenuhan gizi yang berasal dari hewan terus mengalami peningkatan dan mendorong berkembangnya usaha peternakan, meskipun usaha menangkap dari alam bebas masih juga berlangsung. Ternak peliharaan memerlukan pakan buatan yang komponen utamanya adalah jagung.

Maka untuk menyediakan gizi yang ber-mutu, perlu digiatkan produksi jagung domestik, sebab ketergantungan pada impor akan semakin rawan dan harga jagung impor juga akan semakin mahal. Ketersediaan jagung memberikan multiple effect terhadap usaha agribisnis lainnya terutama peternakan. Kenaikan harga pakan ternak saat ini dipengaruhi oleh harga jagung dimana jagung yang dipakai untuk pakan ternak harus diimpor padahal jagung memakan biaya hampir 70% dari ongkos produksi pakan ternak, sehingga dengan kondisi seperti itu akan memberatkan peternak-peternak kecil maka dampaknya akan dirasakan yaitu harga daging ayam dan telur meningkat.

Permasalahannya tidak semua jagung dalam negeri memenuhi spesifikasi yang dibutuhkan pabrian, terutama kandungan alfatoksin yang tinggi pada jagung dalam negeri ini (Subhana, 2005). Selain itu juga kadar air jagung dalam negeri tidak memenuhi syarat produksi untuk bahan baku pakan ternak dimana jagung dalam negeri airnya tinggi dan sistem penyimpanannya kurang baik sehingga jagung dalam negeri memiliki jamur dan tidak bisa disimpan dalam jangka waktu yang dibutuhkan oleh pabrik (Subijato, 2004).

Angka produksi jagung setiap tahunnya mengalami peningkatan, pada tahun 2014 produksi jagung provinsi jawa Timur sebesar 5.737.382 Ton dan skala nasional produksi jagung sebesar 19.008.426 Ton. Pada tahun 2015 produksi Jagung jawa Timur mengalami kenaikan dengan total produksi 6.131.163 ton dan produksi nasional mengalami kenaikan sebesar 19.612.435 ton. Pada tahun 2019 luas lahan tanaman jagung di kecamatan Modo sebesar 3.417 Ha dengan total Produksi jagung sebesar

35.317 Ton. Dan total Produksi jagung dikabupaten Lamongan pada tahun 2019 sebesar 623.164,559 Ton dengan Luas lahan Tanaman jagung 59.788 Ha.

Sasaran tanam jagung untuk kecamatan modo pada tahun 2021 sebesar 3235 Hektar dengan target produktivitas berkisar 9,7 ton per hektar sampai 9,9 ton per hektar. Tanaman jagung di Kecamatan Modo menjadi salah satu komoditas pilihan selain padi di musim penghujan karena tak lepas oleh keadaan wilayah kecamatan Modo itu sendiri yang mempunyai karakteristik perbukitan, untuk pusat tanaman modo tersebar di 6 Desa dari 17 Desa di Kecamatan Modo, antara lain Mojorejo, Yungyang, Pule, sambangrejo, Kedunglerep dan desa Jegreg.

Dikecamatan Modo musim tanam jagung ada pada awal musim hujan yaitu bulan oktober hingga panen pada awal januari, dan musim tanam kedua jagung berkisaran pada bulan januari akhir hingga bulan awal february dan panen pada awal mei. 1.2 Rumusan Masalah Bagaimana kondisi Manajemen Rantai Pasokan jagung Bagaimana kondisi Manajemen Rantai Pasokan jagung di kecamatan Modo Kab.

Lamongan Permasalahan yang dihadapi petani jagung di Modo Lamongan berkaitan dengan kegiatan pemasaran yang dilakukan petani, bandar, dan pedagang. Permasalahan permasalahan tersebut timbul karena petani tidak mendapatkan informasi yang cukup mengenai kebutuhan Jagung. 1.3 Tujuan Penelitian Menganalisis kondisi rantai pasok jagung di Kecamatan Modo Kabupaten Lamongan Jawa Tmur Menganalisis kinerja rantai pasok jagung di Kecamatan Modo Kabupaten Lamongan Jawa Tmur Manfaat Penelitian Hasil penelitian diharapkan memberi rekomendasi kebijakan dan strategi yang mendukung pengembangan agribisnis jagung untuk meningkatkan kesejahteraan petani jagung di Kecamatan Modo Kabupaten Lamongan Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian Keterbatasan utama penelitian ini adalah dalam melihat performa rantai pasok dan saluran pemasaran tidak sampai pada produk hilir jagung, tetapi dibatasi hanya sampai pada produk jagung pipilan karena disebabkan sulit mengakses data sampai kepada industri selanjutnya.

Oleh sebab itu dalam melakukan pengukuran seperti farmer share's yang seharusnya membandingkan harga yang diterima petani jagung dengan harga yang diterima oleh konsumen akhir, hanya dapat dibatasi dari harga yang diterima petani jagung dengan harga yang diterima oleh bandar sebagai konsumen antara. BAB II TINJAUAN PUSTAKA Pertanian adalah bidang pekerjaan utama di pedesaan dan memberikan kontribusi yang cukup besar bagi perekonomian daerah.

mereka selalu dianggap sebagai penopang perekonomian negara, akan tetapi sektor ini paling banyak sering menderita seperti efisiensi dan efektivitas yang sangat rendah,

sensitivitas terhadap cuaca, gangguan pasar dan komunikasi pemangku kepentingan rantai pasokan pertanian yang buruk dan faktor eksternal lainnya, di sebagian besar kasus rantai pasok pertanian yang diturunkan dari generasi ke generasi, masih terpengaruh dari sudut pandang sosial dan budaya.

Namun seiring berjalannya waktu dan kemajuan teknologi kegiatan seperti itu tidak efektif dan efisien. ada juga usahatani sebagai unit ekonomi dan petani yang memproduksi makanan, hasil panen petani sebagian besar untuk konsumsi mereka sendiri dan sebagian untuk dijual. Kabupaten Lamongan merupakan salah satu Kabupaten yang terletak di Provinsi Jawa Timur dimana penggunaan lahan didominasi oleh lahan sektor pertanian dan mayoritas penduduknya pun bermata pencaharian sebagai petani.

Kabupaten Lamongan sebagai lumbung pangan Nasional dengan menyandang predikat penghasil beras terbesar di Jawa Timur. Karena petani tidak hanya menanam satu tanaman saja yaitu padi, tanaman pangan lainnya yang merupakan produk unggulan di Lamongan seperti jagung, kedelai, kacang tanah, kacang hijau, ubi kayu dan ubi jalar juga merupakan tanaman pangan yang menjadi produk unggulan bagi petani di Lamongan.

Luas wilayah panen jagung pada tahun 2018 di Kabupaten Lamongan seluas 153.389 Ha, dengan total produksi jagung Kabupaten Lamongan sebesar 1.094.124 Ton. Pada tahun 2019 luas panen jagung di kabupaten Lamongan sebesar 147.845 dengan total produksi 1.112.534 ton, untuk kecamatan Modo sendiri luas panen jagung pada tahun 2019 seluas 9197 Ha dengan total produksi 69.548 ton.

Ini menjadikan wilayah Kecamatan Modo sebagai salah satu wilayah penghasil jagung terbesar di Kabupaten Lamongan. (sub Bagian Program dan evaluasi dinas. Tan. Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Lamongan, 2020). Jagung Indonesia diyakini mampu bersaing di pasar ASEAN karena memiliki daya saing komparatif maupun kompetitif. Faktor pendukung utama kemampuan daya saing jagung Indonesia adalah sumber daya lahan, tingkat produksi, dan jumlah rumah tangga tani yang cukup besar sebagai motor penggerak produksi jagung.

Selain itu, aspek regulasi dan kebijakan seperti pemberlakuan Sistem Resi Gudang, value added produk serta pengetatan perizinan usaha perdagangan besar dapat mendukung peningkatan daya saing jagung Indonesia di pasar internasional. Tantangan yang dihadapi usaha tani jagung di Indonesia adalah masih terkonsentrasi pada produk primer dibandingkan pada produk hilir.

Hal ini ditambah belum banyaknya industri besar yang dapat mengelola jagung menjadi lebih bernilai dalam bentuk produk industri siap pakai, seperti pakan ternak, biofuel, industri kosmetik, dan obat-obatan. Agroindustri jagung di Indonesia masih didominasi oleh industri kecil-menengah dengan produk utama makanan ringan dan bahan pakan ternak serta bahan setengah jadi untuk industri besar. Kebijakan pemerintah pusat dan daerah untuk membuka iklim investasi industri jagung Indonesia akan semakin meningkatkan daya saing jagung Indonesia.

Kebijakan proteksi komoditas dan industri jagung Indonesia perlu dilaksanakan secara hati-hati. Hal ini penting karena di satu pihak petani jagung Indonesia dapat memperoleh perlindungan dari pemberlakuan harga jual yang pantas (faktor subsidi), di pihak lain Indonesia sebagai negara anggota WTO juga tidak akan dirugikan karena klaim negara-negara produsen jagung lainnya (Mantau Z,2016) 2.1

Rantai Pasok Manajemen Manajemen rantai pasokan komoditi pertanian berbeda dengan manajemen rantai pasokan komoditi nonpertanian, karena berkaitan dengan sifat dari produk pertanian yang mudah rusak, kemudian proses penanaman, pertumbuhan dan pemanenan tergantung pada iklim dan musim, serta hasil panen memiliki bentuk dan ukuran yang bervariasi.

Seluruh faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam desain manajemen rantai pasok komoditi pertanian guna mendapatkan sistem rantai pasok yang komprehensif, efektif, efisien, responsif dan berkelanjutan. Menurut Heizer and Render, (2014: 468) menyatakan bahwa supply chain management describes the coordination of all supply chain activities, starting with raw materials and ending with a satisfied customer.

Thus, a supply chain includes suppliers, manufacturers and/or service providers, and distributors, wholesalers, and/or retailers who deliver the products and/or service to the final customer. Berdasarkan definisi tersebut dapat dikatakan bahwa manajemen rantai pasokan (supply chain management, atau disingkat SCM) berkaitan dengan manajemen/pengelolaan aliran bahan baku dan jasa, proses produksi, dan proses pengantarannya sepanjang aliran rantai pasok.

Tujuan dari SCM adalah mengintegrasikan aliran barang dan jasa serta informasi sepanjang rantai pasokan/supply chain untuk memaksimalkan nilai kepada pelanggan pada tingkat biaya yang efisien. Seiring dengan perubahan waktu, lahir beberapa konsep pengembangan SCM, sebagai respon terhadap iklim persaingan yang semakin ketat. Berbagai cara yang lebih inovatif diharapkan dapat membantu perusahaan agar tetap bertahan atau bahkan dapat memimpin pasar.

Konsep-konsep tersebut antara lain: ? Just In Time (JIT), konsep ini menekankan pada kemitraan yang erat antara perusahaan dengan pemasoknya, dan pemasok akan memiliki wakil di perusahaan yang disuplainya. Wakil tersebut berfungsi menggantikan peran bagian pembelian di perusahaan pembeli. Atas nama perusahaan pembeli, wakil tersebut akan membuat order pembelian ke perusahaannya berdasarkan rencana produksi yang telah ditetapkan oleh perusahaan pembeli.

Praktek ini memungkinkan kedua belah pihak untuk merundingkan rencana-rencana produksi maupun pembelian sehingga menguntungkan kedua belah pihak. Perusahaan pembeli akan lebih mudah menegosiasikan jadwal pengiriman karena wakil tadi sewaktu-waktu bisa ditemui di perusahaannya. Demikian pula wakil tadi akan lebih banyak memberikan masukan tentang kemampuan perusahaannya untuk memasok kebutuhan material atau bahan baku yang dibutuhkan perusahaan pembeli. ? Vendor Managed Inventory (VMI), adalah merupakan salah satu variasi dari JIT II. Konsep ini banyak digunakan oleh para pemasok yang mensuplai bisnis retail.

Selama ini pihak retail yang berkewajiban membuat order pembelian untuk menjaga kelangsungan persediaan dari setiap item yang terjual. Pada VMI kebalikannya, justru pemasoklah yang berkewajiban untuk menentukan kapan dan berapa jumlah suatu item harus dikirim ke retailnya, berdasarkan informasi tingkat penjualan dan ketersediaan stock yang ada di retail tersebut. Pada VMI pertukaran informasi yang lancar sangat diperlukan.

Pemasok akan mampu membuat keputusan yang baik, apabila informasi tingkat kebutuhan maupun tingkat persediaan yang dimiliki pihak retail bisa diakses dengan mudah. Menurut Viswanadham N, Samvedi A (2013:51) Because these processes affect the flow of goods, information and finance, laws and regulations are enacted to protect the rights of individuals and customers.

For example, the United Nations has enacted laws on the protection of security, information, health, and compensation Dalam arti lain proses ini mempengaruhi arus barang, informasi dan keuangan, maka undang-undang dan peraturan diberlakukan untuk melindungi hak individu dan pelanggan. Misalnya, Perserikatan Bangsa-Bangsa telah memberlakukan undang-undang tentang perlindungan keamanan, informasi, kesehatan, dan kompensasi (Viswanadham N,2013).

Rantai pasokan biasanya berada di bawah sistem manajemen terpusat, seperti sistem perencanaan sumber daya perusahaan untuk manajemen arus informasi. Sistem seperti itu rentan terhadap Permainan harga atau penimbunan bahan baku. 2.2 Kinerja Rantai Pasok Menurut Qhoirunisa (2014) keragaan struktur rantai pasok dapat dianalisis secara

kualitatif, termasuk dalam menganalisis kinerja atau performance yang dihasilkan.

Analisis kinerja rantai pasok secara kualitatif perlu didukung adanya ukuran kinerja yang kuantitatif agar menghasilkan hasil kinerja yang lebih terukur dan objektif. Sebagai proses yang saling terintegrasi antar anggota yang tergabung di dalamnya, pengukuran kinerja rantai pasok perlu menggunakan pendekatan tertentu. Kinerja rantai pasok didefinisikan oleh Christien et al (2006) sebagai titik temu antara konsumen dan pemangku kepentingan dimana syarat keduanya telah terpenuhi dengan relevansi atribut indikator kinerja dari waktu ke waktu.

Pentingnya kinerja rantai pasok dapat ditemukan didalam hasil penelitian Vinicius Gustavo Trombinb and Rafael Bordonal Kalakic (2013) di Brazil tentang orange juice menunjukan bahwa terjadi penurunan jumlah konsumen dikarenakan distribusi orange juice yang tidak responsive didalam rantai pasok. Orange juice yang tidak dapat memenuhi keinginan konsumen pada waktu, tempat, dan harga akan kehilangan keuntungan lebih besar dibandingkan orange juice yang memiliki rantai pasok dengan kinerja yang efisien.

Keberhasilan rantai pasok dapat dilihat dari tingkat kinerja yang dimilikinya, menurut Pettersson (2008) kinerja rantai pasok dapat diukur melalui perhitungan biaya total rantai pasok terdiri dari penjumlahan harga di tingkat petani, biaya transportasi dan pengemasan, biaya mark-up, serta pemborosan akibat barang usah dan biaya kehilangan dalam transportasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Beamon (1996) menyatakan bahwa pengukuran kinerja rantai pasok dapat melalui pendekatan biaya, respon konsumen, activity time, dan fleksibilitas. Contoh pengukuran kinerja rantai pasok yang menggunakan pendekatan biaya adalah penelitian Dilana (2013) yang meneliti kakao dengan analisis margin pemasaran, farmer's share, dan rasio keuntungan dan biaya pada setiap saluran pemasaran dalam struktur rantai pasok biji kakao.

Hasil penelitiannya menunjukan margin pemasaran terendah dan nilai farmer's share tertinggi yaitu pada saluran ke-4 (petani-pedagang pengumpul tingkat kabupatenpedagang besar) dengan nilai margin pemasaran sebesar Rp 929/kg dan nilai farmer's share sebesar 94.37 persen. Sedangkan nilai rasio keuntungan terhadap biaya terbesar pada saluran ke-3 (petani-pedagang pengumpul tingkat kecamatanpedagang besar) yaitu sebesar 4.68.

Kebanyakan pengukuran kinerja rantai pasok selalu dikaitkan dengan pengukuran efisiensi rantai pasok organisasi tersebut(Chakravarthy, 1986; Venkatraman dan

Ramanujan, 1986; Eccles, 1991; Kaplan dan Norton, 1992; Brown dan Leverick, 1994) dan kebanyakan studi rantai pasok pada agro-industri dipengaruhi banyak teori ekonomi yang berfokus pada kebijakan publik, struktur organisasi, serta daya saing industry padahal rantai pasok lebih fokus kepada efisiensi, efektivitas, operasional, serta kebutuhan konsumen (Pereira dan Csillag, 2004).

Sistem pengukuran rantai pasok haruslah sesuai dengan sistem yang sedang berjalan, bisa jadi satu rantai pasok dan rantai pasok lainnya memiliki perbedaan sistem pengukuran (Beamon, 1996). Penentuan kinerja rantai pasok sendiri dapat diambil berdasarkan evaluasi dan perkembangan rantai pasok, perkembangan prosedur dan model dari rantai pasok, isu-isu terkait yang mempengaruhi rantai pasok, dan juga teknik umum yang telah ditentukan (Beamon, 1996) 2.3

Resiko Rantai Pasok Agribisnis Agribisnis memainkan peran yang sangat diperlukan dalam ekonomi dunia sebagai sumber utama pasokan makanan. Produk agribisnis memiliki tiga karakteristik khusus yang menjadikan manajemen risiko untuk agribisnis supply chain (ASC) lebih rumit jika dibandingkan dengan manajemen risiko untuk manufaktur biasa rantai pasokan. Karakteristik ini adalah musim, lonjakan pasokan dan mudah rusak.

Berurusan dengan musim membutuhkan perencanaan karena pertumbuhan bersifat musiman Padahal konsumsi sepanjang tahun. Selain itu, sebagian besar produk pertanian memiliki pasokan lama waktu tunggu yang tidak dapat dengan mudah diubah dengan alam. Kegiatan pemanenan dan pasca panen, termasuk pengepakan, pemrosesan, penyimpanan, dan transportasi.

Selain itu, sering kali ada tekanan waktu yang signifikan pada kegiatan pasca panen karena sebagian besar pertanian produk mudah rusak. Selain itu, karena sifatnya yang mudah rusak, diperlukan penanganan khusus, penyimpanan, dan manajemen inventaris. Jika tidak dikelola dengan baik, dapat menyebabkan keterlambatan transportasi kerugian substansial dari nilai produk.

Selain karakteristik khusus produk, manajemen risiko penting bagi ASC karena mereka seringkali melibatkan lebih banyak sumber ketidakpastian daripada rantai pasokan manufaktur (Chandrasekaran, 2014). Dalam ASC, proses pasokan terkait dengan produksi biologis (tanaman pangan, daging, dll.), yang dipengaruhi oleh cuaca variabilitas (misalnya, kekeringan), penyakit dan hama (misalnya, belalang).

Faktor tersebut menyiratkan bahwa tingkat panen dan waktu panen tunduk pada ketidakpastian. Selain itu, ini faktor dapat berdampak pada kualitas produk. Secara

khusus, dalam tahap pemrosesan, ada risiko khusus yang terkait dengan kualitas pangan dan keamanan pangan. strategi yang lebih kritis (T. J. Lowe,2014) Rantai pasokan agribisnis mencakup semua komponen untuk menjadi makanan tertentu, mencakup berbagai tahapan yang terkait dengan pasokan, produksi, pasca panen, penyimpanan, pemrosesan, distribusi, dan keterkaitan antar komponen.

ASC dapat diklasifikasikan ke dalam kelas yang berbeda berdasarkan jenis produk yang dihasilkan. Beberapa makanan pertanian produk disebut sebagai tanaman (dan terkadang tanaman pangan pertanian) dan termasuk produk yang diperoleh secara langsung dari tumbuhan. Hasil pertanian lainnya seperti sapi, daging, atau makanan laut dikenal sebagai ternak.

Kategori ternak juga mencakup produk susu dan produk non-makanan (wol, rambut, sutra). Yang penting, baik hasil ternak maupun hasil panen dapat rusak atau berumur panjang. Misalnya buah-buahan, sayuran segar, dan produk daging yang mudah rusak. Namun, gandum dan wol dianggap berumur panjang. Produk Tanaman dan ternak yang mudah rusak dibagi menjadi tiga kelas yaitu produk segar, dingin, dan beku.

tanaman segar dan produk ternak segar sangat rentan terhadap risiko karena karakteristik biologis khusus mereka (Golnar Behzadi 9-10.2017) 2.4 Penelitian Terdahulu Kondisi rantai pasok jagung di Kelurahan Cicurug saat ini masih belum berjalan dengan baik. Sasaran pasar memiliki target yang jelas namun terdapat permasalahan dalam optimalisasi sasaran rantai pasok, yaitu petani tidak ditunjang dengan pengetahuan mengenai kualitas jagung yang baik. Manajemen dan jaringan rantai pasok belum berjalan dengan baik, salah satunya kesepakatan kontraktual antar lembaga pemasaran tidak tertulis.

Pada sumberdaya rantai pasok ditemukan fakta bahwa modal masih menjadi kendala bagi pedagang desa serta koperasi padahal keduanya merupakan anggota yang berhubungan langsung dengan petani. Proses bisnis rantai pasok terkendala karena pada aliran produk jagung dari petani hingga PB belum terintegrasi dengan baik, belum ada siklus yang pasti sehingga waktu pengiriman ataupun kuota yang dikirim tidak bisa diprediksi dengan baik.

Pengukuran kinerja rantai masih belum mencapai kinerja optimal, satu dari dua saluran pemasaran memiliki nilai rasio biaya dan keuntungan rendah walaupun margin dan farmer's share bernilai tinggi. ada ketidak efisienan didalam pengeluaran biaya untuk melakukan aktivitas didalam rantai pasok (Hidayat A Dkk,2017) Kondisi rantai pasok jagung di Jawa Barat saat ini masih belum berjalan dengan baik.

Sasaran pasar memiliki target yang jelas namun terdapat permasalahan dalam optimalisasi sasaran rantai pasok, yaitu petani petani tidak ditunjang dengan pengetahuan mengenai kualitas jagung yang baik. Penerapan manajemen dan jaringan dalam rantai pasok belum berjalan dengan baik, salah satunya dapat dilihat kesepakatan kontraktual antar lembaga pemasaran tanpa perjanjian tertulis.

Kesepakatan tidak tertulis menimbulkan kesulitan dalam hal memprediksi jumlah jagung yang harus dijual kepada pabrik sedangkan pabrik memiliki aturan yang harus ditaati. Selain itu, dukungan pemerintah sebelumnya hanya fokus pada sarana fisik pada subsistem hilir, akibatnya pengawasan pada pemasaran jagung tidak diperhatikan. Sedangkan, pada sumberdaya rantai pasok ditemukan fakta bahwa modal masih menjadi kendala bagi pedagang desa serta koperasi padahal keduanya merupakan anggota yang berhubungan langsung dengan petani.

Proses bisnis rantai pasok terkendala karena pada aliran produk jagung dari petani hingga PB belum terintegrasi dengan baik, belum ada siklus yang pasti sehingga waktu pengiriman ataupun kuota yang dikirim tidak bisa diprediksi dengan baik. Aliran informasi pada rantai pasok jagung memiliki kelemahan yaitu informasi ketersediaan jagung tidak terprediksi di tingkat PD dan PPK sehingga informasi yang didapatkan oleh PB simpang siur, akibatnya terjadi fluktuasi harga di tingkat PD, PPK, dan petani.

Pengukuran kinerja rantai masih belum mencapai kinerja optimal, dua dari tiga saluran pemasaran memiliki nilai rasio biaya dan keuntungan rendah walaupun margin dan farmer's share bernilai tinggi. Analisis nilai tambah menunjukkan bahwa aktivitas yang dilakukan petani dapat memberikan nilai tambah lebih besar dibandingkan anggota rantai pasok lainnya, maka anggota rantai pasok lain harus melakukan aktifitas-aktifitas pemasaran dengan lebih efisien.

(Fajar I, 2014) Manajemen rantai pasokan stroberi di Kabupaten Bandung, di satu sisi masih termasuk kategori tradisional, dimana mayoritas petani (kecil, menengah) langsung menjual kepada pedagang pengumpul tanpa melakukan sortasi dan grading, atau yang dikenal dengan sistem abres. Proses sortasi dan grading dilakukan oleh antara lain pedagang pengumpul, supplier.

Sementara itu di sisi lainnya, manajemen rantai pasokan stroberi juga telah memiliki pola kemitraan (partnership), dimana telah ada kontrak kerjasama, biasanya terjadi pada tingkat supplier (middle man) dengan supermarket, restoran, hotel, juga dengan pedagang besar di tujuantujuan pasar. Di Kawasan Pasir jambu, Ciwidey, Rancabali (Paciran) sudah terdapat asosiasi yang menaungi para petani untuk kepentingan koordinasi, perolehan bibit, pengelolaan persediaan, pemasaran, dan sebagainya.

Namun demikian dalam perkembangannya peran asosiasi tersebut dirasakan kurang optimal terutama bagi petani kecil yang memiliki keterbatasan akses, dengan kata lain masalah kelembagaan dalam rantai pasoknya belumlah optimal. Terdapat beberapa faktor pendorong dalam mengembangkan agribisnis stroberi di Kabupaten Bandung, antara lain, potensi pengembangan stroberi sebagai agrowisata, pola tanam yang fleksibel, permintaan stroberi yang tinggi, dan berkembangnya industri pengolahan stroberi.

Sementara itu faktor-faktor penghambat dalam mengembangkan agribisnis stroberi di Kabupaten Bandung, terkait dengan persoalan-persoalan; biaya, pemasaran, dan kelembagaan rantai pasok, kesulitan memperoleh bibit yang berkualitas, media tanam yang memiliki komposisi terbaik, pengolahan pasca panen, perubahan iklim, kontinuitas pasokan stroberi, dan penerapan SOP budidaya stroberi yang belum optimal.

Dari hasil analisis kinerja rantai pasokan dapat diketahui bahwa rantai pasokan stroberi di Kabupaten Bandung termasuk kategori tidak efisien, terlihat dari margin keseluruhan yang sangat besar, dalam arti masing-masing anggota rantai pasokan mengeluarkan biaya yang besar serta menarik keuntungan yang besar pula, maka pada umumnya hal tersebut menggambarkan bahwa rantai pasokan termasuk kategori panjang dengan anggota rantai pasoknya termasuk banyak pula.

Semakin besar persentase margin, maka kinerja rantai pasok semakin tidak efisien, sebagai akibatnya konsumen akhir memperoleh produk dengan harga yang relatif mahal dibandingkan dengan biaya produksinya. (Furqon C, 2014) 2.5 Kerangka Pemikiran 2.5.1 Saluran Pemasaran Kotler dan Armstrong (2008) menjelaskan bahwa dalam menyediakan produk dan jasa bagi konsumen, anggota saluran menambah nilai dengan menjembatani kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan utama yang memisahkan barang dan jasa dari mereka yang akan menggunakannya.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008), saluran pemasaran terdiri dari saluran pemasaran langsung (direct marketing channel) dan saluran pemasaran tidak langsung (indirect marketing channel). Saluran pemasaran langsung tidak mempunyai tingkat perantara, sehingga perusahaan menjual langsung kepada konsumen. Sedangkan saluran pemasaran tidak langsung terdiri dari satu atau beberapa perantara seperti pedagang grosir dan pedagang pengecer.

Sifat produk dan jasa, karakteristik konsumen, persaingan, dan lingkungan bisnis akan mempengaruhi bentuk saluran pemasaran. Dalam mendistribusikan produknya tentunya saluran pemasaran memiliki strategi, pada distribusi jagung tidak ada strategi khusus

dari produsen, karena sebagai produsen petani masih bersifat konvensional sehingga pengorganisasian jual beli antar kelembagaan masih sendiri-sendiri, menurut Nurmawati (2010) strategi tersebut disebut saluran pemasaran konvensional karena pada pengorganisasian secara konvensional, setiap anggota bekerja secara sendiri-sendiri (independent), membeli dan menjual produk dan jasa. Untuk lebih detail mengenai saluran pemasaran barang industri menurut Kotler dapat dilihat pada gambar 1. Gambar 1. Saluran Pemasaran / 2.5.2

Efisiensi Pemasaran Efisiensi dalam industri pangan merupakan ukuran yang sering digunakan untuk dari kinerja pasar. Kohls dan Uhl (2002). Peningkatan efisiensi merupakan tujuan petani, perusahaan, dan konsumen karena dengan efisiensi maka kinerja pemasaran lebih baik sedangkan apabila efisiensi menurun berarti kinerja lebih buruk.

Maka, apabila sistem pemasaran dikatakan efisien berarti kegiatan pemasaran yang dilakukan telah berhasil mengoptimalkan input tanpa mengurangi kepuasan konsumen. Menurut Dilana (2012) terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam efisiensi pemasaran terdiri dari dua cara yang meliputi efisiensi operasional dan efisiensi harga. Efisiensi operasional yaitu situasi dimana biaya pemasaran berkurang tanpa harus mempengaruhi sisi output rasio efisiensi (Kohls dan Uhl 2002).

Dalam kajian efisiensi operasional, analisis yang sering dijadikan acuan efisiensi operasional adalah analisis margin pemasaran dan farmer's share (Asmarantaka 2012). Efisiensi harga merupakan kemampuan sistem pasar untuk mengalokasikan sumber daya secara efisien dan mengkoordinasikan produksi pangan serta proses pemasaran sesuai dengan keinginan konsumen (Kohls dan Uhl 2002) pernyataan ini diperkuat oleh pernyataan Asmarantaka (2012) bahwa efisiensi harga menekankan kepada kemampuan sistem pemasaran dalam mengalokasikan sumberdaya yang efisien, sehingga apa yang diproduksi produsen harus sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen sehingga dapat disimpulkan bahwa efisiensi harga dapat tercapai apabila masing-masing pihak yang terlibat puas atau responsif terhadap harga (price signals) yang berlaku dan terjadi keterpaduan atau integrasi antara pasar acuan dengan pasar di tingkat petani.

Efisiensi pemasaran dalam penelitian ini dapat dilihat dari indikator margin pemasaran dan farmer's share, serta benefit cost ratio. 2.5.3 Analisis Margin Pemasaran Pada Rantai Pasok Margin pemasaran merupakan perbedaan atau selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima petani produsen. Margin pemasaran dapat dikatakan sebagai nilai jasa mulai dari produsen hingga ke konsumen. Menurut Kohl dan Uhls (2002) Margin merupakan bagian dari harga konsumen yang tersebar pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat. Sedangkan Dahl dan Hammond menggambarkan

margin sebagai perbedaan harga di tingkat lembaga pemasaran dengan harga di tingkat produsen. Nilai margin pemasaran merupakan perkalian antara margin pemasaran dengan volume produk terjual.

Menurut Asmarantaka (2012), konsep margin pemasaran merupakan perbedaan harga di tingkat petani produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir atau di tingkat retail. Pengertian margin ini adalah pendekatan keseluruhan dari sistem pemasaran produk pertanian, mulai dari tingkat petani sebagai produsen primer sampai produk tersebut tiba di tangan konsumen akhir, dan sering dikatakan Margin Pemasaran Total (MT) 2.5.4

Analisis Farmer's Share Pada Rantai Pasok Menurut Asmarantaka (2012) farmer's share merupakan porsi dari nilai yang dibayar konsumen akhir yang diterima oleh petani dalam bentuk persentase. Kohls dan Uhl (2002) menyatakan bahwa apabila aktifitas nilai tambah utilitas pada suatu komoditas banyak dilakukan oleh petani maka nilai farmer's share yang diperoleh lebih tinggi. Menurut Asmarantaka (2012) efisiensi pemasaran harus memperhitungkan fungsi-fungsi pemasaran yang ada, biaya-biaya dan atribut produk.

Meskipun nilai farmer's share rendah, margin pemasaran tinggi, dan saluran pemasaran panjang, namun terdapat peningkatan kepuasan konsumen maka sistem pemasaran tersebut efisien. Penanganan terhadap fungsi-fungsi pemasaran yang kurang efisien dapat menyebabkan biaya pemasaran menjadi lebih tinggi karena tujuan lembaga pemasaran adalah mencari keuntungan, maka biaya pemasaran itu dilimpahkan pada produsen atau konsumen dengan menekan harga di tingkat produsen dan meningkatkan harga di tingkat konsumen. Kondisi ini mengakibatkan perbedaan harga (margin) antara konsumen dan produsen.

Menurut Kohls dan Uhl (2002) analisis tentang producer's share bermanfaat untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh produsen dari harga yang dibayarkan oleh konsumen dalam setiap saluran pemasaran. 2.5.5 Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya Pada Rantai Pasok Menurut Broad way dan Wildasin, rasio manfaat dan biaya mengukur perubahan ekonomi disaat terjadi perubahan didalam sumberdaya. Analisis rasio manfaat dan biaya juga secara umum digunakan untuk melihat perubahan net benefit dari aspek sosial.

Menurut Mehmood, et al (2011) dalam penelitian tentang analisis manfaat dan biaya padi di Punjab, Pakistan bahwa analisis manfaat dan biaya adalah memaksimalkan perbedaan dari keuntungan dan biaya, perbedaanya disebut net benefit yang mengindikasikan efisiensi. Semakin tinggi net benefit tersebut maka semakin tinggi

manfaat yang didapat oleh produsen.

Rasio manfaat dan biaya merupakan alat penting untuk menemukan keekonomisan suatu usahatani. rasio tersebut menghitung nilai yang diproduksi setelah mengurangi biaya dari input. Hasilnya mengindikasikan nilai pengembalian dibandingkan dengan input yang telah digunakan (Mehmood et al,2011). Gambar 2.

Kerangka Pemikiran BAB III METODE PENELITIAN 3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian Penelitian ini dilaksanakan Di Kecamatan Modo Kabupaten Lamongan karena merupakan salah satu sentra produksi jagung di Lamongan Pengumpulan data dilakukan pada bulan Desember 2020-Januari 2021.

Alasan pemilihan Modo menjadi tempat penelitian adalah karena Modo merupakan wilayah dengan penghasil Jagung dan memiliki kualitas jagung yang bisa diterima dengan baik oleh industri pengolahan pakan dan industri Makanan bersumber bahan baku jagung. Sehingga memungkinkan pengumpulan data karena dianggap memiliki rantai pasok dengan prospek pasar yang cukup jelas.

Pengumpulan informasi rantai pasok di tingkat petani menyasar petani jagung, ini dimaksudkan agar peneliti lebih mudah mendapatkan data yang berhubungan dengan tujuan penelitian 3.2 Analisis Data Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif kualitatif . untuk pengukuran kinerja rantai pasok digunakan pendekatan efisiensi pemasaran dengan analisis margin pemasaran, analisis farmer's share, dan rasio keuntungan dan biaya.

Jumlah kuisioner adalah 13 orang dengan rincian 10 petani dari 6 desa yaitu desa Mojorejo, Desa Yungyang, Desa Pule, Desa Sambangrejo, Desa Kedunglerep dan Desa Jegreg dengan mengambil sampel pengurus atau ketua kelompok tani yang berada didesa tersebut. Alasannya karena kelompok tani mempunyai hubungan yang erat dengan anggota dan hubungan dengan penyuluh serta mempunyai informasi mengenai pengumpul Tingkat Kecamatan.

3 responden ditujukan kepada Pengumpul tingkat Kecamatan atas informasi dari Petugas penyuluh dan Petani. 3.3 Analisis Rantai Pasok Jagung 3.3.1. Struktur Rantai Pasok Struktur rantai pasok menjelaskan mengenai batas jaringan rantai pasok dan mendeskripsikan anggota utama rantai pasok beserta peran setiap anggota rantai pasok.

Selain itu struktur rantai pasok juga menjelaskan semua konfigurasi dan pengaturan kelembagaan atau unsur-unsur di dalam rantai pasok yang membentuk jaringan dan

mendorong terjadinya berbagai proses bisnis. 3.3.2. Proses Bisnis Rantai Pasok Proses bisnis rantai pasok menjelaskan mengenai aktifitas bisnis yang dirancang untuk menghasilkan output tertentu (yang terdiri dari beberapa tipe fisik produk, layanan, dan informasi) untuk pelanggan atau pasar tertentu.

Selain proses logistik dalam rantai pasok (seperti operasi dan distribusi) juga menjelaskan mengenai pengembangan produk baru, pemasaran, keuangan, dan manajemen hubungan pelanggan. Proses bisnis rantai pasok juga menjelaskan tingkat integrasi proses bisnis antar anggota rantai pasok. 3.3.3 Manajemen Jaringan dan Rantai Manajemen jaringan dan rantai menjelaskan koordinasi dan struktur manajemen dalam jaringan yang memfasilitasi proses pengambilan keputusan dan proses eksekusi atau pelaksanaan aktifitas oleh para anggota dalam rantai pasok, dengan pemanfaatan sumberdaya rantai pasok untuk mewujudkan tujuan kinerja rantai pasok. Penerapan manajemen rantai pasok dapat menjabarkan pihak mana yang bertindak sebagai pengatur dan pelaku utama dalam rantai pasok.

Selain itu, terdapat beberapa hal yang perlu dianalisis lebih lanjut seperti pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual dan sistem transaksi, dukungan pemerintah, dan kolaborasi rantai pasok. 3.3.4. Sumber Daya Rantai Pasok Sumber daya rantai pasok menjelaskan sumberdaya yang digunakan untuk menghasilkan produk dan mengalirkannya hingga ke tangan konsumen (disebut juga pengubahan sumber daya). Sumber daya rantai pasok meliputi sumber daya fisik, teknologi, manusia, dan permodalan.

penjelasan mengenai deskripsi dari keempat unsur tersebut diawali dari menjelaskan mengenai sasaran rantai pasok yang secara langsung berkaitan dengan setiap unsur dalam kerangka. Sasaran rantai pasok dapat dijelaskan berdasarkan sasaran pasar dan sasaran pengembangan. Sasaran pasar mendeskripsikan siapa pelanggan dan apa yang diinginkan serta dibutuhkan dari produk yang dipasarkan.

Sasaran pasar menjelaskan mengenai diferensiasi jaringan didalam rantai pasok, keterpaduan kualitas pasar, dan proses optimalisasi rantai pasok yang dilakukan anggota rantai pasok. Adapun bentuk sasaran pengembangan dapat berupa penciptaan koordinasi, pengembangan penggunaan teknologi informasi, dan hal lain yang dapat menghasilkan peningkatan kinerja rantai pasok. 3.4 Analisis Kinerja Rantai Pasok Kinerja rantai pasok menggunakan analisis efisiensi pemasaran.

Analisis efisiensi pemasaran dalam penelitian ini merupakan pendekatan yang digunakan untuk mengukur dan menilai efisiensi rantai pasok yang menggambarkan kinerja dari rantai pasok secara keseluruhan. Analisis efisiensi pemasaran pada penelitian

ini dilakukan dengan hanya menggunakan pendekatan efisiensi operasional. 3.4.1 Analisis Marjin Pemasaran Analisis marjin dilakukan secara kuantitatif.

Analisis ini didasarkan pada data primer yang dikumpulkan dari setiap tingkat lembaga pemasaran mulai dari produsen sampai ke konsumen. Margin pemasaran jagung dapat dihitung melalui pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian jagung pipilan di setiap lembaga pemasaran yang terlibat. Perhitungan margin pemasaran juga dapat dilakukan melalui penjumlahan antara biaya pemasaran yang dikeluarkan dari adanya pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran dengan keuntungan lembaga pemasaran yang diperoleh karena adanya sistem pemasaran.

Adapun margin pemasaran total merupakan jumlah dari margin pada masing-masing lembaga pemasaran. Secara matematis, margin pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut (Asmarantaka 2012): $M_i = P_{ji} - P_{bi}$ $M_i = C_i + p_i$ $P_{ji} - P_{bi} = C_i + p_i$ Melalui persamaan di atas, diperoleh persamaan baru yang merumuskan keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke- i seperti berikut ini: $p_i = P_{ji} - P_{bi} - C_i$ Sedangkan margin pemasaran total adalah: $MT = \sum M_i$ Keterangan : M_i = Margin pemasaran di tingkat lembaga ke- i P_{ji} = Harga penjualan untuk lembaga pemasaran ke- i P_{bi} = Harga pembelian untuk lembaga pemasaran ke- i C_i = Biaya lembaga pemasaran tingkat ke- i p_i = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke- i MT = Margin total $i = 1, 2, 3, \dots, n$ 3.4.2.

Analisis Farmer's Share Farmer's share merupakan salah satu indikator efisiensi pemasaran yang dihitung untuk mengetahui seberapa besar bagian yang diterima oleh petani dari harga yang dibayar konsumen akhir. Nilai farmer's share memiliki hubungan yang negatif dengan nilai margin pemasaran, semakin tinggi nilai margin pemasaran maka nilai farmer's share semakin rendah, begitu pula sebaliknya.

Farmer's share secara matematis dirumuskan sebagai berikut (Asmarantaka 2012): $F_s = \frac{p_f}{P_r} \times 100\%$ Keterangan : F_s = Farmer's share P_f = Harga di tingkat petani P_r = Harga yang dibayar konsumen akhir Semakin mahal konsumen membayar harga yang ditawarkan oleh lembaga pemasaran (pedagang), maka bagian yang diterima oleh produsen akan semakin sedikit, karena produsen menjual komoditas pertanian dengan harga yang relative rendah.

Hal ini memperlihatkan adanya hubungan negatif antara margin pemasaran dengan bagian yang diterima produsen. Semakin besar margin maka penerimaan produsen relatif kecil. 3.4.3. Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya Analisis rasio keuntungan dan biaya dihitung secara kuantitatif. Untuk mengetahui penyebaran rasio keuntungan dan biaya pada masing-masing lembaga pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut: $R/C = L_i/C_i$ Keterangan : L_i : keuntungan lembaga pemasaran C_i : biaya pemasaran BAB

IV HASIL DAN PEMBAHASAN 4.1 Gambaran Umum Kabupaten Lamongan 4.1.1

Letak dan Kondisi Geografis Kabupaten Lamongan memiliki luas wilayah kurang lebih 1.812,80 Km² setara 181.280 Ha atau + 3.78 % dari luas wilayah Propinsi Jawa Timur dengan panjang garis pantai sepanjang 47 Km. Batas wilayah administratif Kabupaten Lamongan adalah : Sebelah Utara : Berbatasan dengan Laut Jawa Sebelah Timur : Berbatasan dengan Kabupaten Gresik Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Kab. Jombang dan Kab. Mojokerto Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kab. Bojonegoro dan Kab. Tuban.

Kabupaten Lamongan secara geografis terletak pada 6° 51' 54" sampai dengan 7° 23' 6" Lintang Selatan dan diantara garis bujur timur 112° 4' 41" sampai 112° 33' 12" bujur timur. Wilayah Kabupaten Lamongan dibelah oleh Sungai Bengawan Solo, dan secara garis besar daratannya dibedakan menjadi tiga karakteristik yaitu : Bagian Tengah Selatan merupakan dataran rendah yang relatif subur yang membentang dari Kecamatan Kedungpring, Babat, Sukodadi, Pucuk, Lamongan, Deket, Tikung, Sugio, Sarirejo dan Kembangbahu Bagian Selatan dan Utara merupakan pegunungan kapur berbatu-batu dengan kesuburan sedang.

Kawasan ini terdiri dari Kecamatan Mantup, Sambeng, Ngimbang, Bluluk, Sukorame, Modo, Brondong, Paciran, dan Solokoro. Bagian Tengah Utara merupakan daerah Bonorowo yang merupakan daerah rawan banjir. Kawasan ini meliputi Kecamatan Sekaran, Maduran, Laren, Karanggeneng, Kalitengah, Turi, Karangbinangun dan Glagah.

1.

Kondisi Topografi Kondisi topografi Kabupaten Lamongan dapat ditinjau dari ketinggian wilayah di atas permukaan laut dan kelerengan lahan. Kabupaten Lamongan terdiri dari dataran rendah dan berawa dengan ketinggian 0-25 m dengan luas 50,17% dari luas Kabupaten Lamongan, daratan ketinggian 25-100 m seluas 45,68% dan sisanya 4,15% merupakan daratan dengan ketinggian di atas 100 m dari permukaan air laut.

2.

Kondisi Geologi Secara fisiografis wilayah Kabupaten Lamongan bagian utara dan selatan termasuk dalam Zone Rembang (van Bemmelen, 1949) yang disusun oleh endapan paparan yang kaya akan unsur karbonatan, sedangkan wilayah bagian tengah termasuk zone Randublatung yang kenampakan permukaannya merupakan dataran rendah, namun sebetulnya merupakan suatu depresi (cekungan) yang tertutup oleh endapan hasil pelapukan dan erosi dari batuan yang lebih tua pada Zone Kendeng dan Rembang.

Sejarah geologi Kabupaten Lamongan diperkirakan dimulai kurang lebih 37 juta Tahun

yang lalu (Kala Oligosen). Saat itu wilayah Kabupaten Lamongan masih berupa lautan (bagian dari Cekungan Jawa Timur). Selanjutnya terjadi proses sedimentasi secara berurutan ke atas berupa penghamparan batuan sedimentasi laut yang kaya unsur karbonatan.

Proses ini berlangsung hingga kurang lebih 19 juta Tahun (hingga Kala Polisen). Pada kurang lebih 1,8 juta Tahun yang lalu terjadi aktifitas tektonik (Orogenesa Plio-Pleistosen) yang menyebabkan terangkatnya Kabupaten Lamongan muncul ke permukaan laut. 3.

Kondisi Hidrologi Secara umum keberadaan air di Kabupaten Lamongan didominasi oleh air permukaan, dimana pada saat musim penghujan dijumpai dalam jumlah yang melimpah hingga mengakibatkan bencana banjir namun sebaliknya pada saat musim kemarau disebagian besar wilayah Kabupaten Lamongan relatif berkurang. Ketersediaan air permukaan ini sebagian tertampung di waduk-waduk, rawa, embung dan sebagian lagi mengalir melalui sungai-sungai.

Kabupaten Lamongan dilewati oleh 3 buah sungai besar, yaitu Sungai Bengawan Solo sepanjang ± 68 Km dengan debit rata – rata 531,61 m³/bulan (debit maksimum 1.758,46 m³ dan debit minimum 19,58 m³) yang bermata air di Waduk Gajah Mungkur (Kabupaten Wonogiri, Jawa Tengah), Kali Blawi sepanjang ± 27 Km dan Kali Lamong sepanjang ± 65 Km yang bermata air di Kabupaten Lamongan.

Wilayah Kabupaten Lamongan mempunyai morfologi yang relatif datar bahkan pada beberapa wilayah banyak dijumpai cekungan – cekungan yang saat ini berupa rawa. Di beberapa daerah masih terdapat area dengan keadaan genangan yang berlangsung periodik selama setengah bulan sampai dengan tiga bulan pada musim kemarau. 4.
Kondisi Klimatologi Aspek klimatologi ditinjau dari kondisi suhu dan curah hujan.

Keadaan iklim di Kabupaten Lamongan merupakan iklim tropis yang dapat dibedakan atas 2 (dua) musim, yaitu musim penghujan dan musim kemarau. Curah hujan tertinggi terjadi pada bulan Desember sampai dengan bulan Maret, sedangkan pada bulan-bulan lain curah hujan relatif rendah. Rata-rata curah hujan pada Tahun 2010 dari hasil pemantauan 25 stasiun pengamatan hujan tercatat sebanyak 2.631 mm dan hari hujan tercatat 72 hari. 5.

Penggunaan Lahan Penggunaan lahan pada Kabupaten Lamongan terdiri dari penggunaan kawasan lindung dan kawasan budidaya. Kawasan lindung terdiri dari kawasan hutan lindung, kawasan yang memberikan perlindungan terhadap kawasan bawahannya, kawasan perlindungan setempat, kawasan rawan bencana alam, dan

kawasan lindung geologi.

Sedangkan kawasan budidaya terdiri dari kawasan hutan produksi, kawasan hutan rakyat, kawasan pertanian, kawasan perikanan, kawasan pertambangan, kawasan perindustrian, kawasan pariwisata, dan kawasan pesisir. Tabel. 3 Kondisi tata gua Lahan Kabupaten Lamongan

No.	Jenis Penggunaan Lahan	Luas (Ha)	Prosentase
1	Permukiman	13,03	7.19
2	Sawah Irigasi	45,841	25.29
3	Sawah Tadah Hujan	33,479	18.47
4	Perkebunan	9,919.14	5.47
5	Hutan	33,717.3	18.60
6	Hutan Rakyat	7,098,1	3.92
7	Tambak	1,380.05	0.76
8	Sungai	8,76	4.83
9	Waduk	8,719.50	4.81
10	tegal/Ladang	12,138.91	6.70
11	Pertambangan	1,200	0.66
12	Peruntukan Lainnya (rawa, tanah, Tandus dll)	5,997	3.31
	Jumlah	181,280	100.00

4.1.2 Potensi Pengembangan Wilayah 1.

Kawasan Pertanian Kawasan pertanian yang terdapat di Kabupaten Lamongan secara keseluruhan seluas 91.458,91 ha dengan rincian : pertanian lahan basah (sawah) seluas 79.320 ha dan pertanian lahan kering/ hortikultura (bukan sawah) seluas 12.138,91 ha. Dimana untuk kawasan jenis ini keberadaannya tersebar diseluruh kecamatan di Kabupaten Lamongan.

Kondisi tersebut menggambarkan bahwa kawasan ini mampu menciptakan swasembada pangan terutama melalui program-program yang ada yaitu melalui ekstensifikasi, intensifikasi, diversifikasi serta rehabilitasi dan tidak menutup kemungkinan pembukaan lahan-lahan baru yang diperuntukkan bagi pertanian daerah. Kawasan Perkebunan Kawasan perkebunan di Kabupaten Lamongan tersebar secara tidak merata pada setiap kecamatan, dengan luas lahan seluas 9.919,14 ha.

Jenis komoditi perkebunan yang ada antara lain adalah tanaman tebu, tembakau, kapas, kenaf, kelapa, jambu mete dan cabe jamu. Agar nilai ekonomisnya menjadi lebih tinggi maka sebaiknya komoditi yang ada dapat ditingkatkan dan pengolahan diperhatikan karena perkebunan ini tidak ada pada setiap kecamatan. 3.

Kawasan Peternakan Secara umum peternakan di Kabupaten Lamongan di kembangkan pada budidaya ternak besar dan kecil, penggemukan (fattening), unggas yaitu ayam ras, ayam buras, puyuh dan itik. Pada budidaya ternak sapi Kabupaten Lamongan merupakan sentra unggulan pengembangan ternak jenis sapi PO di kawasan Jawa Timur sedangkan ayam ras/pedaging dikembangkan melalui pola kemitraan dan mandiri. Jenis produksi ternak di Kabupaten Lamongan di bedakan menjadi telur (Kg), susu (Ltr), daging (Kg) dan kulit.

Dimana, untuk jenis produksi daging merupakan hasil produksi dengan jumlah tertinggi, begitupun dengan harga rata – rata jenis produksi daging memiliki harga rata – rata yang lebih tinggi dibandingkan dengan jenis produksi lainnya. 4. Kawasan Perikanan Kabupaten Lamongan merupakan salah satu wilayah di Jawa Timur yang mempunyai potensi sumber daya perikanan yang cukup besar yaitu perikanan budidaya dan perikanan tangkap. Sentra perikanan budidaya berupa sawah tambak dengan luas 23.774,73 Ha tersebar di wilayah tengah dan Lamongan dengan produk utamanya adalah Bandeng, Udang Vaname dan Nila.

Sedangkan Kabupaten Lamongan yang memiliki pantai sepanjang 47 Km mulai Weru Paciran sampai dengan Desa Lohgung, memiliki 5 tempat pendaratan ikan yaitu Weru, Brondong, Komplek Kranji, Labuhan dan Lohgung dengan pusat pendaratan terbesar di TPI Brondong, dengan total produksi secara keseluruhan 41.568,32 ton per tahun. Wilayah Kabupaten Lamongan yang mempunyai batas fisik langsung dengan garis pantai merupakan lokasi yang berpotensi dapat diandalkan dalam perekonomian wilayah dalam hal pengembangan budidaya ikan dan pendapatan dalam sektor perikanan laut, dimana saat ini juga didukung oleh keberadaan Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong yang mempunyai skala pelayanan regional.

Selain potensi perairan laut terdapat beberapa wilayah Kabupaten Lamongan yang mempunyai potensi perairan tambak, dengan potensi andalannya berupa produksi bandeng dan udang. Sektor perikanan tangkap yang ada di Kabupaten Lamongan memiliki potensi sumber daya manusia yang bekerja sebagai nelayan sebanyak 15.099 jiwa, dengan didukung jumlah armada tangkap ± 5.487 unit perahu. Pembagian luasan lahan area budidaya perikanan menurut jenis budidayanya. 5.

Kawasan Industri Kabupaten Lamongan memiliki beragam jenis Industri yang memiliki peranan penting dalam mendukung perekonomian wilayah Kabupaten. Berdasarkan Masterplan Pengembangan Pantai Utara Lamongan terdapat 4 kawasan industri yaitu Kawasan industri Sidomukti seluas 3.600 ha, Kawasan Industri Kandangsemangkon seluas 1.200 ha, Kawasan industri Sumberagung seluas 554 ha, dan kawasan industri Sidokelar seluas 2.000 ha.

Sedangkan untuk industri kecil tersebar di hampir seluruh kecamatan di Kabupaten Lamongan yang berupa home industri. 6. Kawasan Pariwisata Kabupaten Lamongan memiliki banyak potensi pariwisata yang tersebar di beberapa wilayah kecamatan, objek wisata di Kabupaten Lamongan terdiri dari Wisata Alam (Wisata Bahari Lamongan, Waduk Gondang, Goa Maharani dan Zoo dan Sumber mata air Panas Tepanas), Wisata Budaya (Monumen van Der Wijck, Makam Sunan Drajad, Makam Sendang Duwur, Makam Joko Tingkir, Makam Nyai Ratu Andongsari dan Desa Balun). dan Wisata Buatan

(TPI di Wilayah Pantura dan Sudetan Bengawan Solo).

Selain itu juga terdapat Pusat Promosi dan Penjualan Produk Unggulan Kabupaten Lamongan, Produk **Industri Kerajinan dan Makanan** Khas. 4.1.3 Gambaran Umum Wilayah Kecamatan Modo

Secara geografis Kecamatan Modo, berada di bagian barat wilayah **Kabupaten Lamongan, dengan batas** wilayah, sebelah utara Kecamatan Babat, sebelah timur Kecamatan Kedungpring, sebelah selatan Kecamatan Bluluk dan Ngimbang, sebelah barat **Kecamatan Bourno dan Kepohbaru, Kabupaten Bojonegoro.** Luas wilayah Kecamatan Modo 77,58 Km² atau setara dengan 7.758 hektar, terdiri **tanah sawah 4.175 ha, tanah tegal/ladang 1.307 ha, tanah pekarangan/permukiman 683 ha tanah hutan 1.445 ha dan tanah lainnya seluas 411,4 ha merupakan dataran rendah dengan ketinggian kurang dari 60 m diatas permukaan air laut.**

Keadaan **iklim wilayah Kecamatan Modo, tergolong beriklim** tropis. Musim penghujan terjadi antara bulan Nopember sampai dengan April, sedangkan musim kemarau terjadi antara **bulan Mei sampai dengan Oktober.** Temperatur suhu udara rata – rata 20 – 34 °C. Adapun curah hujan pada tahun 2012 sebanyak 2.261 mm, atau rata – rata curah hujan keadaan lima tahun **terakhir** sebanyak 1.329 mm.

Secara administratif **Kecamatan Modo, terdiri 17 desa, 76 dusun, 269 RT dan 85 RW, dengan jumlah penduduk 46.401 jiwa terdiri laki-laki sebanyak 22.643 jiwa dan perempuan 23.725 jiwa, dan terdiri 13.058 Kepala Keluarga.** Mata pencaharian penduduk sebagian besar bekerja di sektor pertanian, sebanyak 22.950 jiwa (85,4 %), jasa dan perdagangan 1.606 jiwa (6 %), Pegawai Negeri 498 jiwa (2 %), industri kecil/rumah tangga 394 jiwa (1 %) dan di sektor lainnya sebanyak 1.402 jiwa (5.6 %). / Gambar 3. Peta wilayah Kecamatan Modo 4.1.4

Pertanian di Kecamatan Modo Pertanian di kecamatan modo merupakan salah satu sektor penggerak perekonomian, karena sebagian besar warga kecamatan modo berprofesi menjadi petani. Jumlah petani **yang terdaftar dalam Elektronik Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok** sebanyak 10.488 NIK terbagi dalam 17 Desa dan 76 Kelompok tani aktif di Kecamatan Modo.

Komoditas yang dibudidayakan di kecamatan modo beragam, yang mulai dari padi, jagung, tanaman hortikultura seperti cabe rawit, cabe besar dan bawang merah hingga tanaman perkebunan seperti tebu dan tembakau. Jagung merupakan tanaman komoditas di Kecamatan Modo selain padi karena geografis modo yang banyak

perbuktiannya sehingga cocok untuk ditanami jagung.

Komoditas jagung ditanam pada musim tanam pertama yaitu pada bulan oktober hingga panen bulan maret dan musim tanam kedua pada bulan april hingga september. Musim hujan merupakan musim yang cocok untuk ditanami jagung karena karakteristik lahan petani kebanyakan sawah tadah hujan sehingga para petani tidak kesulitan masalah air.

Kepemilikan lahan petani yang ditanami jagung sebagian besar adalah lahan milik petani pribadi dan sebagian menyewa lahan hutan milik perhutani dengan kesepakatan yang telah disetujui. Menanam jagung di musim hujan terdapat kendala dalam segi kualitas jagung dan dalam segi pengolahan pasca panen, petani akan menjual jagung mereka berupa jagung pipil basah dikarenakan cuaca yang tidak menentu. Hal ini mengakibatkan harga jual jagung di tingkat petani yang murah karena kadar air yang tinggi.

Dalam segi jalan mereka yang mempunyai lahan yang jauh dari jalan usaha tani akan kesulitan membawa hasil panen mereka ke rumah atau ke jalan, ini akan mengakibatkan meningkatnya biaya yang dikeluarkan oleh petani. 4.2 Rantai Pasok Jagung di Kecamatan Modo Sasaran rantai pasok merupakan tujuan yang ingin dicapai oleh seluruh anggota dalam suatu rantai pasok (Setiawan, 2009).

Sasaran pasar didalam rantai pasok akan menjelaskan tujuan rantai pasok jagung di Kecamatan Modo. Ada dua sisi sasaran pasar, yaitu sasaran pasar dan sasaran pengembangan. Kondisi rantai pasok didalam sasaran rantai pasok menjadi salah satu unsur penentu mengenai baik atau tidaknya kelangsungan rantai pasok. Sasaran Pasar Sasaran pasar jagung di kecamatan Modo adalah peternak di Jombang, Kabupaten Blitar dan PT Sinar Terang di Ngoro Kabupaten Jombang.

Pabrik ini selain menerima jagung dari Kecamatan Modo tapi juga menerima jagung dari luar Kota Lamongan. Selain itu, sebagian kecil jagung digunakan untuk memasok peternak ayam petelur (PAP) untuk diolah menjadi pakan ternak. Menurut Qhairunisa (2014) sasaran pasar juga dapat ditinjau dari upaya segmentasi pasar, kualitas yang terintegrasi, dan optimalisasi rantai.

Jagung yang dihasilkan petani jagung sedari awal dikhususkan untuk kebutuhan pakan ternak, sehingga jagung yang berasal dari Kecamatan Modo haruslah memiliki kualitas tinggi dengan kadar protein tinggi agar dapat bersaing dengan jagung impor. Perlakuan pasca panen jagung yang dilakukan oleh petani jagung adalah memipil jagung dari tongkol serta menjemur jagung dengan bantuan matahari agar jagung tidak

berjamu, namun permasalahan yang ditemukan dalam optimalisasi untuk mencapai sasaran rantai pasok adalah di tingkat petani jagung memang dikeringkan namun perlakuan pengeringan tersebut tidak ditunjang dengan pengetahuan mengenai kualitas jagung, sehingga petani lebih mementingkan kuantitas jagung yang memiliki kadar air tinggi dan berharga rendah dibandingkan mengeringkan jagung sehingga didapatkan jagung pipil berkadar air rendah dan harga lebih tinggi, alasan petani tidak mengeringkan jagung hingga kadar air rendah adalah Kondisi Cuaca dan perlunya perputaran modal yang cepat untuk modal tanam lagi.

Dari segi fasilitas juga tidak adanya lantai jemur yang memadai sehingga akan butuh waktu yang lama. Karakteristik jagung dalam rantai pasok di kecamatan Modo ada 2 macam antara lain jagung pipil basah, yaitu jagung yang baru di panen dari lahan dan dipisahkan dari bonggolnya tanpa ada perlakuan penanganan pasca panen ataupun tidak adanya penjemuran untuk mengurangi kadar air, kadar air jagung berkisar diatas 16 % ke atas.

Keterbatasan petani dalam sarana seperti lantai jemur menjadi salah satu aspek, dan juga cuaca disaat musim hujan, perputaran modal juga menjadi pengaruh petani memilih jagung dari lahan langsung di jual ke pengepul meskipun petani tahu harganya akan murah. Karakteristik ke dua yaitu jagung pipil kering, jagung ini telah melewati penjemuran terlebih dahulu sehingga didapat jagung dengan kadar air 16% kebawah yang akan berdampak pada penyusutan berat panen jagung namun dengan harga yang lebih mahal di tingkat pengepul.

Sasaran Pengembangan Sasaran pengembangan jagung saat ini adalah meningkatkan produksi jagung dan kualitas jagung. Namun untuk menambah tingkat produksi diperlukan upaya upaya antara lain ketersediaan bibit yang menunjang produktifitas yang tinggi, karena sekarang banyak bibit jagung hibrida yang berkualitas.

Perlu adanya pengetahuan di tingkat petani terhadap pengetahuan tentang proses pasca panen guna menunjang kualitas jagung yang akan meningkatkan harga jual. Diperlukan juga peran pemerintah dalam pengadaan bantuan-bantuan untuk pembuatan lantai jemur. permasalahan dalam peningkatan kualitas jagung dapat dari perbaikan dan pengawasan pola budidaya dan pasca panen yang dilakukan petani, mulai dari pengolahan lahan, pemupukan, pemilihan bibit berkualitas dan penanganan pasca panen, sehingga hasil panen dapat sesuai dengan yang diharapkan oleh petani, selain itu diharapkan lembaga pemasaran lainnya dapat membantu dalam menyampaikan informasi serta ikut mengawasi proses ini. 4.3

Struktur Hubungan Anggota Rantai Pasok Struktur hubungan rantai pasok jagung

kecamatan Modo dianalisis berdasarkan anggota yang membentuk rantai pasok dan peran dari setiap anggota. Anggota rantai pasok dalam hal ini adalah lembaga atau para pelaku yang terlibat dalam rantai pasok. Struktur hubungan rantai pasok terdiri dari empat anggota rantai pasok dilihat dari karakteristik jagung yaitu petani jagung, pedagang pengumpul tingkat kecamatan (PPK), pabrik atau peternak ayam petelur (PAP), dan industri pengolahan jagung (emping jagung) skala UMKM .

Struktur hubungan rantai pasok jagung dapat dilihat pada Gambar 3 dan gambar 4. Setiap anggota dikelompokkan berdasarkan peran yang sama untuk mempermudah pembahasan. Gambar 3. Struktur Hubungan rantai pasok karakteristik jagung pipil kering Gambar 4. Struktur Hubungan rantai pasok karakteristik jagung pipil Basah Pada rantai pasok jagung di kecamatan modo terdapat tiga saluran pemasaran menurut karakteristik jagung di aliran rantai pasok.

Saluran pertama terdiri dari Petani- Konsumen Akhir, saluran kedua melibatkan Petani- Pengumpul Kecamatan- Konsumen Akhir, saluran ketiga melibatkan Petani- Pengumpul Kecamatan- Konsumen Akhir. Saat penelitian ditemukan 20% petani menggunakan tipe saluran Kedua untuk menyuplai jagung, dan 70% petani menggunakan saluran pemasaran tipe Ketiga dan sisanya menggunakan saluran tipe pertama.

Jadi, petani masih cenderung menggunakan saluran pemasaran dengan melibatkan PPK dan sebagai agen marketing untuk dialirkan ke konsumen akhir. Petani jagung merupakan anggota rantai pasok yang pertama didalam rantai pasok jagung di kecamatan modo. Petani memiliki peran penting didalam rantai pasok karena kualitas, kuantitas, dan kontinuitas sangat ditentukan oleh petani jagung.

Sebagian petani jagung melakukan usahatani jagung pada lahan milik sendiri dan memiliki lokasi berdekatan dengan tempat tinggal, sebagian lainnya merupakan petani yang memanfaatkan lahan hutan untuk ditanami jagung, sebagian petani mendapatkan air dari irigasi sungai yang terletak berdekatan dengan lokasi sawah atau Tegal dan sebagian lagi mengandalkan hujan.

Petani melakukan aktifitas budidaya jagung dimulai dari pengolahan lahan, penanaman, penyulaman, penyiangan, pengairan, pemupukan, pemanenan, serta pemipilan. Varietas yang digunakan setiap daerah berbeda-beda, untuk jagung yang ditanam petani menggunakan produk dari PERTIWI atau PERKASA . Benih hibrida digunakan oleh petani karena terdapat jaminan bahwa benih hibrida dapat menaikkan produktifitas jagung menjadi 9-10 ton/hektar namun begitu hal tersebut tergantung kepada perawatan yang digunakan oleh petani.

Petani melakukan siklus tanaman tergantung hujan atau yang terjadi di wilayahnya, petani dikecamatan modo menanam jagung dua kali dalam setahun yaitu pada bulan oktober- maret, dan april-juni Saat ini petani di wilayah modo masih tergantung kepada hujan didalam menentukan siklus penanaman, ini dikarenakan belum ada sistem pengairan yang baik di kebanyakan wilayah sehingga petani masih kesulitan mendapatkan air. Setelah panen, petani mengeringkan jagung sebelum dipipil.

Proses **pengeringan ini memakan waktu sekitar** tiga hari sampai satu minggu Petani jagung menjual jagung kepada pengumpul, hal ini telah terjadi bertahun-tahun. Harga jagung tidak dibedakan atas varietas yang ditanam, Petani memiliki hubungan yang kuat dengan pengumpul selama bertahun-tahun. Petani mendapatkan banyak bantuan dari pengumpul sehingga timbul rasa saling percaya yang kuat.

Petani mendapatkan bantuan berupa benih atau pinjaman modal bahkan di pinjami lantai jemur untuk menjemur jagung, sehingga ketika nanti panen pilihan pertama menjual jagung jatuh pada pengumpul tersebut.informasi **harga di tingkat petani** didapat dari pengepul sehingga saat panen petani mengetahui harganya terlebih dahulu untuk jagung pipil basah maupun jagung pipil kering.

Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) Pedagang Pengumpul Desa (**PPK**) adalah **pedagang yang berdomisili di desa petani sampel atau disekitarnya dan membeli jagung hanya** dari petani. Pada penelitian ini didapatkan PPK sejumlah 3 orang. Dimana dari 3 orang tersebut 1 orang menyalurkan langsung ke peternak ayam, 2 orang menyalurkan ke Konsumen akhir atau Pabrik.

PPK membeli jagung **dari petani yang sudah dipipil dan dijemur** atau yang hanya pipil basah. **Pembelian dapat dilakukan di rumah petani atau di rumah pedagang.** Tetapi kebanyakan PPK melakukan pembelian dengan cara PPK mengambil langsung dari petani yang sebelumnya sudah melakukan hubungan telfon. Dalam hal **ini petani tidak mengeluarkan biaya** pengangkutan karena ditanggung oleh PPK.

Volume **pembelian jagung oleh PPK** berkisar antara 100-900 **ton dalam satu kali** masa panen. Pada saat PPD membeli jagung kepada petani, petani telah mengemas jagung **dalam karung berkapasitas 50-70 kg jagung kering pipilan.** Oleh karena itu **ketika akan membeli, mereka mengambil sampel jagung yang akan dibelinya dengan cara membuka karung jagung atau menusuk karung tersebut dengan alat tertentu** sehingga sampel jagung dalam karung dapat terlihat dan ditentukan harga jagung sesuai kualitas.

Variasi yang terjadi diantara pemilihan saluran pemasaran oleh PPK adalah karena faktor jarak, faktor pembayaran atau faktor kemudahan apabila barang tersebut tidak sesuai

dengan keinginan konsumen akhir (Peternak ayam petelur atau Pabrik) seperti contoh apabila kadar air lebih tinggi dari yang ditentukan oleh pabrik, pabrik akan mengambil kebijakan yang sudah disepakati bersama dengan cara pengurangan berat tergantung dari kadar air terakhir jagung.

Contohnya apabila kadar air yang diminta 16% namun setelah dicek kadar air masih 16,2% otomatis berat akan dikurangi 2% dari berat total jagung, di pihak PPK lebih menguntungkan daripada barang dikembalikan semuanya atau ditolak. Ada juga yang dalam transaksi apabila kadar air tidak sesuai, maka jagung akan dikembalikan kepada PPK untuk dijemur kembali dan setelah sesuai akan dikirim kembali ke Peternak ayam Petelur.

Dalam transaksi 3 PPK yang diwawancarai tidak terikat kontrak dengan konsumen akhir, dimana apabila sistem kontrak PPK akan keberatan dalam pemenuhan kebutuhan jagung yang ada dalam perjanjian. Karena PPK lebih memilih sistem apabila ada barang mereka akan menelfon pihak Konsumen akhir dan akan langsung dikirim atau barang akan diambil oleh konsumen akhir itu sendiri.

Pedagang pengepul tingkat kecamatan akan mengeluarkan biaya kisaran 50-130 rupiah per kg dalam sistem rantai pasok mulai dari pengambilan jagung ditingkat petani sampai jagung berada ditingkat Konsumen akhir untuk pembiayaan buruh hingga transport pengiriman. PPK mempunyai kendaraan sendiri untuk pengambilan dan pengiriman jagung dan mempunyai tenaga kerja berkisar 2-10 orang tenaga kerja.

pendapat Burharman dalam Widiastuti (2011) yang menyatakan bahwa, panjang-pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu hasil pertanian tergantung beberapa faktor seperti, jarak antara produsen dan konsumen, cepat tidaknya produk rusak, ukuran skala produksi, dan posisi keuangan pengusaha menjualnya ke PPK atau Pedagang besar (PB) Konsumen Akhir Konsumen akhir dari jagung di kecamatan Modo adalah pabrik PT sinar terang dan peternak ayam petelur di Blitar.

Peternak ayam petelur (PAP) merupakan konsumen jagung selain pabrik PT sinar terang di Ngoro Jombang. PAP memiliki spesifikasi jagung terutama kadar air akan tetapi apabila kadar air jagung yang dikirim lebih dari syarat yang diajukan, jagung akan dikembalikan ke PPK dan akan dikeringkan kembali di tingkat PPK sesuai kadar air yang diminta, dengan istem ini PAP lebih mudah mendapatkan jagung, sleain itu PAP dan Pabrik pakan ternak juga tidak menerapkan sistem kontrak / purcasing order seperti yang diterapkan pabrik pakan kepada para suplayernya, PT sinar terang mendapatkan harga di tingkat pengumpul kecamatan dengan harga 2900 rupiah per Kg, mereka

mendapatkan jagung dengan karakteristik jagung pipil basah, namun PT sinar terang masih menerapkan sistem kadar air, apabila kadar air yang diminta lebih dari yang disyaratkan akan dikenakan penalti berupa pengurangan berat jagung, sedangkan peternak ayam petelur di blitar mendapatkan jagung dari pengumpul kecamatan berupa jagung pipil kering dengan syarat permintaan kadar air 16% dan juga PPK tidak mengeluarkan biaya untuk pengiriman ke peternak ayam petelur di blitar karena transportasi di tanggung oleh pihak peternak ayam petelur, namun peternak ayam petelur apabila mendapatkan jagung dengan kadar air diatas yang disyaratkan mereka akan mengembalikan ke PPK dan tidak dikenakan pengurangan berat ataupun harga beli. 4.4

Manajemen Rantai dan Jaringan Manajemen rantai dan jaringan menjelaskan tipe-tipe koordinasi dan struktur manajemen antara jaringan rantai pasok dan anggota rantai pasok, selain itu juga manajemen rantai menjelaskan proses keputusan yang diambil oleh anggota rantai pasok dipengaruhi. Manajemen rantai dan jaringan menjelaskan mengenai pemilihan mitra, sistem kontraktual pada anggota-anggota rantai pasok, dukungan pemerintah, dan juga kolaborasi antara anggota yang mempengaruhi sumberdaya rantai pasok. mempengaruhi proses keputusan yang diambil oleh anggota rantai pasok.

Pembahasan manajemen rantai dan jaringan dibagi menjadi komponen komponen manajemen dan perilaku dari anggota rantai pasok (Lamber dan Cooper, 2000). 4.4.1 Pemilihan Mitra Menurut Qhoirunisa (2014) pemilihan mitra adalah proses memilih rekan kerja untuk dapat bekerja sama dalam suatu usaha. Kinerja mitra yang dipilih oleh anggota rantai pasok akan menentukan suatu usaha dan dalam rangka mencapai tujuan rantai pasok yaitu memenuhi kepuasan konsumen diperlukan pemilihan mitra sesuai kebutuhan anggota rantai pasok.

Petani jagung di Kecamatan modo memiliki kriteria didalam menentukan siapa yang dapat menjadi mitra didalam menjual hasil panennya. Kriteria petani jagung didalam menentukan siapa pembeli jagung adalah penawar dengan harga tinggi serta langganan yang membeli jagungnya. Pertimbangan petani jagung menjual jagung kepada langganan karena langganan tersebut selalu membayar jagung di muka dan petani jagung sudah percaya kepada langganan tersebut. Langganan tersebut biasanya memiliki kedekatan lokasi dengan petani jagung.

Berkaitan dengan kriteria pemilihan mitra, Petani yang berada di kecamatan Modo akan menerima bantuan modal pupuk dan benih dari mitra yang dapat dibayar setelah panen selesai, hal ini terjadi baik antara petani dengan PPK (Pengumpul Kecamatan). Kriteria pemilihan mitra yang ditetapkan oleh pedagang pengumpul tingkat Kecamatan dalam

memilih petani jagung yang menjadi mitranya adalah yang sudah menjadi langganan sehingga antara keduanya lebih mengandalkan kepercayaan yang tumbuh karena adanya rasa saling membutuhkan dan menguntungkan.

Petani jagung yang sudah lama menjadi mitra dengan **pedagang pengumpul tingkat Kecamatan** ketika akan menjual hasil panen cukup menghubungi antara dua hari hingga seminggu sebelum panen, sehingga ketika panen tiba, **pedagang pengumpul tingkat Kecamatan** akan menjemput langsung ke lokasi kebun milik petani. Hubungan yang erat **antar anggota rantai pasok** (petani dengan PPK) menyebabkan sangat mudah bermitra satu sama lain, namun kesepakatan biasanya dilakukan karena dasar referensi dari mitra yang telah bertahun-tahun memiliki hubungan kerja.

Kriteria pemilihan mitra yang dilakukan PPK dan Konsumen akhir pun kurang lebih sama dan juga tidak ada kontrak tertulis yang membuat hubungan semakin mencair, sistem pembayaran yang langsung dibayar apabila barang datang membuat PPK memiliki hubungan yang baik dengan Konsumen akhir. 4.4.2 Kesepakatan Kontraktual Kesepakatan kontraktual menjelaskan hal-hal **yang telah disepakati bersama** antar pihak yang melakukan kemitraan atau kerjasama **baik secara formal maupun informal**. Kesepakatan kontraktual berfungsi untuk memberi gambaran terkait tanggung jawab dan batasan-batasan yang harus dilakukan oleh pihak yang bermitra dan dapat berfungsi **dalam jangka waktu yang** panjang atau sesuai kesepakatan. Kontrak yang terjadi antara petani jagung dan PPK melalui kontrak lisan saja tidak melalui kesepakatan tertulis.

Kontrak yang terjadi antara PPK dan Konsumen akhir pun tidak melalui kesepakatan tertulis, hanya terjadi karena lisan saja. Dan salah satu Pengumpul saat diwawancarai mereka mengungkapkan khawatir tidak bisa memenuhi permintaan apabila menjalani kerjasama dengan sistem kontraktual dan khawatir tidak bisa menjaga kualitas jagung yang berakibat kerugian yang dialami pengumpul. 4.4.3

Sistem Transaksi Sistem transaksi yang terjadi antara petani jagung dengan pembeli baik itu **pedagang pengumpul tingkat Kecamatan** seluruhnya dilakukan secara tunai. PAP memiliki sistem transaksi cash dengan Pedagang Pengumpul Kecamatan yang memasok jagung kepadanya, PT Sinar Terang juga melakukan transaksi tunai dengan pedagang Pengumpul Kecamatan. Sistem transaksi tunai sebetulnya lebih disukai karena modal akan terus berputar. 4.4.4

Dukungan Kebijakan Pemerintah Dukungan kebijakan oleh pemerintah saat ini telah banyak dilakukan untuk memperbaiki manajemen rantai pasok, dukungan tersebut antara lain program swasembada jagung, pemanfaatan lahan untuk tanaman jagung,

adanya bantuan jagung berkualitas, subsidi pupuk di masing-masing daerah, serta pengadaan peralatan pertanian di masing-masing daerah.

Dan juga adanya pembangunan fisik berupa Jalan Usaha Tani (JUT) yang tiap tahun di laksanakan oleh dinas tanaman pangan hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Lamongan. Kedepannya agaknya pemerintah harus mendukung bukan hanya perbaikan sarana fisik saja namun adanya pelatihan tentang pengolahan pasca panen jagung sehingga meningkatkan komoditas jagung. Pengawasan **pada masing-masing lembaga pemasaran** agar masing-masing lembaga pemasaran mendapatkan manfaat yang sama besarnya dari kebijakan tersebut.

4.5 **Sumber Daya Rantai Pasok** **Sumber daya dalam rantai** pasok dibutuhkan untuk mendukung, mengembangkan, dan mengefisienkan seluruh aktifitas yang berlangsung dalam **rantai pasok jagung di** Kecamatan Modo. Sumberdaya dimiliki **oleh anggota rantai pasok dan** berperan didalam perkembangan seluruh kegiatan yang dilakukan oleh anggota rantai pasok.

Pada penelitian ini dibahas mengenai sumberdaya fisik, sumberdaya teknologi, dan sumberdaya manusia, dan sumberdaya modal. 4.5.1 Sumber Daya Fisik **Sumber daya fisik yang** dimiliki petani padi adalah lahan sawah atau lahan kering dengan luas yang beragam, antara 0,2 sampai dengan 1,5 hektar. Selain itu petani padi juga memiliki **peralatan yang digunakan dalam** budidaya jagung, peralatan yang dimiliki adalah cangkul, parang, handsprayer, garu, karung, terpal, arit, traktor tangan. Beberapa petani juga memiliki corn sheller untuk proses pemipilan.

Sumberdaya fisik yang sangat berpengaruh adalah jalan, dan hingga saat ini banyak diantara petani yang memiliki lahan yang sulit diakses oleh kendaraan bermotor, hal ini menyebabkan ongkos angkut **yang ditanggung oleh petani** menjadi besar. kebanyakan lahan para petani masih mengandalkan air hujan untuk mengairi jagung, tak pelak lagi jagung hanya tersedia pada musim penghujan saja.

Sumber daya fisik yang dimiliki **oleh pedagang pengumpul tingkat Kecamatan** meliputi lahan, prasarana pendukung, dan kendaraan. Terdapat **beberapa pedagang pengumpul tingkat kecamatan** yang juga melakukan kegiatan Peternakan. **Pedagang pengumpul tingkat Kecamatan** lebih banyak memerlukan sumber daya fisik untuk melakukan aktifitas pemasaran jagung seperti timbangan, karung dengan kapasitas 60 kilogram, dan tali rafia.

Pedagang pengumpul tingkat desa menggunakan kendaraan berupa mobil bak terbuka (pick up) atau menyewa truck dengan kapasitas 9 ton sekali angkut untuk melancarkan

proses pembelian dan penjualan. 4.5.2 Sumberdaya Teknologi Saat ini teknologi yang sudah diterapkan pada jagung terbagi atas teknologi on-farm dan off-farm. Alat pertanian sangat diperlukan, pada komoditas jagung saat ini yang sedang dikembangkan adalah alat pasca panen.

Berdasarkan siklus panen selama ini di Indonesia, panen raya jatuh pada musim penghujan dan musim panen raya di modo juga terjai pada musim hujan sehingga pengering/dryer sangat dibutuhkan karena agar jagung dapat disimpan lebih lama maka jagung harus dikeringkan dengan kadar air mencapai 14%-17%. Di Kecamatan Modo sendiri rata-rata setiap Desa atau Kelompok tani telah memiliki alat pasca panen seperti corn sheller baik bantuan dari pemerintah atau membeli sendiri. perhitungan biaya yang diperlukan untuk menyewa atau meminjam alat tersebut.

Teknologi pada jagung sangat penting karena saat ini presentase terbesar dalam pembiayaan jagung adalah untuk membayar tenaga kerja. Diharapkan dengan penggunaan mesin-mesin pertanian maka biaya ini bisa ditekan sehingga petani mendapatkan harga pokok rendah untuk memproduksi jagung saat ini presentase terbesar dalam pembiayaan jagung adalah untuk membayar tenaga kerja.

Diharapkan dengan penggunaan mesin-mesin pertanian maka biaya ini bisa ditekan sehingga petani mendapatkan harga pokok rendah untuk memproduksi jagung. 4.5.3 Sumberdaya Manusia Sumberdaya manusia pada rantai pasok jagung melibatkan pihak-pihak terkait yang saling berinteraksi sehingga terjadi pengaliran produk, informasi, dan uang.

Sumberdaya rantai pasok terdiri dari petani, PPK, pegawai atau buruh, penyuluh lapangan, pegawai dinas kabupaten, pihak pabrik pakan ternak, dan peternak ayam petelur. Petani adalah sumberdaya rantai yang paling penting. Petani bertugas memproduksi jagung sehingga tanpa petani tidak ada yang bisa memproduksi jagung. Ada petani yang mengurus lahan nya sendiri ada juga petani yang Dalam perawatannya membutuhkan buruh tani seperti dalam pemupukan, penyiangan hingga proses panen, Kegiatan yang dilakukan PPK melibatkan pegawai atau buruh yang bertugas mengangkut jagung, supir mobil bak atau truk, dan PPK sendiri.

Petugas penyuluh lapangan (PPL) dan Pegawai dinas kabupaten berinteraksi dengan petani dan PPK menginformasikan kebijakan terkait jagung ataupun berita yang berhubungan dengan jagung. Masing-masing pihak yang terlibat merupakan sumberdaya manusia yang menunjang kegiatan rantai pasok. 4.5.4 Sumberdaya Permodalan Permodalan merupakan syarat penting untuk usahatani jagung ataupun proses jual-beli jagung.

Permodalan yang kuat akan mendatangkan keuntungan dan kepercayaan dalam usahatani jagung. Permodalan yang dimiliki anggota rantai pasok kebanyakan beragam. Ada yang mempunyai tabungan untuk digunakan, petani meminjam kepada PPK atau petani meminjam kepada tetangganya dengan perjanjian. Petani mengembalikan setelah panen jagung tiba.

Petani memerlukan modal untuk pengolahan lahan, pupuk dan tenaga untuk panen, kegiatan tersebut merupakan kegiatan yang tidak bisa ditunda sehingga memerlukan uang dalam waktu yang cepat, ada juga modal petani didapatkan dari PPK. Permodalan tersebut berupa pupuk, benih, dan obat-obatan. Pupuk dan benih harganya sama dengan toko pertanian biasa namun petani harus menjual hasil jagungnya kepada PPK yang memberi bantuan modal.

4.6 Proses Bisnis Rantai A.

Hubungan Proses Bisnis Rantai Untuk menganalisis rantai pasok ada dua pandangan dalam menentukan proses bisnis yaitu pandangan **cycle view dan push or pull view** (Chopra dan Meindl, 2004). Ada empat siklus proses di dalam cycle view diantaranya **siklus pemesanan bahan baku dari anggota rantai pasok paling awal** (procurement), siklus pengolahan bahan baku menjadi produk jadi (manufacturing), siklus pengisian produk kembali yang dibeli **dari anggota rantai pasok** sebelumnya karena adanya tambahan produk yang diminta lebih dari pesanan seharusnya oleh konsumen atau dapat dikatakan sebagai tindakan antisipasi produsen atas permintaan yang tidak terduga (replenishment), dan siklus pemesanan oleh konsumen (customer order). **Pada rantai pasok jagung di Kecamatan Modo** tidak semua siklus terjadi.

Hanya satu **proses bisnis rantai pasok** yang ada **pada rantai pasok jagung di kecamatan Modo** yaitu siklus procurement dimana pengumpul yang berperan sebagai distributor membeli bahan baku berupa jagung pipilan dari petani jagung yang berperan sebagai supplier. Petani jagung hanya berperan sebagai pengolah langsung yang mengolah jagung dari jagung tongkol menjadi jagung pipilan atau hanya sekedar dikeringkan, sedangkan pengumpul berperan melakukan pengolahan sederhana seperti pengeringan agar kadar air jagung menjadi rendah sekitar 14%-18%.

Dalam kekuatan tawar-menawar antara Petani dan PPK, PPK memiliki posisi tawar **lebih tinggi dibandingkan dengan** Petani. Itu sama dengan Dalam kekuatan tawar-menawar antara PPK dan konsumen akhir. a. Pola Distribusi Pola distribusi pada rantai pasok padi di Kecamatan Modo menggambarkan **aliran produk, aliran finansial, dan aliran informasi yang terjadi antar anggota** rantai.

Hal-hal yang dibahas meliputi kelancaran ketiga aliran apakah berjalan dengan lancar

atau tidak, bagaimana pelaksanaannya, dan apa kendala yang dihadapi dalam setiap aliran ini. b. Aliran Produk Aliran produk berawal dari petani dimana petani menanam jagung kurang lebih 90-110 hari Kemudian proses pengeringan jagung yang berlangsung antara 3-7 hari tergantung banyaknya hasil panen dan cuaca. Jagung selanjutnya dijual kepada PPK.

Di tangan PPK jagung disimpan dan dikeringkan agar tidak tumbuh jamur, waktu yang dibutuhkan antara 2-7 hari sampai dijual atau langsung dijual oleh PPK dengan bentuk pipilan basah. PPK memiliki kapasitas pembelian 90-300 ton setiap satu kali musim panen. banyaknya modal yang dimiliki dan banyaknya jaringan terhadap petani dan konsumen akhir. Aliran produk lebih jelas dapat dilihat di gambar 5. Gambar 5.

aliran Produk Jagung b. Aliran **Informasi Aliran informasi yang terjadi** antara anggota rantai pasok adalah harga, informasi jenis benih, informasi jenis pupuk, teknik budidaya, dan penerapan teknologi. Informasi soal harga terjadi antar pelaku yang terlibat didalam aliran finansial, informasi tersebut mengalir dari pabrik ke PPK dan ke petani.

Kelemahan arus **informasi pada rantai pasok jagung** yaitu permintaan dan ketersediaan jagung baik kuantiti maupun harga terkadang tidak tercatat dengan baik dan informasi beredar ke petani hanya lewat mulut ke mulut atau hanya sekedar informasi dari diskusi warung kopi, sehingga informasi yang didapatkan anggota rantai pasok simpang siur yang menyebabkan fluktuasi pada harga. Pemerintah memiliki peran didalam pengaliran informasi terutama mengenai budidaya.

Aliran informasi terjadi antar lembaga pendukung terkait seperti aliran informasi dari pemerintah ke petani ataupun sebaliknya. Petani menginformasikan mengenai kendala proses budidaya baik berhubungan dengan pupuk, bibit dan teknologi pra hingga pasca panen kemudian pemerintah akan mencoba membantu memberikan solusi kepada petani. Gambar 6. aliran Informasi rantai pasok Jagung c.

Resiko dan trust building **Penyaluran jagung didalam rantai pasok dibangun bertahun-tahun sehingga tercipta distribusi sekarang ini. Setiap anggota rantai pasok memiliki resiko masing-masing dalam proses bisnis rantai pasok ini. Petani, memiliki resiko yaitu gagal panen, akibat dari kegagalan panen ini petani tidak bisa mendapatkan keuntungan atau bahkan tidak balik modal dan membayar hutang-hutangnya, sehingga petani memiliki keterikatan hutang yang tidak bisa lepas pada lembaga pemasaran lainnya yang menampung jagung tersebut.**

Pedagang **pengumpul di desa pada umumnya memiliki resiko yang cenderung lebih sedikit, resiko yang dimiliki PPK adalah apabila petani gagal panen maka petani tidak**

bisa membayar hutangnya pada musim ini sehingga petani akan membayar hutang pada musim panen tahun depan, kerugian PPK adalah modal PPK berhenti sehingga PPK membutuhkan uang yang lebih banyak untuk tahun depan, Dalam penelitian ditemukan sistem hutang piutang antara PPK dan petani yang sudah sangat lama terjalin sehingga timbul kepercayaan satu sama lain.

Resiko pedagang antara lain, pedagang rentan terhadap penyusutan jagung ketika jagung disimpan di gudang, selain itu jagung yang disimpan digudang juga rentan busuk, saat pengaliran ke pembeli tidak jarang PPK mengalami penolakan atau dikembalikan yang menyebabkan kerugian. 4.7 Kinerja Rantai Pasok Kinerja rantai pasok adalah ukuran dari sebuah proses bisnis didalam rantai pasok.

Pengukuran kinerja merupakan alat untuk melihat tingkat rantai pasok yang sedang dijalankan, untuk pengukurannya sendiri dapat menggunakan berbagai alat seperti efisiensi pemasaran. Menghitung efisiensi pemasaran diawali dari biaya pemasaran, biaya pemasaran didapatkan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan masing-masing lembaga pemasaran.

Besarnya biaya pemasaran berbeda satu sama lain disebabkan oleh jenis komoditi, lokasi pemasaran, macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Komponen biaya pemasaran antara lain biaya angkut, biaya simpan, biaya proses, biaya sortasi dan grading, biaya informasi harga, dan biaya penanggungungan resiko. Marjin Pemasaran Indikator marjin pemasaran dianalisis untuk mengetahui perbedaan pendapatan yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran dalam mengalirkan produk hingga konsumen akhir serta mengetahui perbedaan harga produk yang diterima konsumen akhir dan harga yang diterima produsen.

Besarnya total marjin pemasaran diperoleh dari jumlah marjin pemasaran pada setiap anggota rantai pasok. Marjin pemasaran setiap anggota rantai pasok merupakan selisih dari harga jual produk dan harga beli produk. Marjin pemasaran mencerminkan biaya-biaya yang dikeluarkan setiap anggota rantai pasok dan keuntungan yang diperoleh setiap anggota rantai pasok sebagai balas jasa terhadap kontribusi yang diberikan.

Besarnya marjin pemasaran berbeda antara setiap lembaga pemasaran karena setiap lembaga pemasaran melakukan kegiatan atau fungsi-fungsi pemasaran yang berbeda pula. Perhitungan marjin pemasaran jagung di Kecamatan Modo dapat dilihat pada Tabel 3. Total marjin pemasaran terbesar terdapat pada saluran Dua, yaitu sebesar Rp.300/Kg. Saluran tersebut memiliki rantai atau saluran pemasaran dalam mendistribusikan jagung dari petani ke konsumen (Peternak ayam Petelur) dengan

Karakteristik jagung pipil kering dengan kadar air 14-16%. Sedangkan saluran satu dan Tiga total margin pemasaran masing masing saluran sebesar Rp. 200/Kg.

Kedua saluran mendistribusikan jagung dengan karakteristik jagung pipil basah kepada PT. Sinar Terang di Ngoro kab. Jombang. Biaya pemasaran yang paling tinggi pada saluran pemasaran jagung ditanggung oleh saluran Satu sebesar Rp 130/Kg. Hal ini disebabkan karena dalam proses distribusinya melibatkan Komponen seperti pengambilan ke petani, biaya transportasi, biaya 10 buruh angkut dan biaya pengiriman ke Pabrik, sehingga biaya pemasaran yang dilakukan cukup banyak. Biaya pemasaran terkecil saluran Kedua, yaitu sebesar Rp.50/Kg karena petni mengirim sendiri ke PPK dan PPK tidak mengeluarkan biaya untuk sewa kendaraan untum mengirim ke Peternak ayam di blitar dikarenakan peternak ayam sendiri yang mengambil ayam ke Kecamatan Modo. Rendahnya biaya pemasaran disebabkan karena hanya mengeluarkan biaya untuk buruh angkut saja.

Untuk saluran ke tiga biaya pemasaran sebesar Rp 100/Kg hanya dikeluarkan untuk 2 orang buruh dan biaya pengiriman ke Pabrik. Keuntungan saluran Terbesar pada saluran Ke dua karena PPK membeli jagung dari petani dengan karakteristik jagung pipil kering yang sebelumnya sudah melalui tahap pengeringan terlebih dahulu dan juga mengeluarkan biaya pemasaran paling sedikit.

Sedangkan saluran ke satu dan Tiga mereka menjual jagung dengan karakteristik jagung pipil basah. Tabel 1. Analisis margin Pemasaran

Saluran	Pelaku	1	2	3	Petani
__	__	__	__	__	__
__	__	2700	3500	2700	__
__	PPK	__	__	__	__
__	__	2700	3500	2700	__
__	Harga	2900	3800	2900	__
__	Jual	2900	3800	2900	__
__	Biaya (Rp/Kg)	130	50	100	__
__	Keuntungan	70	250	100	__
__	Marjin	200	300	200	__
__	Total Biaya Pemasaran	130	50	100	__
__	Total Keuntungan	70	250	100	__
__	Total Marjin	200	300	200	__

Farmer's Share Farmer's share merupakan indikator efisiensi pemasaran selain margin pemasaran.

Indikator ini mengukur seberapa besar bagian yang diterima petani jagung sebagai balas jasa atas kontribusi yang dilakukan terhadap harga jual akhir jagung pada sebuah saluran pemasaran. Nilai farmer's share yang semakin besar mencerminkan rantai pasok yang semakin efisien. Akan tetapi, farmer's share yang tinggi tidak mutlak menunjukkan bahwa pemasaran berjalan dengan efisien.

Hal ini berkaitan dengan besar kecilnya manfaat yang ditambahkan pada produk (value added) yang dilakukan lembaga perantara atau pengolahan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Nilai farmer's share berkebalikan dengan nilai margin pemasaran. Semakin besar nilai farmer's share, nilai margin pemasaran semakin kecil. Pada penelitian ini, dihitung berdasarkan harga jual akhir jagung dan pembagiannya seperti pembagian

saluran dalam analisis margin pemasaran. Farmer's share yang diterima petani jagung pada saluran pemasaran jagung di Kecamatan Modo dapat dilihat pada Tabel 4.

Saluran pemasaran II mempunyai nilai efisiensi tertinggi diantara 3 saluran yang lain karena saluran satu memiliki farmer's share tertinggi. Pada saluran satu petani melakukan proses pengeringan terlebih dahulu sebelum dijual ke PPK sehingga akan meningkatkan harga jual jagung dan juga PPK hanya mengeluarkan biaya untuk tenaga buruh saja karena biaya transportasi ditanggung oleh pembeli sehingga biaya pemasarannya akan lebih rendah dari saluran lainnya.

Farmer's share saluran tiga dan satu merupakan saluran yang paling rendah banyak melibatkan banyak biaya untuk buruh angkut, biaya pengambilan jagung kepada petani dan biaya pengiriman ke pada pembeli di luar kota. Tabel 2. Analisis Farmer's Share

Share	Harga Jual Petani	Harga Jual	Farmer's Share	Jenis Saluran	(Rp/Kg)
				Saluran 1	2700
				Saluran 2	2900
				Saluran 3	93.1

Saluran 2 3500 3800 92.1 Saluran 3 2700 2900 93.1 Rasio Keuntungan dan Biaya Rasio keuntungan dan biaya merupakan alat untuk menganalisis keuntungan yang didapatkan dari biaya yang dikeluarkan pada suatu kegiatan usaha. Analisis keuntungan dan biaya juga dapat melihat perbandingan besaran biaya dan keuntungan yang didapatkan pada masing-masing lembaga pemasaran.

Harga jual adalah harga yang didapatkan lembaga pemasaran dari pembeli dan harga beli adalah harga yang didapatkan lembaga pemasaran dari penjualan. Tingkat efisiensi suatu sistem pemasaran dapat dilihat dari penyebaran rasio keuntungan dan biaya. Biaya yang dikeluarkan oleh anggota saluran pemasaran pada pengaliran jagung adalah biaya yang ditanggung masing-masing saluran perantara yang menghubungkan petani (produsen) dengan konsumen bisnis seperti Peternak ayam petelur. Sebaran biaya dan keuntungan akan mempengaruhi tingkat rasio diantara saluran pemasaran.

Gambaran R/C ratio pada rantai pasok di kecamatan Modo dapat dilihat pada tabel 5. Saluran nomor satu biaya pemasaran Rp. 130/Kg, total keuntungan Rp.70/Kg dengan R/C ratio 0,54. Saluran dua total biaya pemasaran sebesar 50 rupiah per kilo, total keuntungan Rp.250/Kg dengan R/C ratio 5. Saluran tiga total biaya pemasaran sebesar Rp.100/Kg, total keuntungan sebesar Rp. 100/Kg dengan R/C Ratio 1.

Secara keseluruhan saluran pemasaran jagung di Kecamatan Modo memiliki nilai R/C yang tidak merata. Nilai R/C yang tidak merata pada setiap saluran pemasaran menandakan adanya perbedaan biaya pemasaran yang ditanggung masing-masing anggota rantai pasok serta keuntungan yang berbeda pada setiap ujung saluran

pemasaran.

Ternyata, dari tiga jenis saluran pemasaran ada satu saluran pemasaran yang memiliki nilai perbandingan keuntungan dan biaya dibawah satu, hal ini menandakan bahwa ada ketidakefisienan didalam pengeluaran biaya untuk melakukan aktivitas didalam rantai pasok Tabel 3. Analisis Biaya dan Keuntungan _Saluran _Pelaku _1 _2 _3 _Petani _ _ _ _ _harga Jual _2700 _3500 _2700 _ PPK _ _ _ _ _harga beli _2700 _3500 _2700 _ _Harga Jual _2900 _3800 _2900 _ _Biaya (Rp/Kg) _130 _50 _100 _ _Keuntungan _70 _250 _100 _ _R/C Ratio _0,54 _5 _1 _ _Total Biaya Pemasaran _130 _50 _100 _ _Total Keuntungan _70 _250 _100 _ _R/C Ratio _0,54 _5 _1 _ _ \ BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 5.1 Keimpulan Menjawab tujuan penelitian ini, **maka dapat disimpulkan bahwa** : 1.

Kondisi **rantai pasok jagung di Kecamatan Modo** saat ini sudah **berjalan dengan baik.** Sasaran pasar memiliki target yang jelas namun terdapat permasalahan dalam **optimalisasi sasaran rantai pasok, yaitu petani tidak ditunjang dengan pengetahuan mengenai kualitas jagung yang** baik.dan juga belum ditunjang sarana prasarana seperti lantai jemur untuk penjemuran jagung.

Kesepakatan **tidak tertulis menimbulkan kesulitan dalam hal memprediksi jumlah jagung yang harus dijual kepada pabrik** atau peternak ayam petelur. Namun disisi lain Pengumpul lebih senang karena tidak memiliki aturan yang baku yang seperti kualitas produk, ataupun kuantitas dalam penyediaan jagung. Terdapat juga kelonggaran dalam apabila barang tidak sesuai permintaan yang diinginkan.

dukungan pemerintah diharapkan tidak **hanya fokus pada sarana fisik pada subsitem hilir** namun juga kedepannya bisa masuk kedalam rantai pasok jagung dan juga sebagai pengawas agar harga bisa berpihak kepada petani , **Sedangkan, pada sumberdaya rantai pasok ditemukan fakta bahwa** sebagian petani masih bergantung kepada PPK untuk urusan modal .

Proses **bisnis rantai pasok terkendala karena pada aliran produk jagung belum terintegrasi dengan baik, belum ada siklus yang pasti sehingga waktu pengiriman ataupun kuota yang dikirim tidak bisa diprediksi dengan baik.** Aliran informasi dari segi harga terbilang **sudah berjalan dengan baik** karena petani sudah mengetahui margin harga 2-3 hari sebelumnya sebelum petani memanen jagungnya.

Pada penerapan teknologi dari pengolahan lahan hingga pemupukan petani sebagian besar sudah menerepakan pada saat budidaya, seperti penggunaan traktor, sprayer hingga mesin perontok padi. Namun ada kendala saat pengeringan karena petani masih mengandalkan sinar matahari sebagai sumber panas dan lantai jemurnya masih

memanfaatkan pekarangan rumah atau jalanan didepan rumah yang mengakibatkan ketidakefisiennya waktu pengeringan. 2.

Pengukuran kinerja rantai **belum mencapai kinerja optimal**, Saluran nomor satu biaya pemasaran Rp. 130/Kg, total keuntungan Rp.70/Kg dengan R/C ratio 0,54. Saluran dua total biaya pemasaran sebesar 50 rupiah per kilo, total keuntungan Rp.250/Kg dengan R/C ratio 5. Saluran tiga total biaya pemasaran sebesar Rp.100/Kg, total keuntungan sebesar Rp. 100/Kg dengan R/C Ratio 1. Secara keseluruhan saluran **pemasaran jagung di Kecamatan Modo** memiliki nilai R/C yang tidak merata.

Nilai R/C yang **tidak merata pada setiap** saluran pemasaran menandakan adanya perbedaan biaya pemasaran yang ditanggung **masing-masing anggota rantai pasok** serta keuntungan yang berbeda pada setiap ujung saluran pemasaran. Ternyata, dari tiga jenis saluran pemasaran ada satu saluran pemasaran yang memiliki nilai perbandingan keuntungan dan biaya dibawah satu, hal ini menandakan bahwa ada ketidakefisienan didalam pengeluaran biaya untuk melakukan aktivitas didalam rantai pasok. 5.2

Saran Diharapkan adanya pelatihan mata rantai pasok bagi eptugas sehingga dapat memetakan dan memutuskan mata rantai yang sesuai dilapangan guna meningkatkan harga jual jagung dan kualitas jagung yang berdampak pada perkonomian petani. DAFTAR PUSTAKA Aceng Hidayat, Sri Ayu Andayani, Jakasulaksana,2017,Analisis Rantai Pasok Jagung (Studi Kasus **Pada Rantai Pasok Jagung** Hibrida (Zea Mays) Di Kelurahan Cicurug Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka).Universitas Majalengka.Majalengka Amerina I Fajar. 2014 **Analisis Rantai Pasok Jagung di Jawa Barat**.(Thesis).IPB-Bogor Asmarantaka RW. 2012. Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing). Bogor (ID): Departemen Agribisnis FEM-IPB. Andri, K.B. 2009.

Pengantar **Pemahaman SCM dan VCA Komoditas Pertanian**. **Lokakarya Value Chain Analysis (Analisis Rantai Nilai) Tanggal 5-7 Juni 2009 di Mataram, NTB**. Badan Litbang Pertanian. [BPS] Badan Pusat Statistik. 2013. Data produksi Jagung, Padi, dan Kedelai Indonesia 2008-2013. Jakarta (ID): BPS Beamon BM. 1999. Measuring supply chain performance. **International Journal of Operations and Production Management** 1999; 19(3): 275-292. Christien, et al .2006.

Quantifying the Agri-Food Supply Chain. Netherlands (NL): Springer Dilana, A I 2013.Pemasaran dan Nilai Tambah Biji Kakao di KabupatenMadiun, Jawa Timur. (Tesis). Bogor (ID) : IPB Furqon C,2014, **analisis manajemen dan kinerja rantai** pasokanm agribisnis buah stroberi di kabupaten bandung.Universitas Pendidikan Indonesia. Golnar Behzadi,2017 Michael Justin OÖSullivan, Tava Lennon Olsen, Abraham Zhang,

Agribusiness Supply Chain Risk Management: A Review of Quantitative Decision Models, Omega (hal. 9-10) Heizer, Jay, dan Render, Barry, 2014, Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management, 11th Edition, Pearson Education, Inc.

Haryono. 2012. Maize for Food, Feed and Fuel in Indonesia: Challenges and Opportunity. Paper presented in International Maize Conference. Gorontalo. Kotler, P dan Armstrong, G. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 3 . Jakarta (ID) : Erlangga Kohls, RL dan Uhl, JN. 2002. Marketing of Agricultural Products. New York (USA):Macmillan Mehmood, et al. 2011.

Benefit Cost Ratio Analysis Of Organic And Inorganic Rice Crop Production; Evidence From District Sheikhpura In Punjab Pakistan. Pakistan Journal of Science (Vol. 63 No. 3 September, 2011) N. Chandrasekaran and G. Raghuram, Agribusiness Supply Chain Management. CRC Press, 2014. Pereira S dan Csillag J M. 2004. Performance Measurement Systems: Considerations Of An Qhoirunisa A. 2014. Rantai Pasok Padi di Kabupaten Bogor Jawa Barat. (Thesis).

Bogor : IPB sub Bagian Program dan evaluasi dinas. Tan.Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Lamongan.2020, Data Produksi Padi, jagung dan Kedelai 2019. Lamongan T. J. Lowe and P. V. Preckel,2004, "Decision technologies for agribusiness problems: A brief review of selected literature and a call for research," Manufacturing & Service Operations Management, vol. 6, no. 3, pp. 201–208, Viswanadham N, Samvedi A,2013, Supplier selection based on supply chain ecosystem, performance and risk criteria.

Int J Prod Res 2013;51(21):6484-98. Zulkifli Mantau,2016, Daya Saing Komoditas Jagung Indonesia Menghadapi Era Masyarakat Ekonomi ASEAN,Jurnal Litbang Pertanian vol.35 no. 2:89-97.Gorontalo

INTERNET SOURCES:

4% - <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/AG/article/download/600/566>

1% - <http://www.jurnalpangan.com/index.php/pangan/article/download/349/302>

<1% - <https://www.indonesia-investments.com/id/bisnis/komoditas/beras/item183>

<1% - <https://gdmorganic.com/cara-menanam-jagung/>

<1% -

<http://cybex.pertanian.go.id/artikel/63928/penyakit-bulai--pada-tanaman-jagung/>

<1% - <http://scholar.unand.ac.id/28825/2/BAB%20I.pdf>

<1% -

<http://klikbanten.co.id/2017/10/03/mari-sukseskan-gerakan-konsumsi-pangan-b2sa-ber>

basis-sumber-daya-lokal/

<1% - <https://www.perpusnas.go.id/recommendation.php?lang=id&id=Lansia>

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/324799867_Kinerja_Rantai_Pasok_Kedelai_di_Kabupaten_Grobogan

<1% - <http://jurnalpangan.com/index.php/pangan/article/view/349/302>

<1% - <http://www.litbang.pertanian.go.id/special/komoditas/files/0107L-UNGGAS.pdf>

<1% -

https://issuu.com/nslic-nselred/docs/kajian_ekonomi_jagung_provinsi_gorontalo_-_final

<1% - <http://www.majalahinforet.com/2018/10/>

<1% - <http://jurnal.utu.ac.id/jbtani/article/download/528/440>

<1% - <http://repository.unair.ac.id/view/year/2015.default.html>

<1% -

<https://123dok.com/document/nzwxogq-mempengaruhi-perbedaan-pendapatan-efisiensi-produksi-pengusahaan-penggilingan-kabupaten.html>

<1% - <https://library.uns.ac.id/category/inaugural-lectures/page/2/>

<1% - https://www.academia.edu/23185349/Laporan_Pemasaran_Hasil_Pertanian

<1% - <http://repository.unpas.ac.id/32082/2/bab%202.pdf>

<1% - <http://www.inawelin.com/>

<1% -

https://repository.uksw.edu/bitstream/123456789/15077/2/T1_672009076_Full%20text.pdf

<1% - <https://ejurnal.its.ac.id/index.php/teknik/article/download/7241/1874>

<1% - <https://blog.bumppts.com/latar-belakang-bump-pt-pengayom-tani-sejagad/>

<1% - https://www.academia.edu/30836683/Dampak_alih

<1% - <http://jurnalmahasiswa.uma.ac.id/index.php/jiperta/article/download/65/60>

<1% - <https://pt.scribd.com/document/101496280/cetakbiru-sislognas>

<1% - <https://erepository.uwks.ac.id/5196/>

<1% -

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20150609/103/441662/obat-obatan-tersertifikasi-halal-masih-minim>

<1% -

<https://www.neliti.com/publications/122743/daya-saing-komoditas-jagung-indonesia-menghadapi-era-masyarakat-ekonomi-asean>

<1% - <http://pascapanen.litbang.pertanian.go.id/pencarian/>

2% -

<https://docobook.com/analisis-manajemen-dan-kinerja-rantai-pasokan27898e814e02a8f36f9101b13d3af74015796.html>

<1% - <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/ST/article/download/954/909>

<1% -

<https://www.microsoft.com/id-id/education/school-leaders/k-12-microsoft-education-transformation-framework>

<1% - <https://www.diki.pl/slownik-angielskiego?q=final+customer>

<1% -

https://www.academia.edu/33702745/Jurnal_Konseptual_Distribution_and_Supply_Chain_Management

<1% -

https://www.academia.edu/35227796/JUDUL_ANALISIS_RANTAI_PASOK_KOMODITAS

<1% -

<https://ekonomimanajemen.com/pengertian-supply-chain-management-menurut-para-ahli/>

1% - <https://muhammaddebyafriansyah.wordpress.com/2017/03/>

<1% - <https://id.scribd.com/doc/61513569/MANAJEMEN-RANTAI-PASOKAN>

<1% -

http://doddy_iskandar.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/26621/tramspanSCM.doc

<1% -

<https://dikanurachmawati.wordpress.com/2019/03/04/resume-sistem-informasi-manajemen-bab-9-mencapai-keunggulan-operasional-dan-kedekatan-dengan-pelanggan-aplikasi-perusahaan/>

<1% - <https://sababjalal.wordpress.com/2013/10/>

<1% -

<http://ejurnal.litbang.pertanian.go.id/index.php/bultri/article/download/3616/3616-8539-1>

<1% -

<https://123dok.com/document/4zppww57y-analisis-kinerja-manajemen-rantai-pasokan-sumber-makmur-ngantang.html>

<1% -

<https://123dok.com/document/8ydokmgz-analisis-saluran-pemasaran-komoditas-myristica-turunannya-tamansari-kabupaten.html>

<1% -

<https://www.scribd.com/document/352845432/Analisis-Perbandingan-Usahatani-Padi-Organik>

<1% - <https://izin.co.id/kbli-terbaru.php>

<1% -

http://kms.ipb.ac.id/1187/1/LO%20dan%20Kurikulum%20D3_H_%20PK%20IKN.pdf

<1% -

<http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/download/444/642>

1% - <https://123dok.com/subject/koperasi-siswa>

<1% -

<https://www.antaranews.com/berita/1668434/sosiolog-kontrol-sosial-penggunaan-masker-belum-berjalan-baik>

1% - <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/73521?show=full>

<1% -

<https://123dok.com/document/ozl0p5lz-hubungan-penyuluhan-produktivitas-petani-kecamatan-mojolaban-kabupaten-sukoharjo.html>

<1% -

<https://123dok.com/document/ky6o05ny-kelas-penanganan-bahan-hasil-pertanian-perikanan.html>

<1% - <http://eprints.umm.ac.id/41490/3/BAB%20II.pdf>

<1% - <http://repository.iainkudus.ac.id/2562/5/5.%20BAB%20II.pdf>

<1% -

<https://idtesis.com/teori-lengkap-tentang-marketing-channels-menurut-para-ahli-dan-contoh-tesis-marketing-channels/>

1% -

<https://123dok.com/document/wq2xvjz-rantai-pasok-bawang-merah-kabupaten-brebes-jawa-tengah.html>

<1% - https://www.academia.edu/4514190/DISTRIBUSI_PEMASARAN

<1% -

<https://123dok.com/document/6zkjxjeq-analisis-strategi-pemasaran-jambu-organik-sawangan-makmur-parung.html>

<1% - <https://www.coursehero.com/file/14621747/463-1565-1-PB/>

<1% -

<https://123dok.com/document/7qv21q5-analisis-ternak-potong-pendapatan-efisiensi-pemasaran-kabupaten-langkat.html>

<1% - <https://jtp.ub.ac.id/index.php/jtp/article/download/463/832>

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/323693537_ANALISIS_EFISIENSI_DAN_FAKTOR_YANG_MEMENGARUHI_PILIHAN_SALURAN_PEMASARAN

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/wq229vrq-analisis-perbedaan-pemasaran-pepaya-calina-ke-pasar-ritel-moderen-dan-pasar-tradisional-pada-poktan-tirta-mekar.html>

<1% -

<https://123dok.com/document/ozlkd12q-analisis-integrasi-pasar-karet-produsen-berjangka-singapura-jepang.html>

<1% - <https://pustaka.unpad.ac.id/archives/171823>

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/319860614_Pembandingan_Efisiensi_Pemasaran_Bawang_Merah_Konsumsi_dan_Benih_di_Kabupaten_Brebes_Provinsi_Jawa_Tengah

<1% - <https://jurnal.uns.ac.id/sepa/article/download/21044/16342>

<1% - <http://repository.unpas.ac.id/33538/5/BAB%20II.pdf>

<1% - <http://jurnal.kemendag.go.id/index.php/bilp/article/download/132/89>

<1% -
<https://123dok.com/document/4zpg320z-analisis-efisiensi-pemasaran-penaeus-monodon-panimbang-serang-banten.html>

<1% - <http://journal.ipb.ac.id/index.php/fagb/article/download/17158/12428/0>

<1% -
<http://agribisnis.ipb.ac.id/wp-content/uploads/2018/08/Bahan-Orasi-Purnabhakti-Dr.-Ratna-Winandi.doc>

<1% -
<https://123dok.com/document/lzgo612q-analisis-kecamatan-kalukku-kabupaten-mamuju-program-nestle-pisagro.html>

<1% -
<https://123dok.com/document/myj0m7pz-analisis-pemasaran-kentang-granola-kecamatan-pangalengan-kabupaten-bandung.html>

<1% - <http://eprints.umm.ac.id/54212/8/BAB%20I.pdf>

<1% -
<https://lldikti11.ristekdikti.go.id/jurnal/pdf/d324606f-3092-11e8-9030-54271eb90d3b/>

<1% -
<https://123dok.com/document/7qv4worq-tataniaga-hasil-tangkapan-muara-angke-kotamadya-jakarta-utara.html>

<1% - <https://aldiprstyoo.wordpress.com/2019/12/30/ringkasan-bab-6789/>

<1% -
https://www.academia.edu/34014148/MPT_PRINSIP_PRINSIP_PEMODELAN_SISTEM

<1% - <http://eprints.umm.ac.id/43229/4/Bab%20III.pdf>

<1% -
http://protan.studentjournal.ub.ac.id/index.php/protan/oai?verb=ListRecords&metadataPrefix=oai_dc

<1% -
<http://psta.lapan.go.id/index.php/subblog/read/2021/524/VARIABILITAS-IKLIM-JANUARI-2021/variabilitas-iklim-indonesia>

<1% - <https://core.ac.uk/download/pdf/230427318.pdf>

<1% - http://etheses.uin-malang.ac.id/2073/7/07510066_Bab_3.pdf

<1% - https://issuu.com/deny_bpost/docs/bp20150409

<1% -
https://www.researchgate.net/publication/330983139_Analisis_Rantai_Pasok_Beras_Organik_di_Provinsi_Jawa_Barat_Analysis_of_Organic_Rice_Supply_Chain_in_West_Java_Province

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/lzgo612q-analisis-rantai-pasok-biji-kakao-di-kecamatan-kalukku-kabupaten-mamuju-kasus-petani-program-nestle-cocoa-plan-pisagro.html>

<1% -

<https://123dok.com/document/4zp2k3oy-analisis-manajemen-rantai-pasok-supply-management-kabupaten-jember.html>

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/4zp2k3oy-analisis-manajemen-rantai-pasok-supply-chain-management-tape-di-kabupaten-jember-1.html>

<1% - <https://journal.sbm.itb.ac.id/index.php/mantek/article/download/1147/726>

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/341823985_ANALISIS_KINERJA_RANTAI_PASOK_MENGGUNAKAN_METODE_BALANCED_SCORECARD_PADA_PT_SUMBER_ALFARIA_TRIJAYA_TBK_ALFAMART

<1% -

https://www.academia.edu/28958699/ANALISIS_STRUKTUR_PERILAKU_KINERJA_PEMASARAN_SAYURAN_BERNILAI_EKONOMI_TINGGI

<1% - <http://journal.ipb.ac.id/index.php/fagb/article/download/29862/19441>

<1% -

https://www.academia.edu/33131635/ANALISIS_TATANIAGA_KACANG_PANJANG_DI_DESA_SUSUNAN_BARU_KELURAHAN_KEMILING_BANDAR_LAMPUNG

<1% - <http://jurnal.utu.ac.id/jbtani/article/download/330/282>

<1% -

<http://biofarmaka.ipb.ac.id/biofarmaka/2017/Jurnal%20Jamu%20Indonesia%20Vol%202%20No%203%20Artikel%203.pdf>

<1% -

<https://adoc.pub/analisis-tataniaga-bawang-merah-kasus-di-kelurahan-brebes-ke.html>

<1% - <http://journal.ipb.ac.id/index.php/fagb/article/download/17155/12426>

<1% -

<https://money.kompas.com/read/2019/07/12/052800826/harga-kopra-anjlok-di-asahan-ini-penyebabnya-menurut-kppu>

<1% - <https://jurnal.dpr.go.id/index.php/ekp/article/download/1075/652>

<1% - <http://jamu.journal.ipb.ac.id/index.php/JJI/article/download/39/33>

<1% - <http://ojs.uma.ac.id/index.php/agrica/article/download/545/448>

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/334648551_ANALISIS_KINERJA_DAN_STUDI_KELEMBAGAAN_PASAR_IKAN_HIAS_PARUNG_KABUPATEN_BOGOR_Kasus_Ikan_Cupang/fulltext/5d38514d92851cd046823c6e/ANALISIS-KINERJA-DAN-STUDI-KELEMBAGAAN-PASAR-IKAN-HIAS-PARUNG-KABUPATEN-BOGOR-Kasus-Ikan-Cupang.pdf

<1% -

<https://123dok.com/document/eqo4r4mz-analisis-tataniaga-beras-kenduren-kecamatan-wedung-kabupaten-demak.html>
<1% -

<https://123dok.com/document/9yn2j60y-analisis-tataniaga-manis-cynamomum-burman-ii-kabupaten-kerinci-provinsi.html>
<1% -

<https://adoc.pub/strategi-promosi-agro-outlet-pasar-induk-kramat-jati-jakarta.html>
3% -

<https://id.scribd.com/doc/246670170/Gambaran-Umum-Kabupaten-Lamongan-pdf>
<1% - <https://jpal.ub.ac.id/index.php/jpal/article/download/183/192>
1% -

https://sippa.ciptakarya.pu.go.id/sippa_online/ws_file/dokumen/rpi2jm/DOCRPIJM_1503386009002_BAB_2_PROFIL_KAB1.pdf
1% - <https://rusydadini.wordpress.com/category/analisis-lansekap-terpadu/>
<1% - <https://core.ac.uk/download/pdf/233636416.pdf>
<1% - https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Lamongan
<1% -

https://sippa.ciptakarya.pu.go.id/sippa_online/ws_file/dokumen/rpi2jm/DOCRPIJM_1503558809006_BAB_VI_PROFIL_KABUPATEN.pdf
<1% -

<http://blog.ub.ac.id/anampras/2014/04/23/pengaruh-tektonik-terhadap-rupa-bumi-daerah-gresik-lamongan-bojonegoro-tuban-dan-ngawi/>
<1% -

http://sippa.ciptakarya.pu.go.id/sippa_online/ws_file/dokumen/rpi2jm/DOCRPIJM_1503558809006_BAB_VI_PROFIL_KABUPATEN.pdf
<1% -

https://sippa.ciptakarya.pu.go.id/sippa_online/ws_file/dokumen/rpi2jm/DOCRPIJM_1792ea5c0f_BAB%20IVBAB%204%20PROFIL%20KABUPATEN.pdf
<1% - <http://digilib.ikipgripta.ac.id/591/7/BAB%20IV.pdf>
1% - <http://ejurnal.its.ac.id/index.php/teknik/article/download/23691/4707>
<1% -

<https://dlhk.bantenprov.go.id/read/article/255/Pengendalian-Kerusakan-Hutan-Dan-Lahan-Dalam-Kerangka-Penegakan-Hukum-Lingkungan.html>
<1% -

<https://www.neliti.com/publications/183576/kajian-geologi-tata-lingkungan-daerah-resapan-air-studi-kasus-daerah-kecamatan-u>
<1% - <http://eprints.umm.ac.id/35918/4/jiptumpp-gdl-desyratrym-49036-4-babiii.pdf>
1% -

https://www.academia.edu/12667723/PENGEMBANGAN_SUB_SEKTOR_PERIKANAN_KABUPATEN_LAMONGAN_MELALUI_KONSEP_AGROPOLITAN

<1% - <http://eprints.umm.ac.id/44356/4/jiptumpp-gdl-ajimursida-50742-4-babiii.pdf>

<1% - <http://e-repository.unsyiah.ac.id/JIPI/article/download/9461/7580>

<1% -

http://repository.unpas.ac.id/45583/1/Djodi%20Ambar%20Pangestu_123010122_Teknik%20Industri.pdf

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/yeo3j77q-laporan-pendahuluan-rencana-pariwisata-p.html>

<1% -

<https://123dok.com/document/4yr2k68z-peran-industri-kerajinan-makanan-dalam-perkembangan-pariwisata-medan.html>

1% - <https://lamongankab.go.id/modo/visi-misi-2/potensi-daerah/>

<1% - <http://eprints.umm.ac.id/35901/4/jiptumpp-gdl-liayunita-47499-4-babiii.pdf>

<1% -

<https://www.kabarmakassar.com/posts/view/14065/pendistribusian-kartu-tani-di-pinrang-capai-78-persen.html>

<1% - <https://core.ac.uk/download/pdf/227143622.pdf>

<1% -

<https://www.hansroom.my.id/2019/10/meraih-keuntungan-dengan-bercocok-tanam.html>

<1% -

<https://id.scribd.com/doc/272997946/RPJMNBidangPanganDanPertanian20152019>

<1% - <https://jurnal.uisu.ac.id/index.php/agriland/article/download/2514/1678>

<1% -

<https://id.scribd.com/doc/192061112/TA-Pemipil-Jagung-TA-Pemipil-Jagung-TA-Pemipil-Jagung>

<1% -

<https://sipp.menpan.go.id/berita/detil/balai-besar-karantina-pertanian-surabaya/perdana-benih-jagung-hibrida-karya-anak-bangsa-tembus-pasar-thailand>

<1% - <https://ojs.unm.ac.id/ptp/article/download/6916/3936>

<1% -

https://www.academia.edu/34970485/ANALISA_RANTAI_PASOKAN_AGROINDUSTRI_TEPUNG_UBI_JALAR

<1% - https://issuu.com/koranpagiwawasan/docs/wawasan_20150312

<1% - <https://www.scribd.com/document/387342506/makalah>

<1% -

https://www.academia.edu/3729184/SALURAN_DAN_MARJIN_PEMASARAN_JAGUNG_DI_KABUPATEN_GROBOGAN

<1% -

https://www.academia.edu/5374488/ANALISIS_SISTEM_TATANIAGA_DAUN_BAWANG_St

udi_Kasus_Kecamatan_Pacet_Kabupaten_Cianjur_Jawa_Barat_Skripsi_Dhimas_Satria_Sakti_Wira_Utama_H34076046_DEPARTEMEN_AGRIBISNIS_FAKULTAS_EKONOMI_DAN_MANAJEMEN_INSTITUT_PERTANIAN_BOGOR_BOGOR_2011

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/341493538_Analisis_Efisiensi_Rantai_Pasok_Bawang_Merah_Di_Kabupaten_Bantul

<1% -

<https://123dok.com/document/oz1nmo8y-struktur-perilaku-kinerja-pemasaran-ikan-bancong-jawa-barat.html>

<1% - https://issuu.com/jatimpos/docs/jtpos_249

<1% - <https://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/JAS/article/download/297/358>

<1% -

https://bpsdm.pu.go.id/center/pelatihan/uploads/edok/2019/01/661bb_MDL_Dokumen_Kontrak.docx

<1% -

https://www.slideshare.net/budi_hermawan_a/buletin-lingkungan-sehat-edisi-iii-tahun-2014

<1% - <https://new.litbang.pertanian.go.id/special/komoditas/files/06-LAHAN.pdf>

<1% -

<https://123dok.com/document/wq2nx2jq-analisis-pemasaran-jagung-kelurahan-tigabinanga-kecamatan-tigabinanga-kabupaten.html>

<1% - <https://www.pertanian.go.id/home/?show=news&act=view&id=3601>

<1% - <http://scholar.unand.ac.id/13869/2/BAB%20I%20PENDAHULUAN.pdf>

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/292090702_PENGEMBANGAN_SISTEM_PRODUKSI_PERTANIAN_ORGANIK_TERPADU

<1% -

<https://sirusa.bps.go.id/webadmin/pedoman/Pedoman%20Pelaksanaan%20Pemantauan%20Harga%20Produsen%20Gabah%20dan%20Beras.pdf>

<1% -

<https://123dok.com/document/rz3x1x8z-pengaruh-lokasi-fasilitas-terhadap-keputusan-berkunjung-wisatawan-rembang.html>

<1% - <https://jurnal.umsb.ac.id/index.php/agriculture/article/download/260/217>

<1% - <https://www.rumahmesin.com/fermentasi-pakan-ternak/>

<1% - <http://eprints.unram.ac.id/7191/1/ARTIKEL%20ILMIAH.pdf>

<1% - <https://issuu.com/suarantb/docs/snt28032015>

<1% - <http://araauza.blog.uma.ac.id/>

<1% - https://www.academia.edu/33294993/BAB_I

<1% - <https://123dok.com/title/analisis-rantai-pasok-semen-di-papua-barat>

<1% -

<https://news.detik.com/kolom/d-5356283/kepercayaan-dan-kejenuhan-masyarakat-di-tengah-pandemi>

<1% - <https://journal.trunojoyo.ac.id/agriscience/article/download/8177/5112>

<1% - <http://www.dinanovia.lecture.ub.ac.id/files/2010/05/modul-5.doc>

<1% - <http://ejournal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/download/1409/1109>

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/lzgo6v7q-analisis-rantai-nilai-cabai-di-sentra-produksi-kabupaten-majalengka-jawa.html>

<1% -

<https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/2680/Bab%202.pdf?sequence=4>

<1% -

https://www.academia.edu/25077739/BUDIDAYA_KEDELAI_ON_FARM_OFF_FARM_DAN_INOVASI

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/327248147_EFISIENSI_PEMASARAN_BAWANG_MERAH_KASUS_KABUPATEN_BREBES_PROVINSI_JAWA_TENGAH

<1% -

<https://adoc.pub/analisis-tataniaga-kayu-manis-cynamomum-burmanii-blume-di-ka.html>

<1% -

http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/AGRIBEST/article/download/1944/pdf_5

<1% -

<https://123dok.com/document/dy4mев0y-analisis-finansial-pemasaran-kecamatan-sragi-kabupaten-lampung-selatan.html>

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/eqorv50mq-konsep-farmer-s-share-konsep-rasio-keuntungan-dan-biaya-analisis-keterpaduan-pasar.html>

<1% - <https://journal.umy.ac.id/index.php/ag/article/download/3253/3789>

<1% -

<https://123dok.com/document/1y9ve9rq-analisis-pemasaran-kentang-solanum-tuberosum-di-kabupaten-wonosobo.html>

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/rz3l4d8z-pola-distribusi-dan-efisiensi-pemasaran-jagung-di-kabupaten-lampung-selatan.html>

<1% - <https://pt.scribd.com/document/332068037/Manajemen-Fix>

<1% - <http://scholar.unand.ac.id/28825/>

<1% - <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/73521>

<1% -

<https://id.scribd.com/doc/97818447/Penerapan-Analisis-Rantai-Nilai-Value-Chain-Analy>

sis-Dalam-Rangka-Akselerasi-Pembangunan-Sektor-Pertanian-Di-Sulawesi-Utara

<1% - <https://www.emerald.com/insight/publication/issn/0144-3577>

<1% - <https://groups.google.com/d/topic/sci.math.num-analysis/ZweKytWEUqQ>

<1% - <http://scholar.unand.ac.id/38515/4/Daftar%20Pustaka.pdf>

<1% -

<http://siat.ung.ac.id/files/wisuda/2018-1-1-54201-614414027-bab5-03082018070456.pdf>

f

<1% - https://ag.purdue.edu/agecon/Documents/AgEcon%20Publications_2004.pdf