

ANALISIS RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN) PRODUK KUSELA DI KWT KECAMATAN BUBULAK KABUPATEN BOGOR

Hanum Salsabila¹, Tifani Yazid Zidane², Shadida Syadza Sajati³, Nuralfi Amaliasari⁴, Siti Nayla Falisha⁵, Khoirul Aziz Husyairi⁶

hanumsalsabila@apps.ipb.ac.id¹, tifaniyazid@gmail.com², didashadida@apps.ipb.ac.id³,
nralfiinuralfi@apps.ipb.ac.id⁴, naylasiti@apps.ipb.ac.id⁵, khoirulaziz@apps.ipb.ac.id⁶

IPB University

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai pasok produk minuman herbal Kusela yang dihasilkan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) Asri GWKP di Kecamatan Bubulak, Kabupaten Bogor. Kunyit dan rosela, yang merupakan bahan utama Kusela, ditanam dan diolah sendiri oleh anggota KWT, dan produk ini telah berhasil dipasarkan tidak hanya di Bogor tetapi juga di Jakarta. Metode penelitian yang digunakan adalah kombinasi kualitatif dan kuantitatif, dengan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok Kusela terdiri dari tiga aliran: aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Margin pemasaran untuk setiap jaringan distribusi bervariasi, dengan jaringan pertama memiliki margin Rp0, jaringan kedua Rp1.500, dan jaringan ketiga Rp2.500. Efisiensi pemasaran pada jaringan pertama tercatat 1%, sedangkan jaringan kedua dan ketiga masing-masing 83,33% dan 75%, menunjukkan bahwa pemasaran pada jaringan kedua dan ketiga efisien. Penelitian ini memberikan gambaran tentang pentingnya manajemen rantai pasok yang efektif untuk meningkatkan daya saing produk Kusela di pasar yang semakin kompetitif.

Kata Kunci: Rantai Pasok, Minuman Herbal Kusela, Kelompok Wanita Tani (KWT) Asri GWKP.

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya akan penghasil rempah-rempah. Rempah-rempah yang dihasilkan berupa-rupa dan memiliki khasiat berbeda-beda yang bermanfaat bagi tubuh, seperti kunyit. Kunyit adalah salah satu dari banyaknya rempah-rempah yang memiliki kandungan kurkumin, pati, resin, protein, lemak, vitamin C, antioksidan, zat pahit, zat besi, fosfor, kalsium, sesmetoksikumin, bisdesmetoksikurkumin, dan minyak atsiri. Di Indonesia kunyit kerap digunakan sebagai obat-obatan herbal yang diolah menjadi jamu-jamuan ataupun minuman herbal untuk mengobati penyakit seperti meredakan nyeri haid, membantu meningkatkan daya tubuh, meredakan gatal-gatal pada kulit, mengatasi gangguan pencernaan, gangguan hati, dan cacar.

Sadarnya masyarakat akan pentingnya hidup sehat dimulai saat adanya pandemi COVID-19. Saat pandemi, mengonsumsi minuman sehat merupakan salah satu cara untuk menjaga daya tahan tubuh. Minuman sehat memiliki beberapa jenis salah satunya adalah minuman tradisional atau minuman herbal. Saat pandemi COVID-19 tren konsumsi minuman herbal meningkat ditandai dengan peningkatan omzet penjualan. Tren konsumsi minuman herbal tidak hanya dikalangan orang tua saja tetapi juga dikalangan anak muda. Mengikuti perkembangan zaman saat ini minuman herbal memiliki banyak variasi seperti ada yang berbentuk bubuk, cair, hingga menginovasikan rempah-rempah dengan tanaman baru untuk menghasilkan minuman herbal baru. Seperti yang dilakukan oleh KWT Asri GWKP yang membuat inovasi Kusela gabungan dari kunyit dan juga rosela.

Kelompok Wanita Tani (KWT) Asri GWKP adalah sekumpulan wanita yang mayoritasnya ibu rumah tangga yang memanfaatkan lahan kosong yang berada di perumahan Griya Wana Karya Permai. Lahan kosong tersebut dimanfaatkan sebagai lahan pertanian yang ditanami berbagai macam tumbuhan. Kusela yang diproduksi oleh KWT

Asri GWKP ini menggunakan kunyit dan rosela yang tumbuh dari hasil lahan yang dibudidayakan sendiri. Kusela tidak hanya diperjual-belikan di Bogor saja, tetapi sudah sampai Jakarta. Untuk memaksimalkan potensi dan meningkatkan daya saing produk KWT, dibutuhkan manajemen rantai pasok (supply chain) yang efektif dan efisien. Menurut Hadiguna (2016), Rantai pasok yang terstruktur mencakup rangkaian proses mulai dari kegiatan hulu, pengolahan, distribusi hingga penjualan produk kepada konsumen akhir yang saling berkaitan dan berinteraksi. Pengelolaan rantai pasok memastikan produk dapat sampai ke pasar dengan kualitas baik dan biaya yang minimal.

METODE PENELITIAN

Penelitian pada KWT Asri GWKP menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif pendekatan penelitian yang sangat berharga dalam upaya menggali dan memahami secara mendalam berbagai fenomena yang berkaitan dengan manusia, dan memperoleh pemahaman tentang perilaku, persepsi, motivasi, serta tindakan yang dilakukan oleh individu atau kelompok yang menjadi fokus penelitian (Safarudin, R. et al. 2023). Kuantitatif adalah metode penelitian yang bertujuan untuk memperoleh hasil yang objektif dan dapat digeneralisasi dengan menggunakan data numerik dan teknik analisis statistik (Waruwu M. 2023). Teknik pengumpulan data pada KWT Asri GWKP menggunakan data sekunder dan data primer. Teknik pengumpulan data primer dengan melakukan observasi dan wawancara. Observasi melakukan pencatatan dan pengamatan langsung hal yang diamati di lapangan. Wawancara pencarian informasi secara mendalam melalui percakapan dengan pihak KWT Asri GWKP. Data sekunder menggunakan literatur dan studi kasus terdahulu sebagai data pendukung penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi Kusela

Produksi Kusela atau Kunyit Rosella di KWT Kecamatan Bubulak, Kabupaten Bogor, menjadi bagian penting dalam meningkatkan keaktifan warga di daerah sekitar. KWT Asri, sebagai salah satu kelompok wanita tani yang aktif di Bubulak, mengelola produksi kunyit menjadi produk Kusella sebagai upaya nyata untuk tetap beraktifitas ditengah pandemi Covid 19 serta mendukung kesejahteraan para anggotanya. Proses produksi berlangsung dari budidaya kunyit hingga pembuatan produk yang sederhana, memanfaatkan lahan-lahan pertanian di sekitar dan memanfaatkan peralatan seadanya.

Dukungan dari pemerintah daerah turut mendorong keberhasilan produksi kusela ini. Melalui program pelatihan dan bantuan sarana produksi dapat mendorong kwt asri dalam membuat produk sendiri hingga berlabel halal. Produk yang diciptakan pun semakin dikenal oleh masyarakat dengan branding bersama pemerintah melalui media sosial yang dikelola oleh KWT Asri. Hingga kini produk tersebut diproduksi dengan menunggu pesanan yang masuk dari pelanggan.

Harga Beli di KWT Asri dan Harga Jual di Distributor dalam Kelurahan

Di awal rantai pasok, produsen dari Kelompok Wanita Tani (KWT) Asri di Kecamatan Bubulak, Kabupaten Bogor, menjual kusela dengan harga Rp7.500 per produk. Harga ini merupakan nilai awal yang diterima oleh produsen sebelum kusela didistribusikan ke pasar atau ke distributor. Distributor atau reseller kemudian meneruskan kusela tersebut ke pasar atau konsumen akhir dengan harga Rp9.000 per produk.

Dengan demikian, terdapat perbedaan harga sebesar Rp2.500 per produk antara harga yang diterima produsen dan harga yang dijual distributor kepada konsumen. Margin pemasaran sebesar Rp2.500 per produk ini mencerminkan nilai tambah yang dikeluarkan

oleh distributor dalam proses distribusi, seperti biaya transportasi, penyimpanan, dan margin keuntungan.

Kenaikan harga dari produsen ke distributor mengindikasikan peran penting distributor dalam menentukan harga di rantai pasok kusela, terutama dalam menyalurkan produk dari KWT Asri kepada konsumen akhir di berbagai wilayah.

Harga Jual kepada Distributor di Luar Kelurahan

Dalam konteks distribusi kusela, harga jual kepada distributor di luar Kelurahan Bubulak menjadi faktor penting yang mempengaruhi keberlanjutan rantai pasok. Setelah kusela dijual oleh produsen KWT Asri dengan harga Rp7.500 per produk, distributor yang menjangkau pasar di luar kelurahan ini menjual kusela tersebut dengan harga Rp10.000 per produk. Perbedaan harga sebesar Rp2.500 per produk antara distributor di dalam kelurahan dan distributor luar kelurahan menunjukkan adanya variasi harga yang dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti biaya distribusi yang lebih tinggi, akses pasar yang lebih luas, dan persaingan di tingkat distribusi.

Kenaikan harga hingga Rp10.000 ini mencerminkan nilai tambah yang diperoleh distributor luar kelurahan dalam menyalurkan produk ke konsumen akhir. Faktor-faktor seperti biaya transportasi yang lebih tinggi, pengeluaran untuk pemasaran, dan kebijakan penetapan harga yang disesuaikan dengan permintaan pasar berkontribusi pada peningkatan harga ini. Meskipun harga jual kepada distributor luar kelurahan lebih tinggi, hal ini masih dapat dipahami dalam konteks efisiensi rantai pasok. Distributor luar kelurahan mungkin memiliki akses ke pasar yang lebih luas, yang memungkinkan mereka untuk mencapai volume penjualan yang lebih besar, sehingga meningkatkan keuntungan.

Harga Beli Konsumen di KWT Asri

Dalam rantai pasok ini, konsumen akhir membeli kusela secara langsung kepada KWT Asri dari distributor dengan harga yang tetap, yaitu Rp 7500 per produk. ini mengartikan saluran akan semakin efisien jika konsumen langsung membeli kepada produsen.

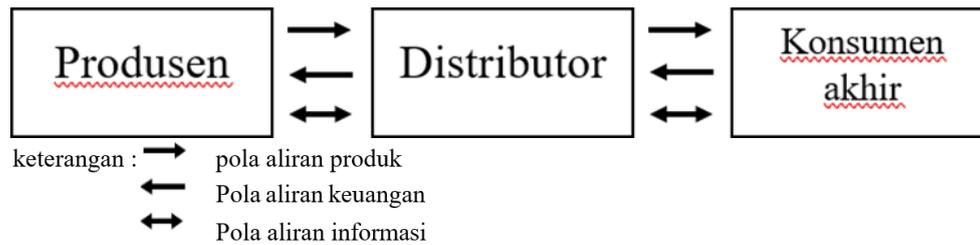
Keadaan Umum Perusahaan

KWT Asri GWKP merupakan Kelompok Wanita Tani yang terletak di Perumahan Griya Wana Karya Permai (GWKP), Kelurahan Bubulak, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor. KWT Asri GWKP berdiri pada tahun 2020 sebagai hasil inisiatif para ibu-ibu yang tinggal di Perumahan Griya Wana Karya Permai. Kelompok ini awalnya dibentuk dengan tujuan sederhana untuk memanfaatkan lahan pekarangan menjadi lebih produktif dan memberikan kontribusi positif bagi lingkungan sekitar. Tujuan dibentuknya KWT ini adalah untuk mendukung program ketahanan pangan keluarga sekaligus menciptakan lingkungan yang 'ASRI'. Singkatan 'ASRI' di sini mencerminkan nilai-nilai yang dipegang oleh kelompok ini, yaitu Alami, Sehat, Ramah Lingkungan, dan Inovatif.

Identifikasi Alur Rantai Pasok

Pada strategi rantai pasok produk kusela KWT asri GKWP, alur rantai pasok berawal dari KWT asri sebagai produsen yang memproduksi kusela. Produksi tersebut mencakup mulai dari penanaman bahan baku, pengolahan hingga pengemasan akhir. Setelah dikemas baik produk akan di pasarkan melalui reseller atau secara langsung kepada konsumen akhir. Proses tersebut melibatkan beberapa stakeholder dalam pemasarannya. Diperlukan peran setiap stakeholder tersebut untuk mencapai efektivitas dan efisiensi dalam alur rantai pasok (Putri., et al., 2020)

Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi



Ilustrasi 1. pola aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada rantai pasok kusela di KWT asri GWKP

Aliran Produk

Penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga jaringan pada aliran produk kusela di KWT Asri GWKP yaitu (1) produsen - konsumen, (2) produsen - distributor dalam kelurahan – konsumen akhir, (3) produsen - distributor luar kelurahan - konsumen akhir. Pernyataan ini membuktikan bahwa aliran produk bergerak dari hulu hingga hilir (Hidayat, 2017).

Aliran produk pada jaringan 1 menunjukkan bahwa kusela langsung diperoleh konsumen tanpa perantara distributor dengan volume pembelian dari 1-3 botol/sekali pembelian. Aliran produk pada jaringan 2 dan 3 menunjukkan bahwa terdapat distributor yang memperluas penjualan kusela di KWT asri GWKP, distributor baik dalam kelurahan atau luar kelurahan biasa menjual dengan volume penjualan 5-10 botol.

Aliran Keuangan

Penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga jaringan pada aliran produk kusela di KWT Asri GWKP yaitu (1) produsen - konsumen, (2) produsen - distributor dalam kelurahan - konsumen akhir, (3) produsen - distributor luar kelurahan - konsumen akhir. Pada aliran keuangan jaringan 1, produsen menjual minuman kusela dengan harga yaitu Rp7.500 per produk. Aliran keuangan pada jaringan 2, distributor dalam kelurahan membeli kusela ke produsen dengan harga yaitu Rp7.500 per produk dan menjualnya ke konsumen Rp9.000 per produk. Aliran keuangan pada jaringan 3, distributor luar kelurahan membeli kusela dengan harga sama seperti distributor dalam kelurahan yaitu Rp7.500 per produk dan menjualnya kembali ke konsumen dengan harga Rp10.000 per produk.

Aliran Informasi

Aliran informasi merupakan komponen kunci yang bergerak dua arah dalam memastikan efektivitas dan efisiensi rantai pasok. Aliran informasi bergerak dari hulu ke hilir dan juga dari hilir kembali ke hulu (Aryo Fachrezi et al., 2024). Produsen menerima data penjualan dan umpan balik dari distributor, yang mencakup informasi mengenai permintaan pasar, preferensi konsumen, dan kinerja produk kusela. Distributor juga menyampaikan informasi mengenai stok dan kebutuhan produk di pasar kepada produsen. Aliran informasi dua arah ini memungkinkan produsen untuk menyesuaikan produksi dan strategi pemasaran sesuai dengan dinamika pasar, memastikan produk Kusela KWT Asri tetap relevan dan kompetitif di pasar

Margin Pemasaran

Tabel 1. Margin Pemasaran pada Rantai Pasok Produk Kusela KWT ASRI GWKP

No Jaringan	Rantai Pasok	Harga Konsumen	Harga Petani Kunyit	Margin Pemasaran
		Rp/ (100ml)	-Rp/ (100ml)--	-Rp-
1	Jaringan 1	Rp7.500	Rp7.500	Rp0
2	Jaringan 2	Rp9000	Rp7.500	Rp1.500
3	Jaringan 3	Rp10.000	Rp7.500	Rp2.500

Berdasarkan Tabel 1. bahwa produk Kusela di KWT Asri GWKP memiliki perbedaan nilai margin pemasaran untuk setiap per mililiter Kusella pada jaringan 1 sebesar Rp710., jaringan 2 sebesar Rp1.500., dan jaringan 3 sebesar Rp2.500. Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen dan harga yang diterima oleh produsen.

Efisiensi Pemasaran

Tabel 2. Nilai Share Pemasaran Produk Kusela KWT ASRI GWKP di Kec. Bubulak Kab. Bogor

No Jaringan	Rantai Pasok	Harga Produsen Kunyit	Harga Konsumen	Margin Pemasaran
		Rp/ (100ml)	-Rp/ (100ml)--	-%-
1	Jaringan 1	Rp7.500	Rp7.500	1
2	Jaringan 2	Rp7.500	Rp9.000	83,33
3	Jaringan 3	Rp7.500	Rp10.000	75

Berdasarkan Tabel 2. Nilai Share Pemasaran pada jaringan 1 sebesar 1%, jaringan 2 sebesar 83,33%, dan jaringan 3 sebesar 75%. Jaringan 1 pemasarannya dikatakan tidak efisien karena nilai share pemasarannya kurang dari 40%. Sedangkan jaringan 2 dan 3 dikatakan efisien karena nilai share pemasarannya lebih dari 40%. Hal ini sesuai dengan pernyataan Fatimah (2011), bahwa pemasaran dikatakan efisien dilihat dari bagian yang diterima pada petani produsen dibandingkan dengan harga ditingkat konsumen atau nilai farmer's share (Fs) lebih dari 40%.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa rantai pasokan Produk Kusella memiliki 3 aliran yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Saluran distribusi kedelai di KWT ASRI GWKP adalah efisien???. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan diketahui bahwa margin pemasaran Kusella pada jaringan pertama sebesar Rp0., jaringan kedua sebesar Rp 1.500 dan jaringan ketiga sebesar Rp2.500 dan efisiensi pemasaran jaringan pertama yaitu sebesar 1%, jaringan kedua yaitu sebesar 83,33% dan jaringan ketiga yaitu sebesar 75%. Pemasaran dikatakan efisien jika nilai efisiensi pemasaran lebih dari 40%.

DAFTAR PUSTAKA

10 Health Benefits of Tumeric and How to Consume It. (n.d.).

- Aryo Fachrezi, M., Febrina, L., Nayla Shaumy, S., Daniyal Stis, M., Petra Sitorus, A., Aziz Husyairi, K., Nur Ainun, T., Bogor Tengah, K., & Bogor, K. (2024). Analisis Rantai Pasok Kopi Pada PT
Berkelanjutan untuk Pengukuran Kinerja dan Penilaian Risiko. Andalas University Press.
Bogor Kopi Indonesia di Bogor. *Jurnal Multidisiplin Ilmu Akademik*, 1(3), 308–314.
<https://doi.org/10.61722/jmia.v1i3.1432>
- Fatimah, S. N. (2011). Analisis Pemasaran Kentang (*Solanum tuberosum* L.) di Kabupaten
Wonosobo. Universitas Sebelas Maret.
- Hadiguna, R. A. (2016). MANAJEMEN RANTAI PASOK AGROINDUSTRI : Pendekatan
- Halim, I. O., Rasmikayati, E., & Saefudin, B. R. (2023). KONSUMSI MINUMAN HERBAL DAN
PROBIOTIK DI KALANGAN MAHASISWA PADA MASA PANDEMI COVID-19.
SEPA:
- Ivanti, lina. , Y. shannora. , K. D. aprilia. (2022). SIFAT ORGANOLEPTIK DAN UMUR SIMPAN
MINUMAN HERBAL KUMANSI DENGAN PENAMBAHAN GULA BATU DAN GULA
Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis, 20(2), 246.
<https://doi.org/10.20961/sepa.v20i2.60678>
- Jurnal Teknologi Industri Pertanian* , 30, 338–354.
- Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan
Tambusai*, 7.
- Putri., et al. (2020). PENINGKATAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI MANAJEMEN RANTAI
PASOK AGROINDUSTRI BUAH: TINJAUAN LITERATUR DAN RISET
SELANJUTNYA.
- Rohmah, M. N. (2024). Pemanfaatan dan kandungan kunyit (*Curcuma domestica*) Sebagai Obat
Dalam Perspektif Islam. *Es-Syajar:Journal of Islam, Science and Technology Integration*,
2(1), 178–186. <https://doi.org/10.18860/es.v2i1.18151>
- Rosmawati, H. (2009). Analisis Surplus dan Distribusi Pemasaran Beras Produksi Petani Kecamatan
Buay Madang Kabupaten OKU Timur. *J. Agronobis*, 1(Marketing, distribution, marketable
surplus, marketing margin), 99–116.
- Safarudin, R. et al. (2023). Penelitian Kualitatif. *Journal Of Social Science Research*, 3, 9680–9694.
- Waruwu, M. (2023). Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode
AREN. *Jurnal Agrica Ekstensia*, 16, 14–18.