



**ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK (*SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT*) PADI PASCA PANEN DI
PABRIK BERAS SUKORENO MAKMUR
KECAMATAN KALISAT**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir dan Memenuhi Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Strata Satu
Fakultas Pertanian Universitas Jember

Oleh:
Shetira Marsela Salsabilla
NIM. 101510601087

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2014**



**ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK (*SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT*) PADI PASCA PANEN DI
PABRIK BERAS SUKORENO MAKMUR
KECAMATAN KALISAT**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Persyaratan Untuk Menyelesaikan Program
Sarjana pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Jember

Oleh:

**Shetira Marsela Salsabilla
NIM. 101510601087**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2014**

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan Skripsi ini kepada :

- 1. Kedua orang tua tercinta, ibuku Watik Fatmawati dan Ayahku Achmad Ediyanto yang senantiasa memberikan doa dan dukungan yang tiada henti dalam hidup saya*
- 2. Semua Guru dan Dosen yang telah memberi bimbingan yang besar sepanjang hidup saya.*
- 3. Almamater yang kubanggakan Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.*

MOTTO

“Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik bagi dirimu sendiri dan jika kamu berbuat jahat, maka kejahatan itu untuk dirimu sendiri”

(QS. Al-Isra’ ayat 7)

“Man Jadda Wa Jadda

Barang siapa yang bersungguh - sungguh akan mendapatkannya”

(HR. Bukhari Muslim)

“Jadilah kamu manusia yang pada kelahiranmu semua orang tertawa bahagia, tetapi hanya kamu sendiri yang menangis, dan pada kematianmu semua orang menangis sedih, tetapi hanya kamu sendiri yang tersenyum”

(Mahatma Gandhi)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Shetira Marsela Salsabilla

NIM : 101510601087

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Ilmiah Tertulis berjudul: “Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur Kecamatan Kalisat” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Agustus 2014
yang menyatakan,

Shetira Marsela Salsabilla
NIM. 101510601087

SKRIPSI

**ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK (*SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT*) PADI PASCA PANEN DI
PABRIK BERAS SUKORENO MAKMUR
KECAMATAN KALISAT**

Oleh:

**Shetira Marsela Salsabilla
NIM 101510601087**

Pembimbing,

Pembimbing Utama : Prof. Dr. Ir. Rudi Wibowo, MS
(NIP 195207061976031006)

Pembimbing Anggota : Titin Agustina, SP., MP
(NIP 198208112006042001)

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur Kecamatan Kalisat, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Pertanian pada:

Hari :
Tanggal :
Tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Tim Penguji,

Penguji 1,

Prof. Dr. Ir. Rudi Wibowo, MS
NIP 195207061976031006

Penguji 2,

Penguji 3,

Titin Agustina, SP., MP
NIP 198208112006042001

Mustapit, SP., MSi
NIP 197708162005011001

Mengesahkan
Dekan,

Dr. Ir. Jani Januar, MT
NIP 195901021988031002

RINGKASAN

Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur Kecamatan Kalisat; Shetira Marsela Salsabilla; 101510601087; 2014; 202 halaman; Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/ Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Pangan mempunyai arti penting sebagai kebutuhan utama manusia yang harus dipenuhi. Apabila ketersediaan pangan tidak dapat mencukupi maka akan berakibat pada ketidakstabilan ekonomi bangsa tersebut. Beras sebagai komoditas pangan utama di Indonesia perlu adanya kesinambungan pasokan beras sehingga dapat mencukupi kebutuhan bangsa Indonesia. Salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam agribisnis beras Indonesia adalah penanganan pasca panen padi. Pasca panen padi merupakan kegiatan mulai dari pemanenan, penumpukan dan pengumpulan, perontokan, pembersihan, pengangkutan, pengeringan, pengemasan dan penyimpanan serta penggilingan. Penanganan pasca panen padi yang baik akan memberikan mutu padi yang baik secara kualitas dan kuantitasnya. Penggilingan padi merupakan salah satu titik sentral dalam agroindustri padi yang mempunyai peran dalam memberikan nilai tambah sehingga dapat dikonsumsi masyarakat. Penggilingan padi juga merupakan lembaga yang menghubungkan setiap pelaku dalam rantai pasokan padi pasca panen mulai dari gabah hingga menghasilkan beras sebagai produk utama (*main product*). Sedangkan sekam dan dedak sebagai produk sampingan (*side product*). Salah satu penggilingan padi yang menjadi fokus penelitian ini adalah Pabrik Beras Sukoreno Makmur. Pabrik Beras Sukoreno Makmur merupakan penggilingan padi skala besar yang mampu mengolah gabah menjadi beras, sekam dan dedak.

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi padi pasca panen pada Pabrik Beras Sukoreno Makmur (2) untuk menganalisis efisiensi saluran pemasaran pada rantai pasokan padi pasca panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur (3) untuk menganalisis nilai tambah padi pasca panen pada Pabrik Beras Sukoreno Makmur. Metode penelitian

yang digunakan yaitu metode analitik dan deskriptif. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif, analisis margin saluran pemasaran dan analisis nilai tambah metode hayami.

Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) Pabrik Beras Sukoreno Makmur telah melakukan aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi dalam sistem manajemen rantai pasok padi pasca panen (2) Saluran pemasaran padi pasca panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur yaitu saluran pemasaran gabah terdiri dari 2 saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran 0 tingkat (petani – Pabrik Beras Sukoreno Makmur) dan saluran pemasaran 1 tingkat (petani – pedagang pengumpul – Pabrik Beras Sukoreno Makmur) dimana saluran pemasaran 0 tingkat lebih efisien yaitu 0%, saluran pemasaran beras terdiri dari 2 saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran 1 tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur – pedagang pengecer – konsumen) dan saluran pemasaran 2 tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen) dimana saluran pemasaran 1 tingkat lebih efisien yaitu 0,60%, saluran pemasaran dedak terdiri dari 2 saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran 0 tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur – Konsumen) dan Saluran Pemasaran 1 tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur – pedagang pengumpul – konsumen) dan saluran pemasaran sekam adalah saluran pemasaran 0 tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur – Konsumen) (3) Pengolahan gabah menjadi beras, sekam dan dedak secara keseluruhan mampu memberikan nilai tambah yang positif. Nilai tambah gabah menjadi beras, sekam dan dedak secara keseluruhan adalah sebesar Rp 1.104/kg. Nilai tambah parsial setiap produk pengolahan gabah memberikan nilai positif. Nilai tambah pengolahan gabah menjadi beras, sekam dan dedak berturut-urut adalah Rp 735/kg , Rp 81/kg dan Rp 288,-/kg.

Kata Kunci:*padi pasca panen, penggilingan padi, manajemen rantai pasok, saluran pemasaran, nilai tambah*

SUMMARY

The Analysis of Supply Chain Management of Post-Harvesting Rice at Rice Factory Sukoreno Makmur, Kalisat; Shetira Marsela Salsabilla; 101510601087; 2014; 202 pages; Department of Social Economics of Agriculture / Agribusiness Faculty of Agriculture, University of Jember..

Food has significance as a major human needs that must be met. If the food supply can not meet it will lead to instability of the nation's economy. Rice as the main food commodities in Indonesia needs to be maintained continuity of supply so as to meet the needs of the Indonesians. One of the factors needed to be considered in agribusiness Indonesian rice is rice post-harvest handling. Post-harvest rice is the activity since start of the harvesting, accumulating and collecting, threshing, cleaning, transporting, drying, packaging and storing also milling. Well post-harvest handling of rice will produce rice both quality and quantity. Rice milling is one of the central point in the rice agroindustri which have a role in providing added value that can be consumed by the public. Rice milling is also an institution that connects each actor in the supply chain of rice after harvesting from paddy to produce rice as the main product. While the husk and bran as the side product. One of the rice mills becoming the focus of this research is the Rice Factory Sukoreno Makmur. Rice Factory Sukoreno Makmur is a large-scale mills that can process paddy to rice, husk and bran.

The purpose of this study is (1) to determine the product flow, financial flow and information flow of post-harvest paddy at Rice Factory Sukoreno Makmur (2) to analyze the efficiency of marketing channels in the supply chain post-harvest rice at Rice Factory Sukoreno Makmur (3) to analyze the value added post-harvest rice at Rice Factory Sukoreno Makmur. The research method used is analytical and descriptive methods. Analysis of the data used in this study is a descriptive analysis, margin analysis of marketing channels and Hayami methods value-added analysis.

The results showed that (1) Rice Factory Sukoreno Makmur utilized product flow, financial flow and information flow in the supply chain management of post-harvest rice well (2) post-harvest rice marketing channels in Rice Factory Sukoreno Makmur are the grain marketing channel consists of 2 marketing channels i.e. a marketing channel of 0 level (farmers - Rice Factory Sukoreno Makmur) and marketing channel of 1 level (farmers - traders - Rice Factory Sukoreno Makmur) which has the most efficiency marketing is the marketing channel of 0 level with 0 % efficiency rate, rice marketing channel consists of 2 marketing channels i.e. a marketing channel of 1 level (Rice Factory Sukoreno Makmur - retailers - consumers) and 2-level marketing channels (Rice Factory Sukoreno Makmur - wholesaler - retailer - consumer), the most efficiency marketing is the marketing channel of 1 level with 0,60 % efficiency rate, bran marketing channels consists of 2 marketing channel i.e. a marketing channel of 0 level (Rice Factory Sukoreno Makmur - consumer) and marketing channel of 1 level (Rice Factory Sukoreno Makmur - traders - consumers) and chaff marketing channel is 0 level marketing channel (Rice Factory Sukoreno Makmur - consumer) and the most efficiency marketing is the marketing channel of 0 level with 0 % efficiency rate (3) Processing of paddy to rice, husk and bran completely is able to provide added value positively. The added value of paddy to rice, husk and bran completely is Rp 1.104/kg. Not all of the added value of each partial product of grain processing has positive value. Value-added processing paddy to rice, husk and bran in consecutive sequence is Rp 735/kg, Rp 81/kg and Rp 288/kg.

Keywords: *post-harvest rice, rice mills, supply chain management, marketing channels, value-added*

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT atas segala limpahan, rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah Tertulis yang berjudul **Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur Kecamatan Kalisat** dapat diselesaikan. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Sarjana Strata 1 (S-1), Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis pada Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan karya ilmiah tertulis ini banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Ir. Jani Januar, MT., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember,
2. Aryo Fajar S, SP.,M.Si., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.
3. Prof. Dr. Ir. Rudi Wibowo, MS selaku Dosen Pembimbing Utama, Titin Agustina, SP., MP, selaku Dosen Pembimbing Anggota, serta Mustapit, SP., MSi selaku Dosen Penguji yang telah banyak memberi semangat, bimbingan dan saran berharga sehingga penulis mampu menyelesaikan karya ilmiah ini,
4. Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M. Rur., selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan nasihat selama masa studi saya
5. Kedua orang tua, Ayahanda R. Achmad Ediyanto dan Ibunda Watik Fatmawati atas segala kasih, doa, perhatian dan dukungan yang tanpa henti hingga terselesaikannya karya tulis ini.
6. Teman-teman Asisten Laboratorium Komunikasi dan Penyuluhan Pertanian dan semua Asisten Laboratorium Sosial Ekonomi Pertanian, terima kasih atas semangat yang diberikan.
7. Teman-teman Agribisnis 2010 Universitas Jember dan teman-teman HIMASETA Universitas Jember terima kasih atas doa, bantuan dan semangatnya.

8. Pihak-pihak yang telah membantu terselesaikannya karya ilmiah tertulis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan tulisan ini. Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jember, September 2014
Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
SUMMARY	ix
PRAKATA	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	11
1.3 Tujuan dan Manfaat	11
1.3.1 Tujuan	11
1.3.2 Manfaat	12
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1 Penelitian Terdahulu	13
2.2 Landasan Teori	22
2.2.1 Agribisnis Berbasis Padi	22
2.2.2 Agroindustri Padi	24
2.2.3 Teori Rantai Pasok dan Manajemen Rantai Pasok	28
2.2.4 Kelembagaan Pasar dan Efisiensi Pemasaran	38
2.2.5 Teori Nilai Tambah	46
2.3 Kerangka Pemikiran	48
2.4 Hipotesis	52

BAB 3. METODE PENELITIAN	53
3.1 Penentuan Daerah Penelitian	53
3.2 Metode Penelitian	53
3.3 Metode Pengambilan Sampel	53
3.4 Metode Pengumpulan Data	55
3.5 Metode Analisis Data	56
3.6 Definisi Operasional	64
BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	68
4.1 Sejarah Perusahaan	68
4.2 Ruang Lingkup Perusahaan	68
4.3 Visi dan Misi Perusahaan	68
4.4 Struktur Organisasi	70
4.5 Kapasitas Produksi	73
4.6 Kepemilikan Aset Usaha	73
4.7 Sistem Kegiatan	75
BAB 5. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	77
5.1 Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi Pada Rantai Pasokan Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	77
5.1.1 Aliran Produk.....	82
5.1.2 Aliran Keuangan.....	98
5.1.2 Aliran Informasi.....	101
5.2 Efisiensi Pemasaran Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	109
5.2.1 Saluran Pemasaran Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur.....	110
5.2.2 Efisiensi Pemasaran, Margin Pemasaran dan Distribusi Margin Pemasaran pada Rantai Pasokan Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur.....	119
5.3 Nilai Tambah Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	127

5.4 Keterbatasan Penelitian	127
BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	137
6.1 Kesimpulan	137
6.2 Saran	139
DAFTAR PUSTAKA	139
LAMPIRAN	142

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Distribusi Persentase Produk Domestik Bruto (PDB) Berdasarkan Lapangan Usaha Tahun 2007- 2011	3
1.2 Produksi Tanaman Pangan Utama Tahun 2008 – 2012	3
1.3 Penyediaan dan Penggunaan Beras Tahun 2009 – 2011 Nasional	5
1.4 Jumlah Penggilingan Padi Skala Besar di Kabupaten Jember	9
3.1 Prosedur Perhitungan Nilai Tambah dengan Metode Hayami	63
4.1 Struktur Organisasi Pabrik Beras Sukoreno Makmur	70
5.1 Analisis Margin Pemasaran dan Biaya Pemasaran pada Saluran Pemasaran nol tingkat (petani-Pabrik Beras Sukoreno Makmur)	119
5.2 Analisis Marjin Pemasaran dan Biaya Pemasaran pada saluran pemasaran gabah 1 tingkat di Pabrik Beras Sukoreno Makmur (petani-pedagang pengumpul gabah-Pabrik Beras Sukoreno Makmur)	120
5.3 Hasil Perhitungan Efisiensi Pemasaran Gabah pada Rantai Pasokan Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	121
5.4 Hasil Analisis Efisiensi Pemasaran Beras pada Rantai Pasokan Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	122
5.5 Analisis Margin Pemasaran dan Biaya Pemasaran Beras di Pabrik Beras Sukoreno Makmur pada saluran pemasaran 1 Tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur- pedagang pengecer-konsumen)	123

		Halaman
5.6	Margin Pemasaran dan Biaya Pemasaran Beras di Pabrik Beras Sukoreno Makmur pada saluran pemasaran 2 Tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur- pedagang besar-pedagang pengecer-konsumen)	124
5.7	Hasil Perhitungan Efisiensi Pemasaran Dedak dan Sekam pada Rantai Pasokan Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	126
5.8	Analisis Margin Pemasaran dan Biaya Pemasaran Dedak di Pabrik Beras Sukoreno Makmur pada saluran pemasaran 0 Tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur- konsumen)	127
5.9	Analisis Margin Pemasaran dan Biaya Pemasaran Dedak di Pabrik Beras Sukoreno Makmur pada saluran pemasaran 1 Tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur- pedagang pengumpul- konsumen).....	127
5.10	Analisis Margin Pemasaran dan Biaya Pemasaran sekam di Pabrik Beras Sukoreno Makmur pada saluran pemasaran 0 Tingkat (Pabrik Beras Sukoreno Makmur- konsumen)	128
5.11	Perhitungan Nilai Tambah Pengolahan Gabah Menjadi Beras, Sekam dan Dedak	131

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Pola Aliran Material	29
2.2 Struktur <i>Supply Chain</i> Pertanian	34
2.3 Struktur <i>Supply Chain</i>	36
2.4 Bentuk – Bentuk Saluran Pemasaran	41
2.5 Kurva Penawaran Permintaan Primer dan Turunan serta Marjin Pemasaran	44
2.6 Kerangka Pemikiran	51
4.1 Struktur Organisasi Pabrik Beras Sukoreno Makmur	70
5.1 Aliran Rantai Pasok Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	78
5.2 Proses Produksi Pabrik Beras Sukoreno Makmur	82
5.3 <i>Moisture Meter</i>	84
5.4 <i>Blower</i>	85
5.5 <i>Husker</i>	86
5.6 Aliran Proses dan Produk Padi Pasca Panen Pada Pabrik Beras Sukoreno Makmur	88
5.7 Kemasan Produk Pabrik Beras Sukoreno Makmur	105
5.8 Saluran Pemasaran Padi Pasca Panen di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	111
5.9 Saluran Pemasaran Gabah	112
5.10 Saluran Pemasaran Beras di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	114
5.11 Saluran Pemasaran Dedak dan Sekam di Pabrik Beras Sukoreno Makmur	117

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
A1.	Identitas Petani.....	146
A2.	Identitas Pedagang Pengumpul.....	146
A3.	Identitas Pedagang Besar.....	147
A4.	Identitas Pedagang Pengecer.....	147
A5.	Identitas Konsumen.....	148
B1.	Saluran Pemasaran Gabah 0 Tingkat.....	150
B2.	Saluran Pemasaran Gabah 2 Tingkat.....	151
B3.	Saluran Pemasaran Beras 1 Tingkat.....	151
B4.	Saluran Pemasaran Beras 2 Tingkat.....	152
B5.	Saluran Pemasaran Dedak 0 Tingkat.....	154
B6.	Saluran Pemasaran Dedak 1 Tingkat.....	154
B7.	Saluran Pemasaran Sekam 0 Tingkat.....	155
C1.	Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran gabah 0 Tingkat ...	156
C2.	Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran Gabah 1 Tingkat ..	156
C3.	Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran Beras 2 Tingkat....	159
C4.	Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran Beras 1 Tingkat....	161
C5.	Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran Dedak 0 Tingkat ..	164
C6.	Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran Dedak 1 Tingkat ..	164
C7.	Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran Sekam 0 Tingkat..	166
D.	Nilai Tambah Pasokan Pengolahan Gabah.....	167