



**RANTAI PASOKAN DAN PROSPEK PENGEMBANGAN
BERAS ORGANIK DI KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

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

Oleh
Prima Ivon Sapto Eka Bachtiar
NIM 101510601096

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2015**

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan Skripsi ini Kepada :

1. *Kedua orang tua tercinta, Ibunda Supiyana dan Ayahanda Nadio Ripno, S.Sos yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan yang tiada henti dalam hidup saya.*
2. *Semua Guru dan Dosen tercinta yang telah memberikan bimbingan yang besar disepanjang hidup saya.*
3. *Almamater yang kebanggakan Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.*

MOTTO

“Bertakwalah kepada Allah , maka Allah akan mengajarimu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui segala sesuatu”
(QS. Al-Baqarah ayat 282)

“Orang besar menempuh jalan kearah tujuan melalui rintangan dan kesukaran hebat”
(prophet Muhammad SAW)

“Bangkit dan selesaikan apa yang kau mulai”
(Thomas Maze.R)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Prima Ivon Sapto Eka Bachtiar

NIM : 101510601096

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya Ilmiah Tertulis berjudul: “Rantai Pasokan dan Prospek Pengembangan Beras organik di Kabupaten Bondowoso” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggungjawab 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 mendapatkan sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 26 Agustus 2015
Yang Menyatakan

Prima Ivon Sapto Eka Bachtiar
NIM 101510601096

SKRIPSI

**RANTAI PASOKAN DAN PROSPEK PENGEMBANGAN
BERAS ORGANIK DI KABUPATEN BONDOWOSO**

Oleh

Prima Ivon Sapto Eka Bachtiar
NIM101510601096

Pembimbing :

Pembimbing Utama : Dr. Triana Dewi Hapsari, SP., MP.
NIP 197104151997022001

Pembimbing Anggota : Ebban Bagus Kuntadi, SP., M.Sc.
NIP 198002202006041002

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: **Rantai Pasokan dan Prospek Pengembangan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso**, telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Rabu, 26 Agustus 2015

Tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Dosen Pembimbing Utama,

Dosen Pembimbing Anggota,

Dr. Triana Dewi Hapsari, SP., MP.
NIP 197104151997022001

Ebban Bagus Kuntadi, SP., MSc.
NIP. 198002202006041002

Dosen Penguji,

Julian Adam Ridjal, SP., MP.
NIP. 198207102008121003

**Mengesahkan
Dekan,**

Dr. Ir. Jani Januar, MT.
NIP. 195901021988031002

RINGKASAN

Rantai Pasokan dan Prospek Pengembangan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso. Prima Ivon Sapto Eka Bachtiar 101510601096, 2015, Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Jember.

Beras Organik merupakan beras yang diolah dengan metode pertanian organik yaitu ditanam dari benih padi varietas lokal, ditanam di tanah yang bebas dari bahan-bahan kimia. Desa Lombok Kulon adalah desa dengan sentra budidaya padi organik. Pertanian organik di Desa Lombok Kulon sudah mendapat sertifikasi dari LeSOS (Lembaga Sertifikasi Organik Seloliman) Mojokerto. Lahan seluas 10,3 Ha dinyatakan lulus sertifikasi budidaya padi dengan konsep pertanian organik.

Tujuan penelitian ini bertujuan yaitu (1) untuk mengetahui aliran produk pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso, (2) untuk mengetahui aliran keuangan pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso, (3) untuk mengetahui aliran informasi pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso, (4) untuk mengetahui prospek pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif dan kausal – komparatif. Metode pengambilan data menggunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan pada permasalahan pertama menggunakan deskriptif, permasalahan kedua menggunakan margin pemasaran, permasalahan ketiga menggunakan deskriptif, dan permasalahan keempat menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aliran produk beras organik di Kabupaten Bondowoso yaitu dari petani menjual gabah kepada *Rice Milling Unit* Mandiri, kemudian dijual dalam bentuk beras kepada pedagang pengecer dan konsumen. Aliran keuangan beras organik dua tingkat di Kabupaten Bondowoso belum merata. Aliran informasi beras organik di Kabupaten Bondowoso terdapat dua aliran yaitu aliran vertikal dan aliran horisontal

SUMMARY

Supply Chain and Development Prospect of Organic Rice in the Bondowoso Regency. Prima Ivon Sapto Eka Bachtiar 101510601096, 2015 Agribisnis program Major Social Economy, Agriculture Faculty.

Organic rice is a rice that be treated by organic agriculture methode. The methode is by planted local variety seed on the of free chemical subtituents soil. Lombok Kulon is a village wherethe organic rice are cultivated the agriculture of organicc rice in Lombok Kulon are certified by LeSOS (Seloliman Organic Certification Institut) Mojokerto. An area of 10,3 Ha passed the organic cultivation of rice certification.

The aim of this study are : (1) to determine the workflow at the supply chain of organic rice in Bondowoso; (2) to determine the financial flow at the supply chain of organic rice in Bondowoso; (3) to determine the flow of information at the supply chain of organic rice in Bondowoso; (4) to determine the development prospect of organic rice in Bondowoso. The methods of this study are descriptive and casual-comparatif. The method of data collection for the first aim is descriptive, for second aim is marketing margin, the third aim is descriptive, and the fourth aim is SWOT analisys.

The result of this study show that supply chain of organic rice in Bondowoso are from the farmers who sell grain to Mandiri Rice Milling Unit, then the grain sold in rice from to the retailers and consumers. The financial flow of organic rice in Bondowoso are not prevlent yet. The information flow of organic rice in Bondowoso are vertical and horizontal.

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT atas segala limpahan, rahmat serta hidayah-Nya dan sholawat dan salam tetap tercurahkan kepada baginda agung Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah Tertulis yang berjudul **Rantai Pasokan dan Prospek Pengembangan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso** 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 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. Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M. Rur. M selaku ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian / Program Studi Agribisnis yang telah memberikan bantuan sarana dan prasarana dalam menyelesaikan karya ilmiah tertulis ini,
3. Dr. Triana Dewi Hapsari, SP., MP. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Ebban Bagus Kuntadi, SP., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah banyak memberi bimbingan, nasihat, dan ilmu yang bermanfaat sehingga penulis mampu menyelesaikan karya ilmiah ini,
4. Julian Adam S.P., M.Sc. selaku Penguji III yang telah memberikan banyak masukan bagi kesempurnaan skripsi ini,
5. Seluruh dosen Program Studi Agribisnis dan dosen Fakultas Pertanian Universitas Jember yang telah memberikan ilmu, bimbingan, saran dan kritik kepada penulis.
6. Kedua orang tua tercinta Ayahku Nadio Ripno, S.Sos dan Ibunda Supiyana yang senantiasa memberikan doa motivasi dan dukungan yang tiada henti kepadaku;

7. Sahabat-sahabatku Wahyu Abdur Raziqin, Yudi Kurniawan, Kasino Sigit, Andi Rosdianto, Angga Wijaya, Nanang Agus, Ardiansyah, David Dwi, Mega ratnasari, Roni Lahop, Wahyu Rizal, Septian, Rahardian, Andreansyah, Aulia Diah Maya, Agung Prasetyo, Elmi Yusyanti, Fatcha Putri, dan Nadia Zifarani Rahma yang selalu memberikan dukungan perhatian, semangat, kritik dan sarannya.
8. Seluruh teman seperjuangan Agribisnis 2010 dan teman-teman Sumatra II yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih telah berjuang bersama-sama demi mewujudkan masa depan.
9. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan karya ilmiah tertulis ini masih terdapat kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga karya ilmiah tertulis ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Jember, 26 Agustus 2015

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBINGAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
SUMMARY	ix
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	6
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori	9
2.2.1 Tanaman Padi	9
2.2.2 Pertanian Organik.....	12

2.2.3 Teori Rantai Pasokan	14
2.2.4 Lembaga Pemasaran	18
2.2.5 Analisis SWOT	22
2.3 Kerangka Pemikiran	25
2.4 Hipotesis	30
BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN	31
3.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian	31
3.2 Metode Penelitian	31
3.3 Metode Pengambilan Contoh	31
3.4 Metode Pengumpulan Data	33
3.5 Metode Analisis Data	33
3.6 Definisi Operasional	38
BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	40
4.1 Sejarah Perusahaan	40
4.2 Ruang Lingkup Perusahaan	40
4.3 Visi dan Misi Perusahaan	41
4.4 Struktur Organisasi	41
4.5 Kapasitas Produksi	42
4.3 Kepemilikan Aset Usaha	42
4.3 Sistem Kegiatan	44
BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN	46
5.1 Aliran Produk pada Rantai Pasokan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso	46
5.2 Aliran Keuangan pada Rantai Pasokan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso	50

5.3 Aliran Informasi pada Rantai Pasokan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso.....	55
5.3 Prospek Pengembangan Beras Organik di Bondowoso.....	57
5.3.1 Prospek Pengembangan Beras Organik di Bondowoso.....	57
5.3.2 Analisis Matrik Posisi Kompetitif Relatif	59
5.3.3 Analisis Faktor Internal dan Eksternal	60
BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
6.1 Simpulan.....	61
6.2 Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN	65

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
1.1	Luas Panen dan Produksi Pertanian di Kabupaten Bondowoso Tahun 2013.....	2
1.2	Komoditas Pangan Katagori Tanaman Organik Tahun 2008	3
3.1	Analisis Faktot Internal (IFAS).....	35
3.2	Analisis Faktor Eksternal (EFAS).....	35
5.1	Analisis Margin Pemasaran Beras Organik Satu Tingkat (Petani- <i>Rice Milling Unit</i> Mandiri-Konsumen)	52
5.2	Analisis Margin Pemasaran Beras Organik Dua Tingkat (Petani- <i>Rice Milling Unit</i> Mandiri-Pedagang Pengecer-Konsumen)	53
5.3	Faktor-faktor Internal Beras Organik di Kabupaten Bondowoso.....	57
5.4	Faktor-faktor Eksternal Beras Organik di Kabupaten Bondowoso.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
2.1	Pola Aliran Material	15
2.2	Struktur <i>Supply Chain</i> Pertanian	17
2.3	Struktur <i>Supply Chain</i>	18
2.4	Kurva Penawaran Permintaan Primer dan Margin Pemasaran.....	21
2.5	Kuadran Analisis SWOT	23
2.6	Matrik Posisi Kompetitif Relatif	24
2.7	Matrik Internal dan Eksternal.....	25
2.8	Skema Kerangka Pemikiran	29
3.1	Matrik Posisi Kompetitif Relatif Beras Organik.....	36
3.2	Matrik Internal dan Eksternal	37
4.1	Struktur Organisasi <i>Rice Milling Unit</i> Mandiri.....	41
5.1	Kemasan Beras Organik.....	56
5.2	Matrik Posisi Kompetitif Beras Organik di Kabupaten Bondowoso.....	59
4.2	Matrik Internal dan Eksternal Beras Organik di Kabupaten Bondowoso.....	60

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Negara Indonesia merupakan negara agraris, yang sangat kaya akan sumberdaya alam. Oleh karena itu, seharusnya tendensi pembangunan ekonomi di Indonesia segera dilaksanakan sesuai dengan peningkatan sumber daya pertanian. Sebagai negara yang tumbuh dengan sebagian besar dari faktor pertanian serta mata pencaharian penduduknya yang hidup di bidang pertanian, seharusnya pembangunan pertanian menjadi dasar dari pembangunan ekonomi nasional (Wibowo, 2007).

Pangan diartikan sebagai segala sesuatu yang bersumber dari sumber hayati dan air, baik yang diolah maupun yang tidak diolah. Pangan diperuntukkan bagi konsumsi manusia sebagai makanan atau minuman, termasuk bahan tambahan pangan, bahan baku pangan, dan bahan – bahan lain yang digunakan dalam proses penyiapan, pengolahan, dan pembuatan makanan atau minuman. Dewasa ini, masalah kekurangan pangan masih belum bisa diselesaikan oleh negara – negara berkembang, hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan penduduk yang semakin pesat dan tidak seimbang dengan pertumbuhan produksi pangan yang dihasilkan. Peningkatan produksi pangan masih sulit dilakukan karena tidak semua negara berkembang mempunyai ketersediaan lahan yang layak dalam menjalankan kegiatan pertanian. Kelemahan dalam menggunakan teknologi juga akan menghambat upaya dalam mengelola lahan yang tidak layak menjadi layak. Dalam mengatasi masalah kelangkaan pangan harus ada upaya untuk meningkatkan produksi pertanian secara signifikan. Setiap negara berkembang seharusnya mengelola seluruh sumber daya yang ada untuk menghasilkan produk pertanian berupa pangan untuk dikonsumsi masyarakat. Dengan kondisi seperti ini, para peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan tujuan menghasilkan produk – produk pertanian. Untuk itu seharusnya pertanian diusahakan dilakukan secara modern dengan cara menyediakan pestisida, bibit unggul, pupuk kimia, dan mekanisme yang terampil (Andreas, 2008).

Pangan mempunyai peran yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Oleh karena itu, pangan menjadi salah satu pilar utama pembangunan nasional yang harus tetap ada ketersediannya. Jika pertumbuhan penduduk lebih besar daripada ketersediaan pangan maka perekonomian bangsa tidak stabil. Seperti halnya ketersediaan pangan di Kabupaten Bondowoso. Berikut adalah data luas panen dan produksi tanaman pangan di Kabupaten Bondowoso.

Tabel 1.1 Luas Panen dan Produksi Tanaman Pangan di Kabupaten Bondowoso, Tahun 2013

No	Komoditas	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1	Padi	60.383	356.562
2	Jagung	40.214	196.848
3	Ubi kayu	6.275	136.833
4	Ubi jalar	133	1.581
5	Kacang tanah	139	126

Sumber : BPS Kabupaten Bondowoso, 2013

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa komoditas pangan terbesar di Kabupaten Bondowoso adalah padi. Sampai saat ini padi masih menjadi komoditas pangan tertinggi di Kabupaten Bondowoso. Akan tetapi produksi padi masih menggunakan bahan – bahan kimia. Kesadaran petani terhadap pentingnya kesehatan dan lingkungan masih kecil. Oleh karena itu perlu dilakukannya usaha tani padi dengan sistem pertanian organik.

Pertanian organik merupakan suatu teknologi dalam membudidayakan tanaman yang disesuaikan dengan lingkungan dalam proses penerapannya dan dengan tujuan tidak mengganggu serta memutuskan mata rantai makhluk hidup. Pertanian organik didefinisikan sebagai usaha budidaya pertanian yang hanya menggunakan bahan – bahan alami, baik diberikan melalui tanah maupun yang langsung diberikan kepada tanaman budidaya. Dengan adanya pertanian organik sebagai suatu sistem pertanian dinilai mampu menyediakan ketersediaan pangan secara keberlanjutan karena ramahnya lingkungan. Pertanian organik tidak identik dengan pertanian tradisional karena petani dituntut untuk menguasai ilmu pengetahuan terkait pertanian organik

Menurut Kementerian Pertanian, salah satu komoditas tanaman yang prospektif untuk dikembangkan secara organik adalah tanaman padi. Selain itu, di Indonesia juga banyak komoditas yang prospektif dalam pengembangan organik yaitu hortikultura, perkebunan, rempah – rempah dan peternakan. Berikut adalah komoditas tanaman yang dapat dikategorikan tanaman layak organik.

Tabel 1.2 Komoditas Pangan yang Dapat dikategorikan Tanaman Organik, (2008)

No	Kategori	Komoditas
1	Tanaman Pangan	Padi
2	Hortikultura	Sayuran : Brokoli, kubis merah, petai, caisim, cho putih, kubis tunas, bayam daun, labu siyam, oyong dan baligo Buah-buahan : Nangka, durian, salak, manga, jeruk dan manggis
3	Perkebunan	Kelapa, pala ,jambu mete, cengkeh, lada, vanili dan kopi
4	Rempah – rempah	Cengkeh, jahe, jintan, dan kayu putih
5	Peternakan	Susu, Telur,daging

Sumber : Kementerian Pertanian, 2008

Saat ini, Kabupaten Bondowoso sedang menjalankan Program BotaniK artinya Bondowoso menuju pertanian organik. Program Kabupaten Bondowoso bukan hanya menanam padi tetapi membuat sejarah di Kabupaten itu sendiri. Program tersebut dicanangkan Bupati Bondowoso pada tahun 2009, dan baru terealisasikan pada tahun 2010 dengan tujuan merubah pola pikir petani yang semula hanya memupuk tanaman menjadi memupuk tanah. Konsep tersebut sesuai dengan *road map* pertanian organik yang harus utuh dari hulu sampai hilir (meliputi sumber air, agro input, sistem usaha dan pengolahan hasil). Pada saat ini, penggunaan pupuk organik sudah mencapai 25.000 hektar. Produksi padi organik yang dihasilkan oleh petani mengalami peningkatan.

Pada tahun 2013, pertanian organik di Kabupaten Bondowoso mencapai tahap implementasi pada tahap ketiga yaitu menghasilkan produk pertanian organik dengan menjaga kualitas pasokan air irigasi yang masuk ke lahan, membersihkan lahan dari sisa – sisa bahan kimia (detoksifikasi), dan menstandarisasi proses produksi, serta

mensertifikasi produk yang dihasilkan oleh lembaga sertifikasi yang berkompeten serta pemerintah daerah dalam proses pemasaran memudahkan petani mengakses jual beli padi organik sehingga petani layak mendapatkan harga yang layak sesuai standart harga produk organik. Perwujudan program tersebut, Dinas Pertanian Bondowoso pada bulan April 2013 lalu bersama Kelompok Tani Mandiri desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari mendaftar ke LeSOS (Lembaga Sertifikasi Organik Seloliman) yang berada di Mojokerto untuk mendapatkan sertifikasi produk dengan lahan seluas 25 Ha. Dari 25 Ha yang didaftarkan, lahan seluas 10,3 Ha dinyatakan lulus sertifikasi yang berdasarkan keputusan rapat pleno dan inspeksi yang dilakukan oleh tim LeSOS sebanyak 2 kali di lokasi SL-PPO.

Usaha pertanian pada dasarnya berbasis pada sumber daya alam yang meliputi tanah, air, iklim, dan genetika. Sumber daya alam tersebut apabila tidak dikelola dengan bijaksana dapat merusak kapasitas pemilikinya sehingga potensi produksinya akan menurun dan basis produksi usaha pertanian akan menurun pula. Produktivitas usaha juga akan menurun, yang artinya daya saing juga menurun. Usaha pertanian tidak dapat bertahan secara berkelanjutan, oleh karena itu pengelolaan sumber daya pertanian harus dilakukan secara optimal, antara lain dengan melihat kembali multi fungsi pertanian. Multi fungsi pertanian perlu dilihat dalam dimensi yang lebih luas, yaitu tidak terbatas hanya sebagai penghasil produk pertanian yang dapat dipasarkan, tetapi juga sekaligus sebagai penghasil jasa yang tidak dapat dipasarkan. Suatu usahatani dan produk yang dihasilkan dapat berdaya saing baik untuk memenuhi kebutuhan pasar/konsumen dalam dan luar negeri diperlukan Manajemen Rantai Pemasok (SCM). *Supply chain management* merupakan suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Dalam rantai pasok terdapat tiga aliran yang harus dikelola yaitu aliran produk, aliran uang dan informasi (Indrajit, 2009).

Rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso terdapat tiga aliran yaitu aliran produk, aliran uang, dan informasi. Aliran produk merupakan penyaluran produk padi organik menjadi beras organik dan ditujukan kepada konsumen oleh

produsen. Aliran keuangan adalah biaya dan keuntungan yang diperoleh oleh setiap pelaku rantai pasokan. Aliran informasi merupakan komunikasi para pelaku di dalam rantai pasokan. Unit Penggilingan Mandiri sebagai penyedia beras organik di Kabupaten Bondowoso terlalu mengambil banyak peran kegiatan yang dilakukan sendiri sehingga aliran produk beras organik kurang efisien. Dengan banyaknya permintaan beras organik menyebabkan aliran informasi dari konsumen sampai pada produsen kurang efektif. Dalam pengelolaan rantai pasokan beras organik tidaklah mudah karena melibatkan beberapa pihak dan lembaga. Oleh karena itu, kinerja dari tiap pihak dan lembaga yang terikat harus saling bekerja sama dengan baik untuk menciptakan manajemen rantai pasokan yang kuat dan menghasilkan output berupa beras organik yang baik pula. Salah satu bagian dari rantai pasokan mempunyai kinerja yang buruk maka akan sangat berpengaruh terhadap manajemen rantai pasokan keseluruhan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, peneliti tertarik ingin mengetahui dan membahas bagaimana aliran produk, aliran keuangan dan informasi beras organik serta bagaimana prospek pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso

1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimanakah aliran produk pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso ?
2. Bagaimanakah aliran keuangan pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso ?
3. Bagaimanakah aliran informasi pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso ?
4. Bagaimanakah prospek pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui aliran produk beras organik di Kabupaten Bondowoso.
2. Untuk mengetahui aliran keuangan beras organik di Kabupaten Bondowoso.
3. Untuk mengetahui aliran informasi beras organik di Kabupaten Bondowoso.
4. Untuk mengetahui prospek pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan informasi mengenai kondisi rantai pasokan beras organik kepada petani beras organik di Kabupaten Bondowoso.
2. Sebagai informasi dan pertimbangan bagi pemerintah dalam merumuskan strategi kebijakan mengenai perberasan dan pangan.
3. Sebagai bahan informasi bagi peneliti selanjutnya.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian Sukesni (2006), dalam penelitian yang berjudul “Kajian Rantai Pasokan dan Penganekaragaman Konsumsi Pangan Berbasis Produk Umbi-Umbian: Studi Kasus Jawa Barat” secara umum, rantai pasokan yang paling hulu dimulai dari lahan pertanian oleh petani produsen yang sebagian besar kemudian dipasarkan ke pedagang pengumpul tingkat pedesaan, pedagang pengumpul tingkat kecamatan, pedagang besar, industri pengguna selanjutnya ke rantai pasokan hilir yaitu pedagang pengecer dan konsumen akhir. Industri pengolahan menggunakan komoditas umbi – umbian sebagai bahan baku (*raw material*) yang kemudian diolah menjadi tepung atau aneka produk umbi.

Suharjito *et.al.* (2010), menganalisis mengenai risiko manajemen rantai pasok komoditas jagung dengan pendekatan logika *Fuzzy* menunjukkan bahwa jaringan rantai pasok produk atau komoditi jagung yang terlibat langsung terdiri dari *Producer* (petani/ Gapoktan), *collector* (pedagang pengumpul tingkat desa, kecamatan, kabupaten dan propinsi), *processor* (industri pakan, industri makanan dan industri lainnya seperti etanol), *retailer* (pengecer besar dan kecil) dan konsumen yaitu peternak unggas. Sedangkan pelaku yang tidak terlibat langsung dalam rantai pasok yaitu pemerintah, lembaga keuangan atau bank dan pemangku kepentingan lain.

Menurut Murdani, (2008) Saluran pemasaran Beras Pandan Wangi terdiri dari dua saluran pemasaran. Saluran pemasaran pertama yaitu petani → pedagang pengumpul konsumen sedangkan saluran pemasaran kedua yaitu petani → Gapoktan Citra Sawargi → CV. Quasindo → *retail* → konsumen. Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran kedua karena nilai *farmer's share* terbesar jika dibandingkan saluran (1). Saluran pemasaran beras Varietas Unggul Baru terdiri dari tiga saluran pemasaran yaitu (1) petani → pedagang pengumpul → konsumen, (2) petani → pedagang pengumpul → pedagang besar (grosir) → konsumen, dan (3) petani → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen. Saluran

pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran (2) karena memiliki total margin yang kecil dan nilai *farmer's share* terbesar.

Febyana (2013), menganalisis mengenai rantai pemasaran Beras IR-42 bahwa pemasaran beras dari wilayah Kabupaten Subang ke Provinsi DKI Jakarta dapat digolongkan sebagai rantai pasok yang masih tradisional. Hal tersebut dikarenakan rendahnya integrasi dan kolaborasi antara setiap pelaku pada rantai pemasaran. Struktur rantai pasok yang dikelola penggilingan. Aliran produk mengalir dari petani ke penggilingan dan terakhir pada pedagang beras di Pasar Induk Beras Cibinong. Aliran keuangan mengalir dari pedagang beras di Pasar Induk Beras Cibinong ke penggilingan dan terakhir mengalir kepada petani. Aliran informasi mengalir antara petani serta penggilingan dan pedagang beras di Pasar Induk Beras Cibinong. Aliran informasi secara tidak langsung juga mengalir dari pemerintah kepada petani, Pengelola Pasar Induk Beras Cibinong dan Koperasi pedagang beras di Pasar Induk Beras Cibinong kepada pedagang beras.

Berdasarkan hasil penelitian Riwanti (2011), dalam penelitiannya yang berjudul "Manajemen Rantai Pasokan Brokoli Organik" menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok brokoli tiga aliran yang dikelola yaitu aliran produk, aliran uang dan aliran informasi. Aliran produk yaitu berasal dari petani mitra - PT. Agro Lestari → PT.X → supermarket → konsumen, aliran produk berjalan dengan lancar. Aliran uang yaitu sebaliknya dari konsumen → supermarket → PT X → PT Agro Lestari → petani mitra. Aliran keuangan antara konsumen dan supermarket terdistribusi secara lancar, supermarket dan PT X terdistribusi tidak lancar serta antara PT X → PT Agro Lestari → Petani Mitra aliran keuangan terdistribusi kurang lancar. Sedangkan untuk aliran informasi terdapat arus 2 arah, baik antara petani mitra dan PT Agro Lestari, PT Agro Lestari dan PT X, PT X dan supermarket serta supermarket dan konsumen. Aliran informasi terdiri dari informasi pasar, informasi teknis budaya dan informasi penanganan pasca panen.

Menurut penelitian Safitri (2009) yang berjudul Strategi Pengembangan Sistem Agribisnis Beras Organik menyatakan bahwa posisi strategi pengembangan beras

organik di Desa Lubuk Bayas berada pada kuadran III yang artinya petani organik memiliki peluang besar dalam pengembangan sistem agribisnis beras organik yaitu berupa sarana produksi yang tersedia, permintaan beras organik yang meningkat dan dukungan kelompok tani dan dukungan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Namun disamping itu petani memiliki kelemahan internal yaitu berupa luas lahan organik yang relatif kecil, produksi padi organik yang rendah, pelaksanaan pertanian organik yang masih pada tahap rendah, tidak melakukan pencatatan kegiatan usahatani dan pendapatan usahatani organik yang relatif rendah. Posisi strategi ini menekankan pada mengatasi kelemahan-kelemahan internal yang ada agar dapat memanfaatkan peluang tersebut secara optimal.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Tanaman Padi

Klasifikasi botani tanaman padi adalah sebagai berikut :

Divisi	: Spermatophyta
Sub divisi	: Angiospermae
Kelas	: Monotyledonae
Keluarga	: Gramineae (Poaceae)
Genus	: Oryza
Spesies	: Oryza sp.

Menurut Sigit (2007), perbaikan teknik budidaya padi telah dapat meningkatkan produksi secara signifikan, disadari bahwa penanganan pascapanen secara tidak tepat dapat menimbulkan susut atau kehilangan baik mutu maupun fisik, penelitian keragaan kehilangan hasil pascapanen padi dilaksanakan pada ekosistem padi lahan irigasi, ekosistem padi lahan tadah hujan dan ekosistem padi lahan rawa/pasangsurut. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan angka kehilangan hasil pada tahapan penanganan pascapanen padi (pemanenan, perontokan, pengangkutan, pengeringan, penyimpanan dan penggilingan).

Berikut adalah tatacara pascapanen padi :

1. Pemanenan Padi

Umur panen ditentukan berdasarkan (1) kenampakan, biasanya 90% dari butiran gabah pada malai sudah berwarna kuning keemasan, dan (2) umur tanaman seperti pada diskripsi varietas, yang diperhitungkan berdasarkan hari setelah tanam (HST) atau hari setelah berbunga rata (HSB). Panen padi yang baik dilakukan pada saat umur optimal yang dicapai setelah kadar air gabah mencapai 22-23% pada musim kemarau, dan antara 24 –26% kadar air gabah pada musim penghujan (Damardjati et al, 1981).

2. Proses Penumpukan Padi

Penumpukan sementara padi biasa dilakukan setelah pemotongan padi untuk menunggu kesempatan melakukan pengumpulan dan penumpukan. Dalam satu tumpukan biasanya terdiri dari 5–10 rumpun, tergantung besarnya cakupan tangan masing-masing tenaga pemanen. Penumpukan padi tersebut diletakkan diatas hamparanbekas potongan padi. Tenaga pemanen melakukan penumpukan dengan sangat tergesa-gesa dan tanpa alas, untuk mendapatkan jumlah panen yang sebanyakbanyaknya, sehingga menimbulkan potensi kehilangan hasil yang cukup besar.

3. Pengumpulan Padi

Kegiatan pengumpulan padi dilakukan agar dalam melakukan perontokan tenaga pemanen tidak berpindah pindah tetapi pada satu tempat yang sudah dipilih. Kehilangan terjadi karena gabah akan tercecer pada sepanjang perjalanan, umumnya dalam melakukan kegiatan ini tidak ada seorang pun yang melakukan dengan menggunakan wadah/alas untuk mengangkut. Untuk mengetahui jumlah kehilangan hasil pada proses tersebut, pada saat pengangkutan dilakukan dengan menggunakan alas dari karung plastik, dan gabah yang rontok dari setiap kali pengangkutan ditampung dalam wadah.

4. Perontokan Padi

Perontokan adalah proses terlepasnya gabah dari malainya, yang disebabkan oleh adanya gaya mekanis. Di daerah Pantura Jawa Barat umumnya petani melakukan perontokan padi dengan cara dibanting/digebot. Perontokan yang dilakukan dengan cara banting/gebot memberikan potensi kehilangan yang lebih besar. Hal ini disebabkan ketidak hati-hatian tenaga pemanen dalam melakukan penggebotan maupun penggunaan alas penggebotan yang relative sempit, sehingga banyak gabah yang terlempar keluar alas yang digunakan. Proses penggebotan padi yang tidak maksimal dapat menyebabkan masih banyaknya gabah yang tertinggal pada jerami dan ikut terbuang.

5. Penjemuran Gabah

Untuk menghasilkan beras dengan kualitas yang baik, gabah hasil panen secepatnya harus dilakukan penurunan kadar air baik dengan cara penjemuran dengan sinar matahari langsung ataupun dengan alat pengering buatan. Gabah yang mengalami keterlambatan pengeringan akan rendah kualitas beras, hal ini disebabkan karena gabah hasil panen dengan kadar air yang tinggi dan kondisi yang lembab, respirasi akan berjalan dengan cepat, akibatnya terjadi butir gabah yang busuk, berjamur, berkecambah maupun terjadi reaksi *browning enzimatis* yang dapat menyebabkan beras berwarna kuning atau kuning kecoklatan.

6. Penyimpanan

Penyimpanan gabah umumnya menggunakan dua cara yaitu penyimpanan sistem curah, gabah yang sudah kering kemudian dicurahkan pada satu tempat yang dianggap aman oleh gangguan baik hama maupun cuaca dan cara penyimpanan dengan menggunakan kemasan/wadah seperti, karung plastik, karung goni, pengki dan tenggok. Kehilangan hasil saat penyimpanan disebabkan oleh kondisi kemasan, tempat penyimpanan, gangguan hama dan penyakit gudang dan keadaan cuaca setempat. Kadar air gabah akan mengikuti kondisi keseimbangan dengan udara luar.

7. Penggilingan

Proses penggilingan adalah proses pengupasan gabah untuk menghasilkan beras yaitu dengan cara memisahkan lapisan lemma dan palea dan mengeluarkan biji berasnya. Kehilangan hasil pada tahapan penggilingan umumnya disebabkan oleh penyetulan blower penghisap dan penghembus sekam dan bekatul, penyetulan yang tidak tepat dapat menyebabkan banyak gabah yang terlempar ikut ke dalam sekam atau beras yang terbawa ke dalam dedak, hal ini akan menyebabkan nilai rendemen giling yang rendah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kehilangan hasil pada tahapan penggilingan di agroekosistem padi lahan irigasi sebesar 2,16%, pada agroekosistem padi lahan tadah hujan sebesar 2,35% dan pada agroekosistem padi lahan pasang surut sebesar 2,60%.

2.2.2 Pertanian Organik

Perkembangan pertanian organik di Indonesia tidak dapat dipisahkan dari perkembangan pertanian organik dunia, bahkan dapat dikatakan pemicu utama pertanian organik domestik adalah karena tingginya permintaan pertanian organik di negara - negara maju. Tingginya permintaan pertanian organik di negara-negara maju dipicu oleh (1) menguatnya kesadaran lingkungan dan gaya hidup alami dari masyarakat, (2) dukungan kebijakan pemerintah nasional, (3) dukungan industri pengolahan pangan, (4) dukungan pasar konvensional (supermarket menyerap 50% produk pertanian organik), (5) adanya harga premium di tingkat konsumen, (6) adanya label generik, (7) adanya kampanye nasional pertanian organik secara gencar (Hamm, 2000).

Menurut Tim JAKER PO Indonesia (Jaringan Kerja Pertanian Organik), (2005) alam merupakan suatu kesatuan, terdiri dari banyak bagian (seperti organisme dengan organ-organnya, system dengan bagian-bagiannya). Semua dijaga dan dipelihara oleh keseluruhannya, keseluruhan (badan sistem) itu dibentuk oleh bagiannya. Pertanian organik merupakan pertanian yang bekerjasama dengan alam, menghayati dan menghargai prinsip-prinsip yang bekerja di alam yang telah menghidupi segala

mahkluk hidup berjuta-juta tahun lamanya. Untuk mencapai ideal pertanian organik perlu diterapkan prinsip - prinsip umum dan teknis yang merupakan standar minimal. Standar yang telah dirumuskan tim Jaker PO Indonesia adalah sebagai berikut :

a. Prinsip Ekologis

Prinsip ekologis yang dimaksudkan dalam pengembangan pertanian organik adalah pedoman yang didasarkan pada hubungan antara organisme dengan alam sekitarnya dan hubungan antara organisme itu sendiri secara seimbang. Artinya pola hubungan antara organisme dengan alamnya dipandang sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan. Pola hubungan ini digunakan sebagai pedoman atau hukum dasar dalam pengelolaan alam, termasuk pertanian di dalamnya.

b. Prinsip Teknis Produksi dan Pengolahan

Prinsip teknis disini dimaksudkan sebagai prinsip dasar dalam metode dan teknik yang dipakai dalam pengembangan pertanian organik. Metode teknik dan pengolahan harus dikelola secara hati –hati, hal ini bertujuan untuk menghasilkan produk yang benar –benar sesuai kategori pertanian organik. Prinsip teknis produksi dan pengolahan mendasar dalam pengelolaan pertanian organik, yaitu konversi, pengelolaan, luas lahan, asupan, pemupukan dan nutrisi, pengendalian OPT (Organisme Pengganggu Tanaman), kontaminasi, reproduksi, pemanenan, pengangkutan, pengolahan, dan teknologi.

c. Prinsip Ekonomi dan Sosial

Prinsip ekonomi dan sosial dimaksudkan sebagai aspek non teknis dan ekologis dalam pengembangan pertanian organik, dan merupakan bagian integral dari usaha pertanian organik yang bertujuan menjamin kelangsungan hidup petani. Secara khusus, pertanian organik dimaksudkan untuk menghasilkan makanan bermutu tinggi dan bergizi yang mendukung pemeliharaan kesehatan dan kesejahteraan. Prinsip ekonomi dan sosial mendasar dalam pengelolaan pertanian organik ialah menguntungkan secara ekonomis, memberikan produk pertanian yang sehat dan dalam jumlah yang cukup, mengembangkan pengetahuan (kearifan tradisional) dan inisiatif masyarakat, mengembangkan kemandirian, menjamin kebebasan berkumpul

bagi petani, prinsip kesetaraan dan keadilan dalam proses transaksi, mempertimbangkan tahap perkembangan pengetahuan petani setempat, keterbukaan akses petani terhadap sumber daya pendukung pertanian organik, kebijakan harga.

2.2.3 Teori Rantai Pasokan

William *et.al* (2004) mendefinisikan manajemen rantai pasokan sebagai pengelolaan atau manajemen organisasi yang saling berkaitan dan saling berhubungan satu sama yang lain baik dengan konsumen maupun pemasok dalam suatu proses untuk menghasilkan nilai produk dan jasa bagi konsumen. Integrasi rantai pasokan menciptakan hubungan antara perusahaan dengan konsumen, pemasok, dan anggota saluran distribusi lainnya. Integrasi ini mendukung adanya perubahan paradigma dari hubungan konvensional ke arah kooperatif, kemitraan bisnis jangka panjang, dan aliansi strategi.

Menurut Lee dan Whang (2000), manajemen rantai pasokan merupakan integrasi proses bisnis dari pengguna akhir melalui pemasok yang memberikan produk, jasa, informasi, dan bahkan peningkatan nilai untuk konsumen dan karyawan. Melalui rantai pasokan, perusahaan dapat membangun kerjasama melalui penciptaan jaringan kerja (*network*) yang terkoordinasi dalam penyediaan barang maupun jasa bagi konsumen secara efisien. Salah satu hal yang terpenting dalam manajemen rantai pasokan adalah saling berbagi informasi.

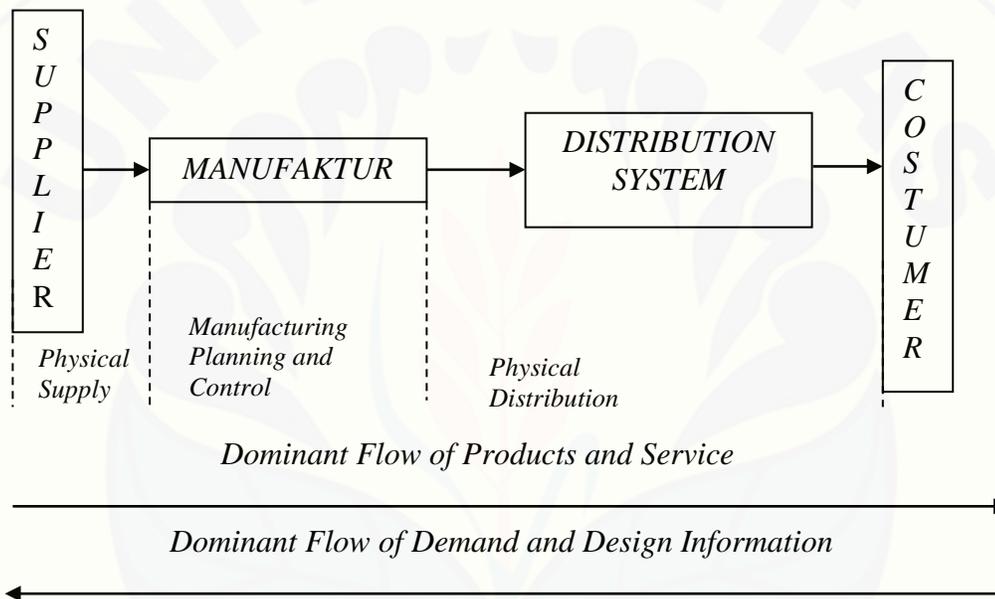
Menurut Miranda dan Tunggal (2002), anggota *supply chain* adalah

1. *Primary members* (anggota primer): semua perusahaan bisnis strategis yang benar-benar menjalankan aktivitas operasional dan manajerial dalam proses bisnis yang dirancang untuk menghasilkan keluaran tertentu bagi pelanggan atau pasar.
2. *Secondary members* (anggota sekunder) : perusahaan-perusahaan yang menyediakan sumber daya, pengetahuan, utilitas anggota primer di *supply chain*.

Melalui definisi anggota primer dan sekunder diperoleh pengertian bahwa anggota *supply chain* meliputi semua perusahaan dan organisasi yang berhubungan dengan perusahaan focal baik secara langsung maupun tidak langsung melalui *supplier* atau

pelanggannya dari *point of origin* hingga *point of consumption*. *The point of origin* adalah titik dimana *supplier* primernya. Semua *supplier* adalah anggota sekunder, sedangkan *point of consumption* adalah titik dimana tidak ada pelanggan.

Menurut Marimin dan Magfirah (2010), berdasarkan konsep *supply chain* terdapat tiga tahapan dalam aliran material. Bahan mentah didistribusikan ke manufaktur membentuk suatu sistem, manufaktur mengolah bahan mentah dan produk jadi didistribusikan kepada konsumen akhir membentuk sistem *physical distribution*. Aliran produk tersebut digambarkan pada gambar 2.1 sebagai berikut:



Gambar 2.1 Pola Aliran Material
(Sumber: Marimin dan Magfirah, 2010)

Pada gambar 2.1 menunjukkan bahan mentah didistribusikan kepada *supplier* dan *manufactur* yang melakukan pengolahan, sehingga menjadi barang jadi yang siap didistribusikan kepada *customer* melalui distributor. Aliran material terjadi mulai dari *supplier* hingga ke konsumen, sedangkan arus balik aliran ini adalah aliran permintaan dan informasi. Permintaan dari *customer* diterjemahkan oleh distributor dan distributor menyampaikan pada *manufactur*, selanjutnya *manufactur* menyalurkan informasi tersebut pada *supplier*.

Menurut Widodo (2011), informasi adalah sekumpulan data yang sudah dikelompokkan, diolah, dan dikomunikasikan untuk kebutuhan yang masuk akal dan bermakna atau bermanfaat. Informasi yang digunakan sebagai dasar dalam mengambil keputusan harus diperoleh pada saat yang tepat, secara cepat dan memiliki kualitas yang baik. Aliran informasi dalam *supply chain* memiliki enam fungsi utama yaitu:

1. Mencatat dan mendapat data-data penting
2. Mengontrol aliran fisik dan aliran dana
3. Mengotomasisasikan pengambilan keputusan yang bersifat rutin
4. Mendukung aktivitas perencanaan
5. Mendukung taktik level atas dan strategi dalam pengambilan keputusan
6. Memindahkan dan membagi informasi antar perusahaan dan antar pengguna

Menurut Indrajit dan Djokopranoto (2002), hubungan organisasi dalam *supply chain* adalah sebagai berikut:

- a. Rantai 1 adalah *Supplier*

Supplier merupakan sumber penyedia bahan pertama, mata rantai penyaluran barang akan dimulai. *Supplier supply chain* pertanian terdiri dari produsen dan tengkulak. Produsen adalah para petani baik secara individu atau yang sudah bergabung pada kelompok tani. Tengkulak adalah pedagang komoditas pertanian yang mengumpulkan produk-produk pertanian dari sebagian para petani untuk dijual lagi dengan harga yang tinggi.

- b. Rantai 1-2 adalah *Supplier* → *Manufacturer*

Manufaktur adalah pengolah komoditas produk pertanian yang memberikan nilai tambah untuk komoditas tersebut. Manufaktur telah memiliki perjanjian atau kontrak dengan *Supplier* sehingga terdapat kepastian harga produk untuk petani sebagai *supplier* dan kepastian kuantitas dan kualitas produk untuk pengolah sebagai manufaktur.

c. Rantai 1-2-3 adalah *Supplier* → *Manufacturer* → *Distributor*

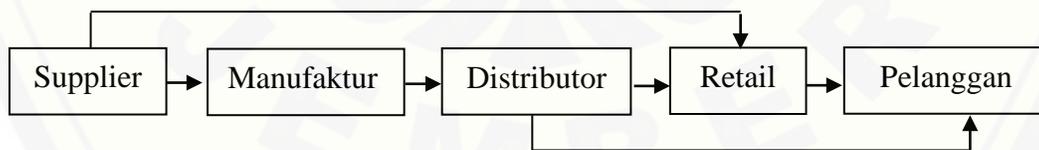
Barang yang sudah jadi dari manufaktur disalurkan ke pelanggan. Walaupun tersedia banyak cara untuk menyalurkan barang kepada pelanggan. Cara yang umum dilakukan adalah melalui distributor dan dengan *supply chain*. Barang yang berasal dari gudang pabrik disalurkan ke gudang distributor atau pedagang besar dalam jumlah besar kemudian barang tersebut disalurkan kepada pengecer dalam jumlah yang lebih kecil.

d. Rantai 1-2-3-4 adalah *Supplier* → *Manufacturer* → *Distributor* → *Retail*

Pedagang besar biasanya mempunyai gudang sendiri atau menyewa dari pihak lain. Gudang digunakan untuk menimbun barang sebelum disalurkan ke pihak pengecer. Dalam *supply chain* pertanian, pedagang besar sebagai distributor memasok produk pertaniannya kepada pengecer di pasar tradisional ataupun di pasar swalayan.

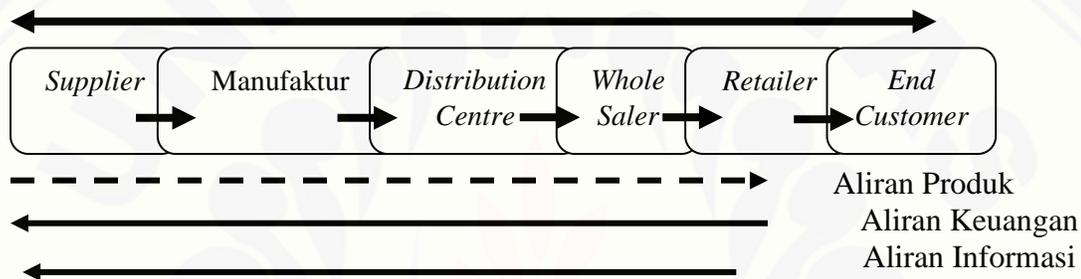
e. Rantai 1-2-3-4-5 adalah *Supplier* → *Manufacturer* → *Distributo* → *Retail* → Pelanggan

Menurut Marimin dan Magfirah (2010), Struktur *supply chain* produk pertanian memiliki keunikan karena tidak selalu mengikuti urutan rantai. Petani dapat langsung menjual hasil pertaniannya langsung ke pasar selaku retail, sehingga telah memutuskan rantai pelaku tengkulak, manufaktur dan distributor. Manufaktur juga tidak harus memasok produk lewat distributornya ke retail, tapi bisa langsung ke pelanggan. Berikut adalah struktur *supply chain* pertanian.



Gambar 2.2 Struktur *Supply chain* Pertanian
(Sumber: Marimin dan Magfirah, 2010)

Menurut Anatan dan Elitan (2008), prinsip manajemen rantai pasokan pada dasarnya merupakan sinkronisasi dan koordinasi aktivitas-aktivitas yang terkait dengan aliran produk, baik yang ada dalam satu organisasi maupun antar organisasi seperti ditunjukkan pada Gambar 2.3. sebuah *supply chain* sederhana memiliki komponen-komponen yang disebut *channel* yang terdiri atas *supplier*, manufaktur, *distribution centre*, *wholesaler* dan *retail* yang semua bekerja memenuhi konsumen akhir. *Supply chain* yang bisa melibatkan sejumlah industri manufaktur dalam suatu rantai hulu ke hilir. Sebuah *supply chain* tidak selamanya merupakan rantai lurus.



Gambar 2.3 Struktur *Supply chain*
(Sumber: Anatan dan Elitan, 2008)

Dalam kenyataannya, sebuah industri manufaktur bisa memiliki ratusan bahkan ribuan pemasok, dan produk-produk yang dihasilkan oleh sebuah industri didistribusikan ke beberapa pusat yang melayani ratusan bahkan ribuan *wholesaler*, retail, pedagang kecil, maupun konsumen. Setiap *channel* pada *supply chain* mempunyai aktivitas-aktivitas yang saling mendukung baik meliputi perancangan produk, peramalan kebutuhan, pengadaan material, produksi, pengendalian persediaan, distribusi, transportasi, penyimpanan atau pergudangan, dukungan pelayanan kepada pelanggan dan proses pembayaran.

2.2.4 Lembaga Pemasaran

1) Lembaga Pemasaran

Menurut Sudiyono (2002) lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari

produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran ini timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi – fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran yang berupa margin pemasaran. Lembaga pemasaran dapat digolongkan menurut penguasaannya terhadap komoditi yang dipasarkan dan bentuk usahanya.

Untuk meningkatkan efisiensi pemasaran semaksimal mungkin lembaga – lembaga pemasaran melakukan koordinasi pelaksanaan fungsi – fungsi pemasaran, yaitu dalam bentuk integrasi horizontal dan vertikal. Integrasi pasar. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran produk – produk pertanian sangat beragam sekali tergantung dari jenis produk yang akan dipasarkan. Lembaga – lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Tengkulak

Tengkulak, yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak melakukan transaksi dengan petani secara tunai, ijon maupun kontrak pembelian. Pedagang pengumpul, jual komoditi yang dibeli tengkulak dari petani biasanya relatif lebih kecil sehingga untuk meningkatkan efisiensi. Pedagang pengumpul membeli komoditi pertanian dari tengkulak.

2. Pedagang besar

Untuk meningkatkan efisiensi pelaksanaan fungsi – fungsi pemasaran, maka jumlah komoditi yang ada pada pedagang pengumpul harus dikonsentrasikan lagi oleh lembaga pemasaran yang disebut pedagang besar. Pedagang besar selain melakukan proses konsentrasi juga melakukan distribusi ke agen penjualan atau pengecer. Oleh karena itu, jarak petani ke pedagang besar cukup jauh dan membutuhkan waktu yang lama, maka pada saat komoditi sampai pada pedagang

besar sudah melibatkan beberapa lembaga pemasaran lainnya, seperti perusahaan pengangkutan, perusahaan pengelolaan dan perusahaan asuransi.

3. Agen penjualan

Produk pertanian yang belum ataupun sudah mengalami proses pengolahan ditingkat pedagang besar harus didistribusikan kepada agen penjualan maupun pengecer. Agen tersebut biasanya membeli komoditi yang dimiliki pedagang dalam jumlah banyak dengan harga yang relative murah dibanding pengecer.

4. Pengecer

Pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen. Pengecer merupakan ujung tombak dari suatu proses produksi yang bersifat komersil. Proses produksi dilakukan oleh lembaga pemasaran sangat bergantung kepada aktivitas pengecer dalam menjual produk kepada konsumen.

2) Margin Pemasaran

Menurut Sudiyono (2002), margin dapat didefinisikan dengan dua cara, yaitu margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima oleh petani (Daly, 1958). Margin pemasaran merupakan biaya dari jasa – jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran dari jasa –jasa penawaran (Trelogan, 1951). Komponen margin pemasaran terdiri dari, yaitu biaya – biaya yang diperlukan lembaga – lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran atau biaya fungsional, keuntungan atau profit lembaga pemasaran. Secara matematis nilai margin pemasaran dapat ditulis:

$$VM = (Pr - Pf) \cdot Q^*$$

Dimana,

VM = Nilai Margin Pemasaran

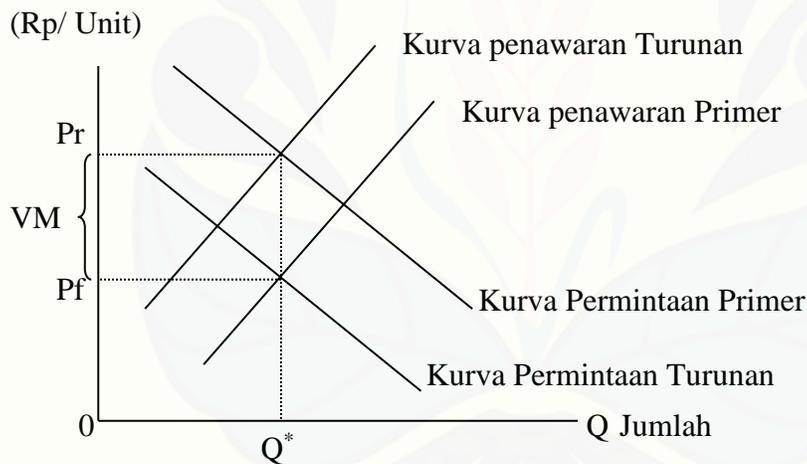
Pr = Harga di tingkat pengecer

Pf = Harga di tingkat petani

Q* = jumlah yang ditransaksikan

Harga di tingkat pengecer merupakan harga yang dibayarkan oleh konsumen, yaitu perpotongan antara kurva permintaan primer (*primary demand curve*) dengan kurva penawaran turunan (*derived supply curve*). Perpotongan antara kurva permintaan turunan (*derived demand curve*) dengan kurva penawaran primer (*primary supply curve*) merupakan harga tingkat petani. Permintaan konsumen atas suatu produk di tingkat pengecer disebut permintaan primer. Sedangkan permintaan suatu produk di tingkat petani disebut permintaan turunan.

Penawaran primer merupakan penawaran komoditi pertanian yang terjadi di tingkat petani. Penawaran primer ini biasanya berupa bahan mentah atau bahan baku. Sedangkan penawaran turunan adalah penawaran di tingkat pengecer. Kurva penawaran turunan merupakan penjumlahan kurva penawaran primer dengan margin pemasaran. Margin pemasaran dapat disusun oleh kurva permintaan sebagai berikut :



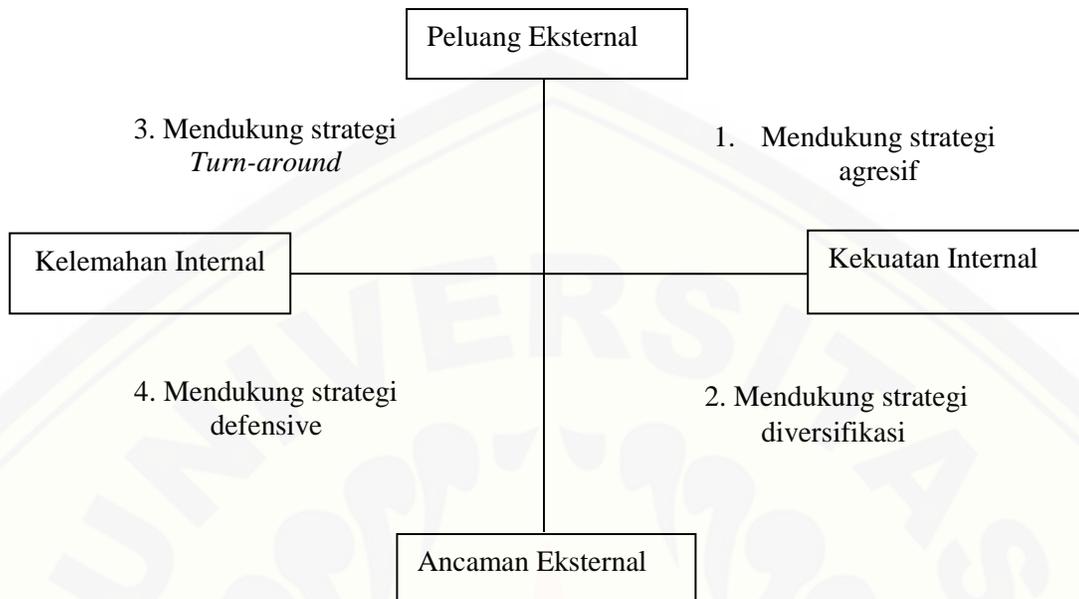
Gambar 2.4 Kurva Penawaran Permintaan Primer dan Turunan serta Margin Pemasaran
(Sumber: Sudiyono, 2002)

Gambar 2.4 menyatakan bahwa kurva permintaan primer berpotongan dengan kurva penawaran turunan, membentuk harga di tingkat pengecer (P_r). Kurva permintaan turunan berpotongan dengan kurva penawaran primer membentuk harga di tingkat petani (P_f). Margin pemasaran sama dengan selisih harga di tingkat pengecer dengan harga di tingkat petani ($M = P_r - P_f$). Q^* adalah jumlah produk yang

ditransaksi di tingkat petani sama dengan jumlah produk yang ditransaksi ditingkat pengecer.

2.2.4 Analisis SWOT

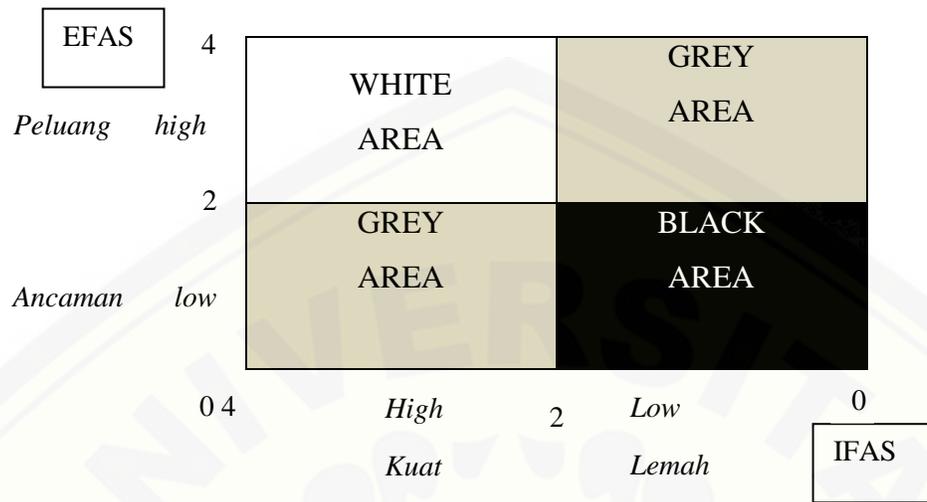
Menurut Rangkuti (2003) analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan dalam mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) pada suatu proyek bisnis. Kinerja dalam suatu kegiatan bisnis dapat dilihat dan ditentukan oleh faktor internal dan faktor eksternal, keduanya harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Pengambilan keputusan selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan. Oleh karena itu, peneliti harus menganalisis faktor – faktor strategis bisnis sesuai kondisi pada saat itu. Pada dasarnya analisis SWOT merupakan interaksi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal dalam suatu bisnis adalah lebih tertuju intern bisnis itu sendiri dengan mengidentifikasi *kekuatan* dan *kelemahan*. *Kekuatan* pada faktor internal berupa sumberdaya, keterampilan, keunggulan dan tujuan pemasaran, sedangkan *kelemahan* berupa keterbatasan dan kekurangan sumberdaya, keterampilan serta hal – hal yang menghambat kinerja dalam bisnis. Faktor eksternal terdapat dua faktor yaitu *peluang* dan *ancaman*. *Peluang* adalah kondisi menguntungkan dalam suatu kegiatan bisnis, sedangkan *ancaman* adalah situasi tidak menguntungkan dalam kegiatan bisnis. Pada gambar 2.3 dijelaskan dengan kuadran dari analisis SWOT :



Gambar 2.5 Kuadran Analisis SWOT
(Sumber : Rangkuti, 2003)

Keterangan :

- a. Kuadran 1 merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.
- b. Kuadran 2 merupakan dalam menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal.
- c. Kuadran 3 merupakan suatu kondisi saat perusahaan menghadapi peluang pasar yang besar akan tetapi dilain sisi memiliki beberapa kendala / kelemahan internal.
- d. Kuadran 4 merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan diakibatkan perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.



Gambar 2.6 Matriks Posisi Kompetitif Relatif

Keterangan :

1. *White Area* (bidang kuat-berpeluang) adalah usaha yang memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki potensi untuk mengerjakannya).
2. *Grey Area* (bidang lemah-berpeluang) adalah usaha yang memiliki peluang pasar yang prospektif, namun tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
3. *Grey Area* (bidang kuat-terancam) adalah usaha yang cukup kuat untuk memiliki kompetensi untuk mengerjakannya, namun peluang pasar sangat mengancam.
4. *Black Area* (Bidang lemah-terancam) adalah usaha yang tidak memiliki peluang pasar yang prospektif dan kompetensi untuk mengerjakannya.

Kuat	3,0	Rata-rata	2,0	Lemah	1,0
Tinggi	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan		
Menengah	IV Stabilitas	V Pertumbuhan/ Stabilitas	VI Penciutan		
Rendah	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuiditas/bangkrut		
	3,0	2,0	1,0		

Gambar 2.7 Matriks Internal dan Eksternal

Keterangan :

1. *Growth strategy* yang merupakan pertumbuhan perusahaan itu sendiri (sel 1, 2, dan 5) atau upaya diversifikasi (sel 7 dan 8).
2. *Stability strategy* adalah strategi yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan (sel 4).
3. *Retrenchment strategy* yaitu usaha memperkecil atau mengurangi usaha yang telah dilakukan perusahaan (sel 3,6, dan 9).

2.3 Kerangka Pemikiran

Pertanian merupakan kegiatan pemanfaatan sumberdaya hayati yang dilakukan manusia untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku industri, atau sumber energi, serta untuk mengelola lingkungan hidupnya. Sektor pertanian khususnya tanaman pangan mempunyai peranan yang sangat penting bagi kehidupan bangsa Indonesia. Oleh karena itu, perlu adanya upaya untuk dapat meningkatkan laju produksi hasil - hasil pertanian secara signifikan.

Pangan merupakan segala sesuatu yang bersumber dari sumber hayati, baik diolah maupun tidak diolah. Pangan diperuntukan bagi konsumsi manusia sebagai makanan dan minuman. Akan tetapi para pelaku konsumsi tidak memperhatikan kesehatan dan lingkungan dalam mengkonsumsi bahan pangan. Hal tersebut dilihat dari pengolahan bahan pangan yang menggunakan bahan kimia. Oleh karena itu, perlu adanya kesadaran dari konsumen untuk sadar hidup sehat dengan mengurangi mengkonsumsi pangan yang mengandung zat kimia dan beralih ke pangan yang dihasilkan secara organik.

Pertanian organik merupakan suatu teknologi dalam membudidayakan tanaman yang disesuaikan dengan lingkungan dalam proses penerapannya dan dengan tujuan tidak mengganggu serta memutuskan mata rantai makhluk hidup. Seperti halnya kegiatan usahatani beras organik di Kabupaten Bondowoso. Pada tahun 2013, pertanian organik di Kabupaten Bondowoso mencapai tahap implementasi pada tahap ketiga yaitu menghasilkan produk pertanian organik dengan menjaga kualitas pasokan air irigasi yang masuk ke lahan, membersihkan lahan dari sisa – sisa bahan kimia (detoksifikasi), dan menstandarisasi proses produksi, serta mensertifikasi produk yang dihasilkan oleh lembaga sertifikasi yang berkompeten serta pemerintah daerah dalam proses pemasaran memudahkan petani mengakses jual beli padi organik sehingga petani layak mendapatkan harga yang layak sesuai standart harga produk organik.

Permasalahan saat ini terkait beras organik di Kabupaten Bondowoso adalah pengelolaan rantai pasokan beras organik yang tidak mudah karena melibatkan beberapa pihak dan lembaga. Oleh karena itu, kinerja dari tiap pihak dan lembaga yang terikat harus saling bekerja sama dengan baik untuk menciptakan manajemen rantai pasokan yang kuat dan menghasilkan output berupa beras organik yang baik pula. Jika salah satu bagian dari rantai pasokan mempunyai kinerja yang buruk maka akan sangat berpengaruh terhadap manajemen rantai pasokan keseluruhan beras organik di Kabupaten Bondowoso.

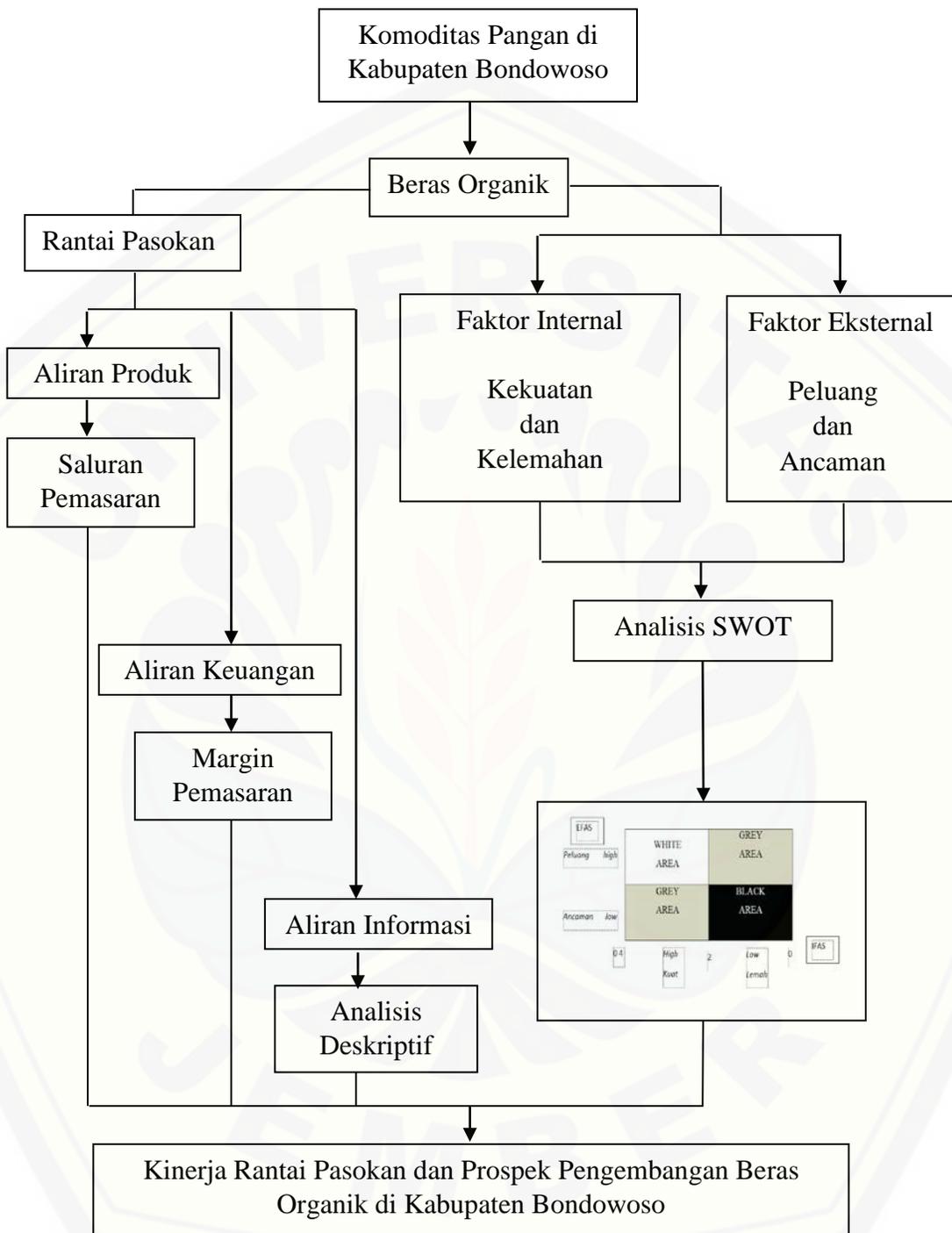
Rantai pasokan merupakan suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso dianalisis dengan tiga aliran yaitu aliran informasi, aliran keuangan dan aliran produk. Aliran produk adalah penyaluran produk padi menjadi beras dan ditujukan kepada konsumen oleh produsen. Gabah yang diterima oleh produsen kemudian diolah menjadi beras organik. Setelah menjadi beras organik, produsen menjual kepada konsumen melalui *retailer*. Sesuai dengan penelitian Murdani (2008) yang berjudul Analisis Usahatani dan Pemasaran Beras Varietas Pandan Wangi dan Varietas Unggul Baru. Saluran pemasaran beras Pandan Wangi terdiri dari dua saluran pemasaran. Saluran pertama yaitu petani, pedagang pengumpul, konsumen sedangkan saluran kedua petani, Gapokran Citra Sawangi, CV.Quasindo, *retailer*, konsumen. Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran kedua karena nilai *farmer's share* terbesar jika dibandingkan saluran pertama.

Pemasaran merupakan suatu proses yang dilakukan dalam rantai pasokan beras organik serta penilaian berhasil tidaknya usahatani yang dilakukan. Selain itu, pemasaran juga menjadi tolak ukur kinerja rantai pasokan dengan melihat aliran keuangan didalamnya. Aliran keuangan adalah biaya dan keuntungan dari setiap pelaku rantai pasokan. Analisis yang digunakan untuk mengetahui keuntungan yang didapat dari setiap pelaku rantai pasokan yaitu margin pemasaran. Margin pemasaran dilakukan dengan menghitung margin dari setiap lembaga berdasarkan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian dan biaya yang dikeluarkan. Menurut penelitian Febyana (2013) yang berjudul Analisis Rantai Pemasaran Beras IR-42 menyatakan bahwa aliran keuangan mengalir dari pedagang beras di Pasar Induk Beras Cibinong ke penggilingan dan terakhir mengalir kepada petani.

Aliran informasi adalah proses komunikasi yang dilakukan setiap pelaku rantai pasokan. Aliran informasi dapat dikaji dengan menggunakan analisis deskriptif. Analisis deskriptif dapat berupa penggambaran data – data penting, aliran dana, aktivitas perencanaan, serta informasi dari setiap lembaga rantai pasokan. Sesuai

dengan penelitian Riwanti (2011) yang berjudul Manajemen Rantai Pasokan Brokoli Organik menunjukkan bahwa aliran informasi terdapat arus dua arah baik antara petani mitra dan PT Agro Lestari, PT Agro Lestari dan PT X, PT X dan supermarket serta supermarket dan konsumen. Aliran informasi terdiri dari informasi pasar, informasi teknis budaya dan informasi penanganan pasca panen.

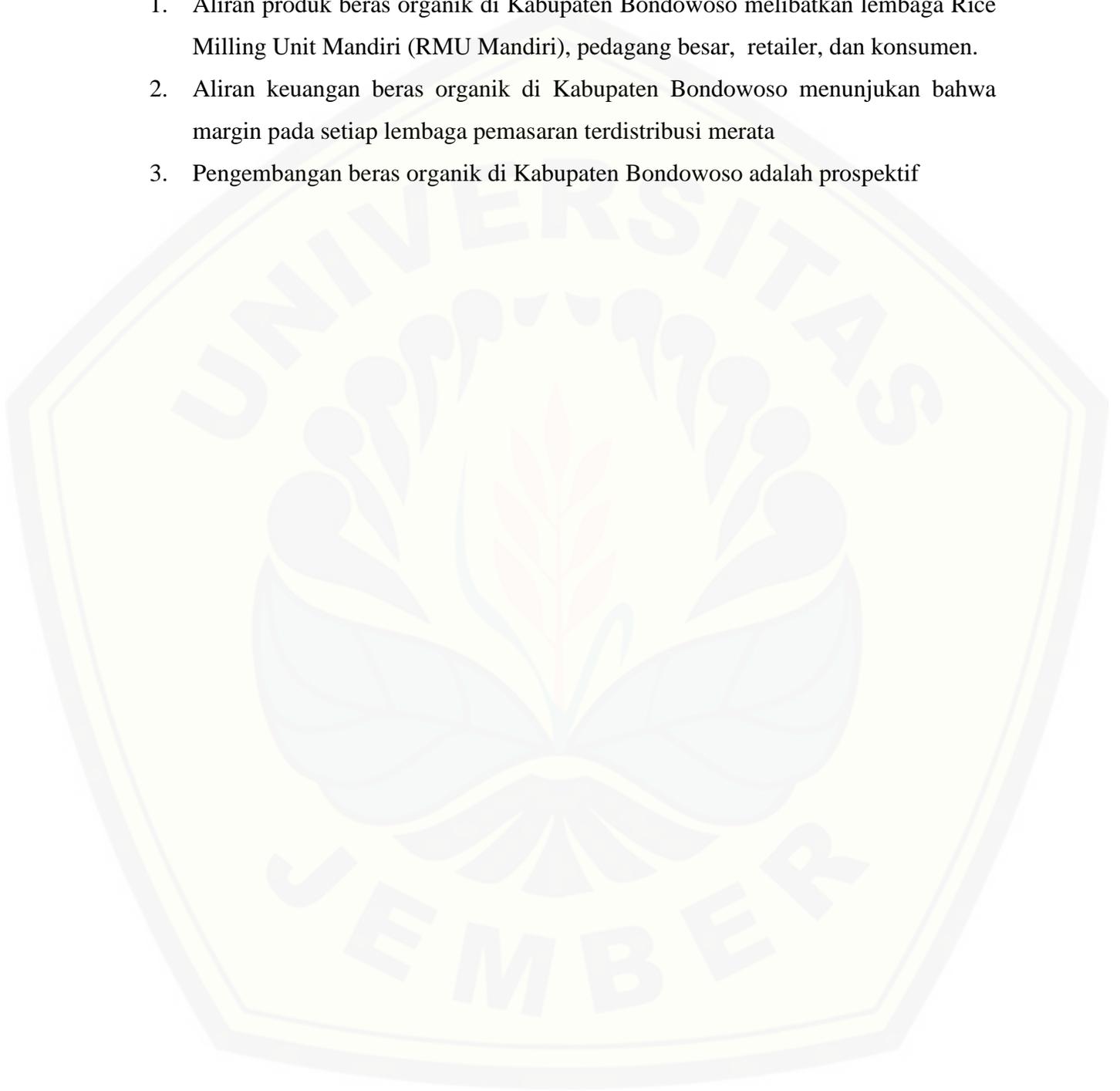
Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan dalam mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) pada usahatani beras organik di Kabupaten Bondowoso. Untuk mengetahui prospek tidaknya suatu usaha digunakan kriteria penilaian pada faktor internal dan eksternal. Faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman pada usahatani beras organik. Pada dasarnya analisis SWOT merupakan interaksi faktor internal dan faktor eksternal. Sesuai dengan penelitian Safitri (2009) yang berjudul Strategi Pengembangan Sistem Agribisnis Beras Organik, menyatakan bahwa posisi strategi pengembangan beras organik di Desa Lubuk Bayas berada pada kuadran III yang artinya petani organik memiliki peluang besar dalam pengembangan sistem agribisnis beras organik yaitu berupa sarana produksi yang tersedia, permintaan beras organik yang meningkat dan dukungan kelompok tani dan dukungan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Berdasarkan pemikiran tersebut, maka digambarkan skema kerangka pemikiran pada gambar 2.6 berikut ini.



Gambar 2.8 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

1. Aliran produk beras organik di Kabupaten Bondowoso melibatkan lembaga Rice Milling Unit Mandiri (RMU Mandiri), pedagang besar, retailer, dan konsumen.
2. Aliran keuangan beras organik di Kabupaten Bondowoso menunjukkan bahwa margin pada setiap lembaga pemasaran terdistribusi merata
3. Pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso adalah prospektif



BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Penentuan daerah penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive method*) yaitu di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. Berdasarkan data sekunder menunjukkan bahwa Desa Lombok Kulon merupakan desa yang berpotensi sebagai penghasil beras organik dan merupakan satu – satunya kawasan percontohan usahatani beras organik di Kabupaten Bondowoso yang sudah memiliki sertifikasi dari Lembaga Sertifikasi Pertanian Organik (LeSOS). Selain potensi yang dimiliki desa Lombok Kulon dalam budidaya padi organik, juga mempunyai *Rice Milling Unit* Mandiri yang berperan sebagai unit penggilingan khusus padi organik. *Rice Milling Unit* Mandiri merupakan unit penggilingan padi organik skala besar dan satu-satunya di Kabupaten Bondowoso.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode deskriptif dan kasual – komparatif. Penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan secara sistematis, faktual, dan akurat terhadap suatu populasi atau daerah tertentu mengenai berbagai sifat dan faktor tertentu. Penelitian kausal – komparatif bertujuan untuk mengetahui kemungkinan adanya hubungan sebab-akibat berdasarkan pengamatan terhadap akibat yang ada, kemudian menduga faktor sebagai penyebab melalui pengumpulan data tertentu (Santoso, 2012).

3.3 Metode Pengambilan Contoh

Penelitian dengan judul “Rantai Pasokan dan Prospek Pengembangan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso” dalam pengambilan contoh menggunakan teknik *Total Sampling* dan *Snowball Sampling*. *Total Sampling* disebut juga sampel jenuh. *Total Sampling* digunakan pada saat seluruh anggota populasi dijadikan sampel. Hal ini dilakukan karena jumlah populasi sampel terjangkau oleh peneliti. Dalam

pengambilan sampel lembaga pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso menggunakan teknik *snowball sampling*. Menurut Hikmat (2011), teknik *snowball sampling* termasuk dalam *non-probability sampling* yaitu teknik memilih sampel dari populasi dengan tidak memberikan peluang yang sama ke anggota populasi. Teknik *snowball sampling* digunakan dalam menentukan sampel yang diawali dengan jumlah sampel yang kecil. Kemudian sampel tersebut mencari atau menunjukkan sampel lainnya dan seterusnya sampai jumlah sampel tercapai. Penentuan sampel pada penelitian ini yaitu peneliti melakukan wawancara kepada *Rice Milling Unit* Mandiri, dengan demikian dapat diketahui lembaga pemasaran yang terlibat dalam rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Menurut Penyuluh Pertanian desa Lombok Kulon (2014) lembaga yang terlibat dalam rantai beras organik di Kabupaten Bondowoso memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Petani yang digunakan sebagai total dalam penelitian ini sebanyak 41 petani beras organik di desa Lombok Kulon .
2. *Rice Milling Unit* Mandiri sebagai unit penggilingan gabah menjadi beras organik.
3. Lembaga pemasaran yang digunakan sebagai sampel dalam penelitian ini adalah lembaga pemasaran yang terlibat dalam pendistribusian beras organik kepada konsumen.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer (wawancara), data sekunder (studi pustaka).

1. Data primer (wawancara) dilakukan dengan cara menanyakan langsung kepada petani padi organik, lembaga terkait, ketua Gapoktan Mandiri serta konsumen atau yang bersangkutan untuk memperoleh data sesuai yang diinginkan. Data yang diperoleh dari hasil wawancara.

2. Data sekunder adalah data yang sudah ada di dalam berkas – berkas ataupun dokumen – dokumen. Biasanya, data tersebut diperoleh dari instansi terkait (Suryabrata, 2012).

3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data digunakan untuk mengacu pada tujuan penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aliran rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso dan untuk mengetahui prospek pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Pengujian hipotesis pertama mengenai aliran produk beras organik di Kabupaten Bondowoso menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif yaitu analisis yang menitik beratkan pada survey lapang dengan melakukan wawancara responden, kemudian dapat menggambarkan mengenai aliran produk terkait kondisi beras organik yang dihasilkan petani dan disalurkan sampai pada konsumen melalui beberapa lembaga.

Pengujian hipotesis kedua mengenai aliran keuangan beras organik di Kabupaten Bondowoso menggunakan analisis margin pemasaran. Aliran keuangan meliputi jadwal pembayaran, pembayaran secara langsung di antara lembaga – lembaga yang terikat dalam rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Untuk menghitung margin pemasaran dapat diuji dengan rumus di bawah ini.

$$MP_b = Pr_b - Pf_b$$

Keterangan :

MP_b = margin pemasaran beras organik (rupiah/kilogram)

Pr_b = harga tingkat konsumen beras organik (rupiah/kilogram)

Pf_b = harga beras organik (rupiah/ kilogram)

Selanjutnya untuk mengetahui biaya pemasaran yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh tiap lembaga pemasaran dengan menggunakan analisis biaya share biaya dan share keuntungan :

$$S_{bij} = (B_{ij} / MP) \times 100 \%$$

$$S_{kj} = (K_{ij} / MP) \times 100 \%$$

Keterangan :

SBi = bagian biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga ke-j

SBij = biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga ke-j

Skj = bagian keuntungan lembaga pemasaran ke-j

Kij = keuntungan lembaga pemasaran ke-j

Pengujian hipotesis ketiga mengenai aliran informasi yang menjelaskan mengenai permintaan produk beras organik oleh konsumen sampai kepada petani itu sendiri. Aliran informasi beras organik di Kabupaten Bondowoso juga menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif yaitu analisis yang menitik beratkan pada survey lapang dengan melakukan wawancara responden, kemudian dapat menggambarkan mengenai aliran produk terkait kondisi beras organik yang dihasilkan petani dan disalurkan sampai pada konsumen melalui beberapa lembaga.

Pengujian hipotesis keempat pada penelitian ini adalah untuk menganalisa prospek pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso dengan menggunakan analisis teori SWOT. Menurut Rangkuti (2003), Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah ditentukan berdasarkan observasi lapang maka langkah selanjutnya pemberian bobot pada masing-masing faktor. Kemudian penentuan rating dan pemberian penjumlahan nilai pada masing - masing faktor internal dan eksternal. Proses pemberian bobot, rating serta penilaian faktor internal dan eksternal dapat digambarkan pada Tabel 3.1 dan Tabel 3.2 berikut:

Tabel 3.1 Analisis Faktor Internal (IFAS)

Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai (bobot x Rating)	Keterangan
Kekuatan
Kelemahan
Total

Tabel 3.2 Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai (bobot x Rating)	Keterangan
Peluang
Ancaman
Total

Berdasarkan faktor-faktor yang sudah ada, maka dilakukan analisis terhadap setiap faktor tersebut yaitu :

1. Pemberian nilai bobot pada masing - masing faktor dengan skala 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting).
2. Memberi skala pada kolom rating dari skala 1 (sangat buruk) sampai 4 (sangat baik) untuk masing-masing faktor kekuatan dan peluang yang bersifat positif. Faktor-faktor yang bersifat negatif (kelemahan dan ancaman) diberi skala 1 (sangat baik) sampai 4 (sangat buruk).

Berdasarkan nilai faktor-faktor strategi internal dan eksternal pada usahatani beras organik , maka dapat menunjukkan posisi usaha dalam matriks analisis SWOT yang ditunjukkan pada gambar 3.1 :



Gambar 3.1 Matriks Posisi Kompetitif Relatif Beras Organik

Kriteria Pengambilan keputusan sebagai berikut :

1. Apabila usahatani beras organik berada pada *White Area* (bidang kuat-berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki potensi untuk mengerjakannya.
2. Apabila usahatani beras organik berada pada *Grey Area* (bidang lemah-berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif, namun tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
3. Apabila usahatani beras organik berada pada *Grey Area* (bidang kuat-terancam), maka usaha tersebut cukup kuat untuk memiliki kompetensi untuk mengerjakannya, namun peluang pasar sangat mengancam.
4. Apabila usahatani beras organik berada pada *Black Area* (Bidang lemah-terancam), maka usaha tersebut tidak memiliki peluang pasar yang prospektif dan kompetensi untuk mengerjakannya.

Berdasarkan faktor-faktor strategi internal dan eksternal pada usahatani beras organik telah didapat nilai IFAS dan EFAS, sehingga dapat diketahui posisi dari usahatani beras organik.

		Kuat	3,0	Rata-rata	2,0	Lemah	1,0
EFAS	4,0	I	II	III			
	Tinggi	Pertumbuhan	Pertumbuhan	Penciutan			
	3,0						
	Menengah	IV	V	VI			
	2,0	Stabilitas	Pertumbuhan/ Stabilitas	Penciutan			
	Rendah	VII	VIII	IX			
	1,0	Pertumbuhan	Pertumbuhan	Likuiditas/bangkrut			
							IFAS

Gambar 3.2 Matriks Internal dan Eksternal

Gambar diatas dapat mengedifikasikan 9 sel strategi usahatani beras organik, tetapi pada prinsipnya kesembilan sel itu dapat dikelompokkan menjadi 3 strategi utama yaitu :

- Growth strategy* yang merupakan pertumbuhan perusahaan itu sendiri (sel 1, 2, dan 5) atau upaya diversifikasi (sel 7 dan 8).
- Stability strategy* adalah strategi yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan (sel 4).
- Retrenchment strategy* yaitu usaha memperkecil atau mengurangi usaha yang telah dilakukan perusahaan (sel 3,6, dan 9).

3.6 Definisi Operasional

- Supply Chain* adalah mata rantai pengadaan barang dari *supplier* atau penyedia bahan baku mentah sampai konsumen akhir.
- Produk adalah barang yang dihasilkan melalui beberapa proses dan diperjualbelikan kepada konsumen.

3. Beras organik adalah hasil penggilingan GKG yang dilakukan oleh *Rice Milling Unit Mandiri*.
4. GKS adalah Gabah Kering Sawah dengan kadar air 0,62.
5. GKG adalah Gabah Kering Giling dengan kadar air 0,52.
6. Saluran atau rantai pemasaran adalah alur berpindahannya komoditas padi pasca panen dari satu lembaga ke lembaga lain yang terkait dalam pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso.
7. Lembaga pemasaran adalah badan atau individu yang melakukan aktivitas menyampaikan barang hingga ke tangan konsumen.
8. Produsen gabah organik adalah kelompok atau perorangan yaitu petani yang menghasilkan komoditas padi organik.
9. *Rice Milling Unit Mandiri* adalah unit penggilingan gabah menjadi beras organik.
10. Pedagang pengecer beras organik adalah pedagang yang membeli beras organik dari *Rice Milling Unit Mandiri* dan menjualnya kepada konsumen
11. Konsumen beras organik adalah masyarakat yang mengkonsumsi secara langsung beras organik untuk kebutuhan sehari-hari.
12. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran yang terkait dalam menyalurkan beras dari produsen sampai konsumen akhir (Rp).
13. Harga ditingkat petani adalah harga gabah yang berlaku ditingkat petani padi organik pada saat penelitian (Rp/kg).
14. Harga ditingkat konsumen adalah harga beras organik yang berlaku di tingkat konsumen pada saat penelitian (Rp/kg).
15. Marjin pemasaran yaitu besarnya selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen akhir atau penjumlahan antara biaya pemasaran dengan keuntungan.
16. *Share* keuntungan adalah presentase dari keuntungan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga.
17. *Share* biaya adalah presentase dari biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga.

18. Harga produk adalah harga yang diberikan kepada konsumen.
19. Prospek adalah gambaran mengenai posisi suatu budidaya padi organik untuk kedepannya yang dilihat dari matrik posisi kompetitif relatif.
20. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), meminimalkan kelemahan (*Weakneeses*) dan ancaman (*Threats*) pada usahatani beras organik di Kabupaten Bondowoso.
21. IFAS adalah rumusan faktor-faktor strategis yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan perkembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso.
22. EFAS adalah rumusan faktor-faktor strategis yang terdiri dari peluang dan ancaman perkembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso.
23. Populasi adalah sekumpulan petani padi organik yang menjadi obyek penelitian.
24. Sampel adalah sebagian dari populasi yang akan diteliti.

BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum Desa Lombok Kulon

Desa Lombok Kulon dikenal sebagai “*Kampung Organik*” dan merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. Dikatakan “*Kampung Organik*” karena pada saat ini desa Lombok Kulon gencar – gencarnya membangun pertanian berbasis pertanian organik. Desa Lombok Kulon mempunyai luas wilayah $\pm 293,57$ ha. Secara administratif, batas – batas desa Lombok Kulon yaitu:

Sebelah Utara	: Desa Tumpeng Kecamatan Wonosari
Sebelah Selatan	: Desa Jebung Kecamatan Tlogosari
Sebelah Timur	: Desa Lombok Wetan Kecamatan Wonosari
Sebelah Barat	: Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari

Desa Lombok Kulon memiliki 6 dusun, 6 RW, dan 27 RT. Kondisi geografis desa Lombok Kulon berada pada ketinggian 230 m dpl. Curah hujan desa Lombok Kulon yaitu 6,475 mm dan suhu rata – rata harian adalah 21-27 °C. Luas wilayah desa Lombok Kulon adalah seluas 293,57 ha yang terbagi sebagai berikut yaitu tanah sawah seluas 224 ha, tanah kering (tegal) seluas 0,5 ha, pemukiman warga dengan luas 49,57 ha dan tanah lainnya seluas 19,5 ha. Keseluruhan wilayah desa Lombok Kulon, tanah sawah yang merupakan paling luas. Oleh karena itu, desa Lombok Kulon berpotensi di bidang pertanian. Berdasarkan atas data administrasi, jumlah penduduk desa Lombok Kulon sebesar 4.674 jiwa dengan rincian 2.271 berjenis kelamin laki-laki dan 2.403 berjenis kelamin perempuan. Secara umum mata pencaharian masyarakat desa Lombok Kulon dapat teridentifikasi dalam beberapa bidang macam pencaharian. Berikut tabel jumlah penduduk menurut mata pencaharian desa Lombok Kulon tahun 2015.

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian Desa Lombok Kulon Tahun 2015

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Prosentase dari Jumlah Penduduk
1	Petani	326	6.97
2	Buruh Tani	993	21.25
3	PNS/TNI/POLRI	19	0.41
4	Karyawan Swasta	9	0.19
5	Pedagang	178	3.81
6	Wirausaha	26	0.56
7	Pensiunan	7	0.15
8	Tukang Bangunan	53	0.13
9	Peternak	9	0.19
10	Lain - lain	989	21.16
Jumlah		2609	55.82

Sumber : Data Survey Potensi Ekonom Desa Lombok Kulon Tahun 2015

Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat desa Lombok Kulon sebagian besar bermata pencaharian di sektor pertanian. Luas wilayah pertanian di desa Lombok Kulon terbagi atas 24,8 lahan pertanian padi organik dan 199,2 lahan pertanian padi anorganik.

Pertanian padi organik di desa Lombok Kulon merupakan perwujudan program Bondowoso Menuju Pertanian Organik yang dicanangkan Bupati Bondowoso pada tahun 2009 dan terealisasi tahun 2010. tahun 2013 Dinas Pertanian Bondowoso dan kelompok tani Mandiri dengan total 41 petani padi organik desa Lombok Kulon mendaftarkan lahan pertanian padi organik seluas 25 Ha ke LeSOS (Lembaga Sertifikasi Organik Seloliman). Hasil 25 Ha yang didaftarkan ke LeSOS lahan seluas 10,3 Ha dinyatakan lulus sertifikasi pertanian organik. Pertanian padi organik di desa Lombok Kulon juga didukung dengan fasilitas *Rice Milling Unit* Mandiri.

4.2 Rice Milling Unit Mandiri

Rice Milling Unit Mandiri merupakan unit penggilingan gabah organik yang berada di desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. *Rice Milling Unit* Mandiri didirikan pada tanggal 21 Juni 2012 oleh Bapak Mulyono selaku kepala *Rice Milling Unit* Mandiri yang bekerjasama dengan lembaga –

lembaga dinas terkait. Sebelum *Rice Milling Unit* Mandiri didirikan, para petani menggiling gabah organiknya di *Rice Milling Unit* Bendu Arum. Unit penggilingan tersebut bukan hanya menggiling gabah organik tetapi menggiling gabah anorganik juga. Untuk mengantisipasi adanya kontaminasi gabah organik dengan gabah anorganik, Bapak Mulyono mengajukan proposal kepada dinas – dinas terkait dengan tujuan pembangunan *Rice Milling Unit* Mandiri khusus untuk gabah organik. Maka *Rice Milling Unit* Mandiri dibangun di tanah seluas 1250 m².

Rice Milling Unit Mandiri termasuk penggilingan gabah skala besar. Kapasitas produksi yang dimiliki *Rice Milling Unit* Mandiri yaitu dalam waktu 1 jam bisa menghasilkan beras organik sebesar 1,5 ton. Proses produksi yang dilakukan *Rice Milling Unit* Mandiri dalam sehari bisa mencapai 8 – 10 ton beras organik. Akan tetapi semuanya tergantung dari ketersediaan gabah organik dan jumlah permintaan beras organik oleh konsumen.

Aset yang dimiliki *Rice Milling Unit* Mandiri yaitu tanah, bangunan, mesin, serta peralatan pendukung.

1. Tanah dan Bangunan

Rice Milling Unit Mandiri memiliki luas tanah seluas 1250 m². Terdapat 2 gedung di luas tanah tersebut yaitu gedung kantor, tempat penggilingan seluas 600m², dan gedung pengeringan (*dryer*) 300m² serta lantai penjemuran yang dapat menampung gabah sebesar 2,5 ton. *Rice Milling Unit* Mandiri terletak di tempat yang cukup strategis serta memudahkan konsumen untuk menjangkau lokasi dan membeli beras organik.

2. Mesin dan peralatan pendukung

Mesin dan peralatan yang digunakan oleh *Rice Milling Unit* Mandiri masih baru dan sangat mendukung. Mesin – mesin tersebut masih digunakan selama 4 tahun. Mesin – mesin tersebut merupakan bantuan dari pemerintah Kabupaten Bondowoso serta pihak – pihak terkait, dengan pengajuan proposal kepada pemerintah Kabupaten setempat. Mesin dan peralatan yang digunakan antara lain *husker*, *polisher*, *diesel*, *dryer* dan *separator*.

- a. Mesin *husker* (pemecah kulit) berfungsi untuk memecahkan gabah menjadi beras setengah jadi dan diolah lagi pada proses selanjutnya.
- b. Mesin *polisher* (penyosoh beras) berfungsi untuk membuang kulit ari pada beras pecah kulit yang diproses melalui mesin *husker*. Hasil olahan mesin *husker* membuat beras menjadi putih.
- c. Mesin *diesel* berfungsi untuk menggerakkan semua mesin. Mesin *diesel* yang digunakan *Rice Milling Unit* Mandiri merek RD 8 atau 320 PK yang berbahan bakar solar.
- d. Mesin *dryer* berfungsi untuk mengeringkan gabah. Mesin ini berguna pada saat musim penghujan karena cuaca tidak mendukung pada saat pengeringan gabah. *Dryer* berkapasitas 4 ton. Bahan bakar yang digunakan adalah solar dan sekam.
- e. Mesin *separator* (pemecah kulit) berfungsi untuk memecah beras menjadi sangat putih dan memisahkan dari ampas gabah.
- f. Peralatan yang digunakan antara lain timbangan ukuran 300kg, mesin pres plastik (kemasan 1kg dan 5kg) dan tester kadar air.

3. Tenaga Kerja

Rice Milling Unit Mandiri mempunyai tenaga kerja tetap dan digaji setiap minggu. Tenaga kerja tetap yang dimiliki *Rice Milling Unit* Mandiri berjumlah lima orang. Tenaga kerja tersebut sudah mempunyai tugas masing – masing. Apabila terdapat kerja borongan, *Rice Milling Unit* Mandiri biasanya memperkerjakan pekerja tambahan sebanyak 15 orang.

4.7 Sistem Kegiatan

Sistem kegiatan yang dilakukan *Rice Milling Unit* Mandiri antara lain pengadaan gabah organik , pengeringan gabah organik, pengolahan gabah organik menjadi beras organik dan pemasaran beras organik.

a. Pengadaan gabah organik

Rice Milling Unit Mandiri melakukan pengadaan gabah organik dalam bentuk GKS (Gabah Kering Sawah). Sistem pengadaan gabah organik yaitu para petani padi organik setiap sesudah panen langsung menjual gabah organik kepada *Rice Milling Unit* Mandiri, hal itu merupakan peraturan yang sudah ditetapkan dan

disepakati bersama. Sebelum gabah organik dibeli, karung yang berisi gabah ditusuk menggunakan besi runcing untuk mengambil *sample* gabah dan mengetahui jenis kualitas gabah. Setelah itu, gabah organik tersebut dilihat dan dicek kadar airnya menggunakan alat *mouster meter*. *Mouster meter* merupakan alat untuk mengetahui kadar air yang masih tersimpan pada gabah. Hal ini dilakukan untuk menentukan penetapan harga jual gabah organik.

b. Pengeringan gabah organik

Proses pengeringan gabah organik dilakukan oleh *Rice Milling Unit* Mandiri sendiri. Pengeringan bertujuan untuk mengurangi kadar air pada gabah organik. Pengeringan gabah organik dilakukan dengan dua cara yaitu pengeringan menggunakan Matahari dan pengeringan menggunakan mesin *dryer*. Pengeringan dengan penjemuran dengan panas Matahari dilakukan di atas lantai penjemuran seluas 20 x 50 m² yang berkapasitas 2,5 ton. Mesin *dryer* biasanya digunakan pada saat musim hujan. Mesin *dryer* berkapasitas 4 ton dan berbahan bakar solar dan sekam.

c. Pengolahan gabah organik

Pengaturan jam kerja di *Rice Milling Unit* Mandiri yaitu jam 07.00 – 16.00 WIB dalam setiap harinya akan tetapi pengolahan gabah menjadi beras organik tidak dilakukan setiap hari hanya pada saat ada pesanan saja. Oleh karena itu, *Rice Milling Unit* Mandiri harus mempunyai stok beras organik yang mencukupi untuk memenuhi pesanan dari konsumen tetap dan tidak tetap, juga dari pedagang pengecer. Pengolahan gabah organik dilakukan menggunakan mesin penggiling seperti biasanya yaitu dimulai dari memasukan gabah organik ke dalam mesin *cleaner* kemudian diolah oleh mesin *separator* sampai pada *polisher*. Setelah gabah organik menjadi beras organik kemudian dilakukan tahap pengemasan. Setelah beras organik selesai dikemas, beras organik siap dpasarkan kepada konsumen.

d. Pemasaran beras organik

Pemasaran yang dilakukan oleh *Rice Milling Unit* Mandiri yaitu memasarkan kepada pedagang pengecer dan konsumen akhir. Pedagang pengecer terdapat dua jenis yaitu outlet Botanik dan agen beras organik. Pedagang pengecer menjual

kembali kepada konsumen akhir dengan harga lebih mahal daripada harga yang ditentukan oleh *Rice Milling Unit* Mandiri. Pemasaran melalui outlet Botanik, biasanya *Rice Milling Unit* Mandiri mengirimkan beras organik sendiri dalam kemasan 1 kilogram dan 5 kilogram kepada outlet Botanik tersebut, beda halnya dengan pemasaran melalui agen. Agen dan konsumen akhir biasanya mendatangi langsung *Rice Milling Unit* Mandiri.



BAB 5. PEMBAHASAN

5.1 Aliran Produk pada Rantai Pasokan Beras Organik di Bondowoso

Beras organik adalah hasil pengolahan gabah organik yang merupakan hasil utama dari tanaman padi organik. Sebelum menjadi beras organik, gabah organik diolah dengan melalui beberapa tahapan terlebih dahulu. Beras organik tidak hanya memiliki nilai ekonomi saja, akan tetapi beras organik juga memiliki nilai gizi yang baik bagi kesehatan dikarenakan beras organik bebas dari zat kimia.

Rantai pasokan merupakan suatu sistem didalam organisasi yang menyalurkan produk yang dihasilkan kepada konsumen. Rantai pasokan meliputi aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Tujuan rantai pasokan yaitu untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan dalam proses menghasilkan produk akan memberikan keuntungan bagi pihak produsen.

Anggota rantai pasokan meliputi semua lembaga dan organisasi yang berhubungan langsung dengan lembaga inti baik secara langsung maupun tidak secara langsung. Setiap tahap yang terlibat dalam rantai pasokan akan meningkatkan kesan dari produk melalui perpindahan yang terjadi dari pemasok kepada pengelola, distributor, pengecer dan akhirnya kepada pelanggan secara berantai. Struktur rantai pasokan menjelaskan mengenai pihak – pihak yang terlibat dalam aliran produk beras organik di Kabupaten Bondowoso. Peran tiap – tiap pihak rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso adalah sebagai berikut:

1. Petani

Petani yang dimaksud merupakan petani padi organik. Petani padi organik berperan langsung dalam kegiatan budidaya padi organik. Kegiatan yang dilakukan oleh petani organik antara lain pengolahan lahan, persiapan tanam benih, pemeliharaan benih hingga proses pemanenan padi organik. Kualitas padi organik menentukan kualitas beras organik. Rantai pasokan beras organik, petani memiliki lahan rata – rata 0,60 hektar dan mampu menghasilkan gabah organik rata – rata sebesar 4,14 ton.

2. *Rice Milling Unit* Mandiri

Rice Milling Unit Mandiri adalah suatu lembaga atau perusahaan yang mengolah gabah organik menjadi beras organik, sehingga produk yang dihasilkan berupa beras organik dapat dipasarkan kepada konsumen. *Rice Milling Unit* Mandiri merupakan satu - satunya pabrik penghasil beras organik di Kabupaten Bondowoso. *Rice Milling Unit* Mandiri juga berperan untuk menentukan mutu dan kualitas beras organik. Mutu dan kualitas yang baik dapat memberikan kepuasan tersendiri kepada konsumen.

3. Pedagang Pengecer

Pedagang Pengecer merupakan mata rantai terakhir dalam penyaluran beras organik dari *Rice Milling Unit* Mandiri sampai kepada konsumen. Pedagang pengecer beras organik dibagi dua jenis yaitu Outlet Botanik dan Agen beras organik. Outlet Botanik adalah toko yang menjual aneka hasil – hasil pertanian, salah satunya beras organik. Agen hanya menjual beras organik saja kepada konsumen. Penjualan beras organik yang dilakukan oleh agen merupakan pekerjaan sampingan.

4. Konsumen

Konsumen merupakan pelaku terakhir dalam rantai pasokan, karena produk yang di dapat langsung dikonsumsi tidak diperjualbelikan lagi. Konsumen beras organik di Kabupaten Bondowoso rata – rata konsumen kelas menengah ke atas. Hal ini dikarenakan harga beras organik dua kali lebih mahal dari beras anorganik. Mutu dan kualitas sangat terjamin bagi konsumen. Rata – rata konsumen beras organik dari Kabupaten Bondowoso, selain itu juga terdapat konsumen dari luar kota seperti Malang, Surabaya, Yogyakarta, Banyuwangi, Bali dan Jakarta. Konsumen dari luar kota tidak membeli beras organik secara rutin. Untuk pemesanan beras organik dari luar kota biasanya melakukan perjanjian terlebih dahulu. Perjanjian yang dilakukan ada dua macam, yaitu mendatangi *Rice Milling Unit* Mandiri secara langsung atau menghubungi melalui media komunikasi berupa *handphone*.

Proses produksi beras organik *Rice Milling Unit* Mandiri tidak dilakukan sehari – hari, hanya ketika ada pesanan saja. Penggilingan gabah menjadi beras organik dikerjakan dalam satu kali proses tanpa adanya pengulangan perlakuan. Mesin

penggilingan beras organik dapat memproduksi 1,5 ton dalam waktu satu jam. Berikut proses dan tahapan gabah organik diolah menjadi beras organik :

1. Pengeringan gabah

Pengeringan gabah dilakukan dengan tujuan mengurangi kadar air yang masih tersimpan didalam gabah organik. *Rice Milling Unit* Mandiri menggunakan dua jenis pengeringan yaitu penjemuran dengan matahari dan pengerigan dengan mesin dryer. Penjemuran dengan matahari dilakukan di lantai (khusus penjemuran gabah) seluas 20 x 50 m², dengan kapasitas 2 ton gabah. Penggunaan mesin dryer biasanya dilakukan pada saat musim hujan dikarenakan minimnya cahaya matahari. Mesin dryer tersebut berkapasitas 5 ton dengan menggunakan bahan bakar solar dan sekam.

2. Penyimpanan gabah

Setelah proses pengeringan, gabah disimpan terlebih dahulu. Penyimpanan gabah menggunakan karung goni. Pada saat proses penyimpanan, gabah yang dimasukan karung goni kemudian diberi tanggal masuk *Rice Milling Unit* Mandiri.

3. Penggilingan gabah

Penggilingan gabah dilakukan dengan tujuan menghilangkan sekam dari biji gabah, sebagian maupun seluruhnya agar dapat menghasilkan beras putih dan beras pecah. Sebelum dilakukan penggilingan, gabah disaring menggunakan *blower*. *Blower* adalah mesin pembersihan kotoran – kotoran pada gabah dengan menggunakan angin.

Setelah itu, gabah dimasukan ke mesin *husker*. *Husker* adalah mesin pemecah kulit. Mesin tersebut memisahkan antara beras dan sekam. Selanjutnya, tahap *polishing* (pemutihan). Ada dua tipe *polishing* yaitu *abrasive* (penyosoh) dan *friction* (gesekan). Tipe *abrasive* menghasilkan beras yang tampak mengkilap sedangkan tipe *friction* menghasilkan beras bening. Jika proses dilakukan dengan baik dan benar akan menghasilkan bersa utuh yang maksimal.

4. Pengemasan beras

Setelah proses penggilingan, beras tidak langsung dikemas melainkan didinginkan terlebih dahulu dengan angin, agar panas hilang. Untuk kemasan dan

logo kemasan plastik beras organik, *Rice Milling Unit* Mandiri memesan dari kota Banyuwangi. Takaran kemasan yang diproduksi *Rice Milling Unit* Mandiri yaitu 1kg dan 5kg. Pengemasan beras organik menggunakan mesin *reshing*. Mesin ini berbahan bakar bensin. Setelah beras dikemas, kemudian dimasukkan mesin *reshing*. Hal tersebut dilakukan untuk menghilangkan hampa udara, sehingga beras bisa disimpan sampai satu tahun.

Aliran produk beras organik di Kabupaten Bondowoso dimulai dari pascapanen padi organik yang dilakukan oleh petani. Sebagian besar petani pindah ke budidaya padi organik karena harga yang bagus bagi petani dan sangat menguntungkan, serata pemasaran terjamin. Sejumlah 41 petani di desa Lombok Kulon menjadikan padi organik sebagai budidaya yang utama, dibandingkan tanaman palawija lainnya. Gabah Kering Sawah (GKS) yang dihasilkan petani langsung dijual hanya kepada *Rice Milling Unit* Mandiri, tanpa adanya campur tangan dari tengkulak. Gabah Kering Sawah (GKS) yang dibeli oleh *Rice Milling Unit* Mandiri, kemudian dijadikan Gabah Kering Giling (GKG) dengan cara dijemur. Selanjutnya, Gabah Kering Giling (GKG) digiling sampai menjadi beras organik. Proses Gabah Kering Sawah (GKS) menjadi Gabah Kering Giling (GKG) dan sampai menjadi beras diperlukan angka konversi. Angka konversi Gabah Kering Sawah (GKS) menjadi Gabah Kering Giling (GKG) sebesar 10 %. Angka konversi Gabah Kering Giling (GKG) sampai menjadi beras sebesar 0,62 %. Hal ini merupakan peraturan yang ditetapkan pemerintah kabupaten Bondowoso, petani dan lembaga terkait. *Rice Milling Unit* Mandiri merupakan satu-satunya unit penggilingan yang berbasis organik. Harga Gabah Kering Sawah yang ditetapkan yaitu sebesar Rp.5.000 per kilogram. Jarak antara sawah petani dengan *Rice Milling Unit* Mandiri kurang lebih 1 sampai 2 km, hal ini membuat biaya transportasi yang dikeluarkan oleh petani tidak terlalu mahal.

Rice Milling Unit Mandiri membeli gabah dari petani secara langsung dan tanpa adanya perantara seperti tengkulak. Hal tersebut dilakukan untuk tetap menstabilkan harga gabah organik yang diproduksi oleh petani. *Rice Milling Unit* Mandiri membeli gabah dalam bentuk kering sawah (GKS). Kadar air GKS sebesar 52%. Dalam sehari

Rice Milling Unit Mandiri dapat memproduksi beras organik 3 sampai 4 ton. *Rice Milling Unit* Mandiri Kriteria GKS yang ditetapkan *Rice Milling Unit* Mandiri sudah disepakati oleh petani dan disahkan oleh pemerintah terkait. Pengeringan, penggilingan, dan pengemasan merupakan kegiatan – kegiatan yang dilakukan *Rice Milling Unit* Mandiri. Untuk proses pengeringan ada dua tipe yaitu pengeringan dengan cara dijemur diterik Matahari dan memakai mesin *dryer* yang berkapasitas 4 ton. Akan tetapi, mesin *dryer* hanya digunakan pada saat musim penghujan saja. Pemasaran yang dilakukan *Rice Milling Unit* Mandiri ada dua tipe juga, yaitu menjual langsung ke konsumen dan menjual kepada pedagang pengecer.

Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran setelah *Rice Milling Unit* Mandiri yang menjual beras organik kepada konsumen. Konsumen langsung mendatangi *Rice Milling Unit* Mandiri untuk membeli beras organik. Sebelum membeli beras organik para pedagang pengecer memesan terlebih dahulu. Pedagang pengecer membeli beras organik dari *Rice Milling Unit* Mandiri sebesar Rp.15.000,00/kg dan dijual ke konsumen sebesar Rp.17.000,00/kg. Pedagang pengecer membeli beras organik kurang lebih 100 kg sampai 200 kg per minggu. Pedagang pengecer memasarkan beras organik di daerah perkotaan.

5.2 Aliran Keuangan pada Rantai Pasokan Beras Organik di Bondowoso

Aliran keuangan beras organik antara petani dan *Rice Milling Unit* Mandiri merupakan yang pertama kali terjadi. Aliran keuangan yang terjalin antara *Rice Milling Unit* Mandiri dan petani berupa penjualan Gabah Kering Sawah (GKS) yang dihasilkan petani kepada pihak *Rice Milling Unit* Mandiri. Sistem pembayaran dilakukan secara langsung atau tunai. Akan tetapi, jika jumlah pembayaran sangat besar biasanya pembayaran diberikan sehari setelah gabah masuk *Rice Milling Unit* Mandiri, hal ini dikarenakan uang tidak tercukupi untuk membeli gabah. Uang *Rice Milling Unit* Mandiri tidak disimpan di *Rice Milling Unit* Mandiri melainkan disimpan di bank. Jadi untuk melakukan pembayaran gabah, pihak *Rice Milling Unit* Mandiri harus mengambil sejumlah uang di bank tersebut. Harga jual gabah yang

ditetapkan *Rice Milling Unit* Mandiri sebesar Rp.5.000,00 per kilogram. Harga tersebut sudah disahkan oleh pemerintah dan pihak – pihak terkait.

Selain sebagai tempat penjualan gabah, *Rice Milling Unit* Mandiri juga sebagai tempat peminjaman modal bagi petani pada saat sebelum budidaya padi organik dilakukan. Setelah panen, *Rice Milling Unit* Mandiri mengurangi total pembayaran yang diterima petani disesuaikan dengan jumlah peminjaman uang petani. Peminjaman uang bertujuan untuk membantu finansial petani dalam penyediaan sarana budidaya padi organik.

Selanjutnya, aliran keuangan yang terjadi antara *Rice Milling Unit* Mandiri dan pedagang pengecer. Produk dalam aliran ini sudah tidak berwujud gabah lagi, melainkan dalam bentuk beras organik yang sudah diolah oleh *Rice Milling Unit* Mandiri. Harga yang dikenakan kepada pedagang pengecer untuk mendapatkan beras organik yaitu sebesar Rp.15.000,00 per kilogram. Sehari atau dua hari sebelum pedagang pengecer membeli beras organik. Pedagang pengecer melakukan pemesanan terlebih dahulu, pemesanan dilakukan melalui media komunikasi berupa *handphone*. Sistem pembayaran beras organik dilakukan secara tunai. Satu kali pembelian beras organik, pedagang pengecer membeli beras organik sebanyak 100 kuintal – 200 kuintal per minggu. Kemudian, pedagang pengecer melakukan penjualan lagi kepada konsumen sebesar Rp.15.000,00 per kilogram.

Margin pemasaran adalah besarnya selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen akhir atau penjumlahan antara biaya pemasaran dengan keuntungan. Untuk mengetahui besarnya suatu keuntungan dari setiap pelaku rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso, perlu dilakukan analisis margin pemasaran. Terdapat dua macam saluran pemasaran beras organik yaitu saluran pemasaran satu tingkat dan saluran pemasaran dua tingkat. Berikut merupakan analisis margin pemasaran beras satu tingkat.

Tabel 5.1 Analisis Margin Pemasaran Beras Organik Satu Tingkat (Petani – *Rice Milling Unit* Mandiri – Konsumen)

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM (%)		π/c
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1	Petani (GKS)	5000	64.10				
2	RMU Mandiri						
	a. Harga beli (GKS)	5000					
	b. Biaya tenaga kerja pengeringan	140	1.79		5.00		0.87
	penggilingan	242.5	3.11		8.66		
	pengemasan 0,52kg beras	1114	14.28		39.79		
	d. Harga jual 0,52kg beras	7800					
	e. Keuntungan	1303.5	16.71		46.55		
4	Konsumen						
	Harga beli 0,52kg beras	7800					
	Margin Pemasaran	2800					
	Total		80.81	19.19	46.55	53.45	
			100.00		100.00		

Sumber : Data primer diolah tahun 2014 (Lampiran C1)

Berdasarkan Tabel 5.1 menunjukkan bahwa margin pemasaran pada saluran satu tingkat sebesar Rp. 2.800,00. Petani padi organik berperan sebagai produsen utama yang menghasilkan gabah dalam bentuk kering sawah (GKS) kemudian gabah tersebut dijual kepada *Rice Milling Unit* Mandiri dan setelah proses transaksi jual beli gabah. Gabah diolah menjadi beras organik. Pada saat masa konversi, dalam satu kilogram gabah kering giling (GKG) dapat menghasilkan beras organik sebesar 0,52 kilogram. Jadi harga jual 0,52 kilogram beras organik sebesar Rp.7.800,00. Nilai margin pemasaran dipengaruhi harga tingkat produsen dan harga tingkat konsumen. Jika dilihat pada margin keuntungan yang mempunyai nilai sebesar 46,55 % dibandingkan margin biaya sebesar 53,45 %, maka margin biaya lebih besar. Hal ini membuktikan bahwa saluran pemasaran beras organik satu tingkat belum menguntungkan. Total hasil share keuntungan yang diterima sebesar 80,81 %

lebih besar daripada total share biaya yakni sebesar 19,19 % yang berarti saluran pemasaran beras organik satu tingkat dapat dikategorikan menguntungkan. Pada saluran pemasaran beras organik satu tingkat, nilai keuntungan dibandingkan nilai total biaya (π/c) sebesar 0,87 yang artinya setiap biaya yang dikeluarkan oleh *Rice Milling Unit* Mandiri sebesar Rp 1 akan menghasilkan keuntungan sebesar 0,87 per 0,52 kilogram beras organik. Selanjutnya, perhitungan analisis margin pemasaran dan saluran pemasaran beras organik dua tingkat di Kabupaten Bondowoso.

Tabel 5.2 Analisis Margin Pemasaran Beras Organik Dua Tingkat (Petani – *Rice Milling Unit* Mandiri – Pedagang pengecer – Konsumen)

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM (%)		π/c
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1	Petani (GKS)	5000	56.56				
2	RMU Mandiri						
	a. Harga beli (GKS)	5000					
	b. Biaya tenaga kerja pengeringan	140		1.58		3.65	0.87
	penggilingan	242.5		2.74		6.32	
	pengemasan 0,52kg beras	1114		12.60		29.01	
	d. Harga jual 0,52kg beras	7800					
	e. Keuntungan	1303.5	14.75		33.95		
3	Pengecer						
	a. Harga beli 0,52kg beras	7800					7.00
	b. Biaya transportasi	130		1.47		3.39	
	b. Harga jual	8840					
	c. Keuntungan	910	10.29		23.70		
4	Konsumen						
	Harga beli 0,52kg beras	8840					
	Margin Pemasaran	3840					
	Total		81.60	18.40	57.64	42.36	
			100.00			100.00	

Sumber : Data primer diolah tahun 2014 (Lampiran C2)

Pada tabel 5.2 menjelaskan bahwa nilai margin pemasaran dari saluran pemasaran dua tingkat yang diperoleh sebesar Rp.3.840,00. Pada pemasaran beras organik dua tingkat terdapat dua lembaga pemasaran yang berperan yaitu *Rice Milling Unit* Mandiri dan pedagang pengecer. Total margin biaya yang dikeluarkan sebesar 43,36 % lebih kecil daripada margin keuntungan yang mempunyai nilai sebesar 57,63 % artinya saluran pemasaran beras organik dua tingkat di Kabupaten Bondowoso menguntungkan.

Nilai keseluruhan dari *share* keuntungan pada saluran pemasaran beras organik dua tingkat di Kabupaten Bondowoso sebesar 81,60 % lebih besar daripada *share* biaya yang dikeluarkan sebesar 18,40 %. Hal tersebut membuktikan bahwa saluran pemasaran beras organik dua tingkat di Kabupaten Bondowoso menguntungkan. Distribusi margin digunakan untuk mengetahui merata tidaknya keuntungan yang dihasilkan oleh tiap – tiap lembaga pemasaran dalam rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Nilai distribusi margin keuntungan pada *Rice Milling Unit* Mandiri diketahui sebesar 33,95 % dan distribusi margin keuntungan pada pedagang pengecer diketahui sebesar 23,70 %. Selisih distribusi margin keuntungan yang dihasilkan antara pada *Rice Milling Unit* Mandiri dan pedagang pengecer yaitu sebesar 10,25 %, artinya selisih yang dihasilkan cukup jauh sehingga dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran beras organik dua tingkat di Kabupaten Bondowoso belum merata.

Saluran pemasaran beras organik dua tingkat di Kabupaten Bondowoso, *Rice Milling Unit* Mandiri didapatkan nilai perbandingan antara keuntungan dan total biaya (π/c) sebesar 0,87 %, artinya setiap biaya yang dikeluarkan oleh *Rice Milling Unit* Mandiri sebesar Rp 1 akan menghasilkan keuntungan sebesar 0,87 per 0,52 kilogram beras organik. Pedagang pengecer didapatkan nilai perbandingan keuntungan dan total biaya (π/c) sebesar 7,00 % artinya setiap biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer sebesar Rp 1 akan menghasilkan keuntungan sebesar 7,00 % per 0,52 kilogram beras organik.

5.3 Aliran Informasi pada Rantai Pasokan Beras Organik di Bondowoso

Aliran Informasi merupakan proses tersalurnya informasi dari hulu ke hilir dan dari hilir ke hulu. Proses Informasi yang disalurkan berupa stok gabah, stok beras, harga gabah, harga beras serta permintaan. Di dalam Aliran informasi terdapat dua macam aliran yang tersalur pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso, yaitu aliran vertikal dan aliran horisontal. Aliran vertikal merupakan aliran informasi yang tersalur antara petani padi organik dan *Rice Milling Unit* Mandiri, *Rice Milling Unit* Mandiri dan pedagang pengecer, *Rice Milling Unit* Mandiri dan konsumen, pedagang pengecer dan konsumen. Aliran horisontal merupakan aliran informasi yang mengalir datar diantara pelaku yang sama pada rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Berikut adalah aliran informasi secara vertikal beras organik di Kabupaten Bondowoso:

1. Aliran informasi antara petani dan *Rice Milling Unit* Mandiri

Aliran informasi antara petani dan *Rice Milling Unit* Mandiri mengenai perkembangan harga gabah, persetujuan jual beli gabah, dan informasi – informasi lainnya. Harga gabah sudah ditentukan oleh pemerintah Kabupaten Bondowoso dan pihak – pihak terkait, untuk saat ini harga gabah sebesar Rp.5000,00 per kilogram. Informasi yang didapatkan petani yaitu dengan cara petani mendatangi *Rice Milling Unit* Mandiri secara langsung dan menemui Kepala *Rice Milling Unit* Mandiri atau menghubungi menemui Kepala *Rice Milling Unit* Mandiri lewat media komunikasi berupa *handphone*.

2. Aliran informasi antara *Rice Milling Unit* Mandiri dan pedagang pengecer dan konsumen.

Aliran informasi yang terjadi antara *Rice Milling Unit* Mandiri dan pedagang pengecer meliputi perkembangan harga beras organik, informasi pasar beras organik, stok beras organik yang tersedia di gudang *Rice Milling Unit* Mandiri, jumlah permintaan beras organik serta kritik dan saran dari konsumen mengenai kualitas mutu serta citarasa beras organik. Media yang digunakan untuk mempromosikan beras organik melalui *blogspot*, papan reklame besar di tiap jalan utama di

Bondowoso serta melalui kemasan dari beras organik itu sendiri. Kemasan beras organik tidak diproduksi sendiri, melainkan memesan ke salah satu toko yang ada di Kabupaten Banyuwangi. Berikut adalah kemasan beras organik yang diproduksi *Rice Milling Unit Mandiri*.



Gambar 5.1 Kemasan Beras Organik *Rice Milling Unit Mandiri*

3. Aliran informasi antara *Rice Milling Unit Mandiri* dan konsumen.

Aliran informasi yang terjadi antara *Rice Milling Unit Mandiri* dan konsumen yaitu mengenai harga beras organik dipasaran, kemasan beras organik, terkait kualitas dan mutu serta citarasa dari beras organik. Banyaknya produksi beras organik yang dihasilkan *Rice Milling Unit Mandiri* tergantung dari banyaknya permintaan pasar. Informasi mengenai permintaan pasar didapat dari pedagang pengecer dan konsumen secara langsung. Pemberitahuan informasi bisa berupa saran dan kritik yang ditujukan kepada *Rice Milling Unit Mandiri*. Hal ini bertujuan untuk membuat *Rice Milling Unit Mandiri* lebih baik lagi dalam menghasilkan beras organik bermutu dan berkualitas baik sehingga konsumen dapat menikmati produk berupa beras organik sebagaimana mestinya. Informasi yang didapat dari konsumen kebanyakan mengenai kualitas dan mutu dari beras organik.

Aliran informasi secara horisontal. Aliran yang dimaksud adalah aliran yang terjadi antar sesama anggota rantai pasokan seperti petani dan petani, pedagang pengecer dan pedagang pengecer. aliran informasi yang terjadi antar petani yaitu

mengenai pola budidaya padi organik sesuai SOP, pengairan sawah (irigasi), harga pupuk, obat – obatan dan bantuan dari pemerintah jika ada. Aliran informasi yang terjadi antar pedagang pengecer yaitu mengenai harga beras organik yang dipatok kepada konsumen, strategi pemasaran beras organik dan informasi lainnya.

5.4 Prospek Pengembangan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

5.4.1 Prospek Pengembangan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

Menganalisis prospek pengembangan beras organik di Kabupaten menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan suatu alat analisis kualitatif yang bersifat subyektif, digunakan untuk mengidentifikasi secara sistematis dari faktor-faktor internal dan eksternal serta strategi terbaik pengusaha. Analisis SWOT ini menggunakan sumberdaya dan kemampuan internal maupun eksternal perusahaan. Sumber daya internal meliputi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) sedangkan sumber daya dan kemampuan eksternal meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threat*). Dari hasil pengumpulan data primer, diidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal. Data primer diperoleh dari *key informan* yaitu ketua GAPOKTAN MANDIRI dan kepala *Rice Milling Unit* Mandiri. Penentuan hasil faktor internal dan faktor eksternal didapatkan dengan cara pemberian bobot dan rating pada tiap – tiap faktor internal dan faktor eksternal. Berikut merupakan nilai skor terbobot dari faktor internal.

Tabel 5.3 Faktor – faktor Internal Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

No	Faktor Kekuatan	Bobot	Rating	Nilai
1	Kondisi lahan yang sesuai	0.09	3	0.27
2	Dukungan pemerintah terhadap budidaya padi organik	0.12	4	0.48
3	Dekat dengan sumber mata air	0.09	3	0.27
4	Kemampuan petani organik dalam budidaya padi organik	0.09	3	0.27
5	Mutu dan kualitas beras organik	0.11	3	0.33
Total Kekuatan		0.5	16	1.62

No	Faktor Kelemahan	Bobot	Rating	Nilai
1	Petani tidak melakukan pencatatan kegiatan usahatani	0.10	2	0.20
2	biaya produksi tinggi	0.09	1	0.09
3	kurangnya persediaan gabah organik	0.11	2	0.22
Total kelemahan		0.3	5	0.51

Sumber : Analisis data primer

Berdasarkan tabel 5.3 Menunjukkan bahwa faktor internal dari kekuatan yang paling dominan adalah dukungan pemerintah terhadap budidaya padi organik sedangkan dari kelemahan adalah kurangnya persediaan gabah organik. Diketahui total nilai kekuatan sebesar 1,62 dan total nilai kelemahan sebesar 0,51 artinya pengaruh faktor kekuatan lebih besar terhadap faktor kelemahan pada prospek pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Hal ini berarti faktor kekuatan internal berupa dukungan dari pemerintah dan mutu dan kualitas dari beras organik mampu menyeimbangkan dengan faktor kelemahan internal yang dihadapi. Selanjutnya, nilai skor terbobot dari faktor eksternal.

Tabel 5.4 Faktor – faktor Eksternal Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

No	Faktor Peluang	Bobot	Rating	Nilai
1	Kemudahan memperoleh sarana produksi	0.08	3	0.24
2	Permintaan pasar meningkat	0.11	4	0.44
3	Kelompok tani mendukung	0.08	4	0.32
4	Meningkatkan pendapatan petani padi organik	0.12	4	0.48
5	Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) mendukung	0.11	4	0.44
Total Peluang		0.5	19	1.92

No	Faktor Ancaman	Bobot	Rating	Nilai
1	Kenaikan biaya produksi	0.09	2	0.18
2	Harga beras organik fluktuatif di pasaran	0.11	1	0.11
3	Tempat penjemuran kurang memadai	0.10	2	0.20
Total Ancaman		0.3	5	0.49

Sumber : Analisis data primer

Berdasarkan tabel 5.4 Menunjukkan bahwa faktor eksternal dari peluang yang paling dominan yaitu meningkatkan pendapatan petani padi organik sedangkan ancaman berupa harga beras organik fluktuatif dipasaran. Diketahui total nilai peluang sebesar 1,92 dan total nilai ancaman 0,49 artinya pengaruh faktor peluang lebih besar daripada faktor ancaman yang ada pada pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso.

5.4.2 Analisis Matrik Posisi Kompetitif Relatif

Mencari posisi pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso dengan menggunakan matrik posisi. Berdasarkan nilai – nilai dari faktor internal dan faktor eksternal dapat ditunjukkan pada matrik posisi di bawah ini :



Gambar 5.2 Matrik Posisi Kompetitif Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

Berdasarkan Gambar 5.2 menjelaskan bahwa hasil analisis faktor internal diperoleh nilai IFAS sebesar 2,13 artinya pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso beras pada posisi internal kuat. Hasil analisis faktor eksternal diperoleh nilai EFAS sebesar 2,41 artinya posisi pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan baik. Setelah penyatuan garis antara nilai IFAS dan nilai EFAS pada tabel matrik posisi kompetitif, nilai yang

didapat menempatkan pengembangan beras organik tersebut pada posisi *White area* (bidang kuat-berpeluang). Hal tersebut membuat pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso layak untuk dikembangkan dikarenakan peluang pasar yang sangat memungkinkan dan mutu serta kualitas dari beras organik yang sangat baik untuk dikonsumsi oleh konsumen.

5.4.3 Analisis Faktor Internal dan Eksternal Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

Berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal beras organik di Kabupaten Bondowoso yang telah diketahui nilai IFAS dan nilai EFAS, sehingga posisi pengembangan beras organik dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Kuat	4,0	3,0	Rata-rata	2,0	Lemah	1,0
Tinggi	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan			
3,0						
Menengah	IV Stabilitas	V Pertumbuhan/ Stabilitas	VI Penciutan			
2,0						
Rendah	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuiditas/bangkrut			
1,0						

Gambar 5.3 Matrik Internal-Eksternal Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

Tabel matrik internal dan eksternal tersebut menunjukkan bahwa pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso berada pada posisi pertumbuhan / stabilitas. Pertumbuhan yang dimaksud adalah meningkatkan jumlah produksi beras organik dan memperluas jaringan pemasaran beras organik. Pertumbuhan / stabilitas itu sendiri yaitu mempertahankan mutu dan kualitas dari beras organik yang diproduksi, dengan begitu konsumen dapat menaruh kepercayaan yang tinggi terhadap beras organik sebagai salah satu barang konsumsi yang baik bagi kesehatan.

BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

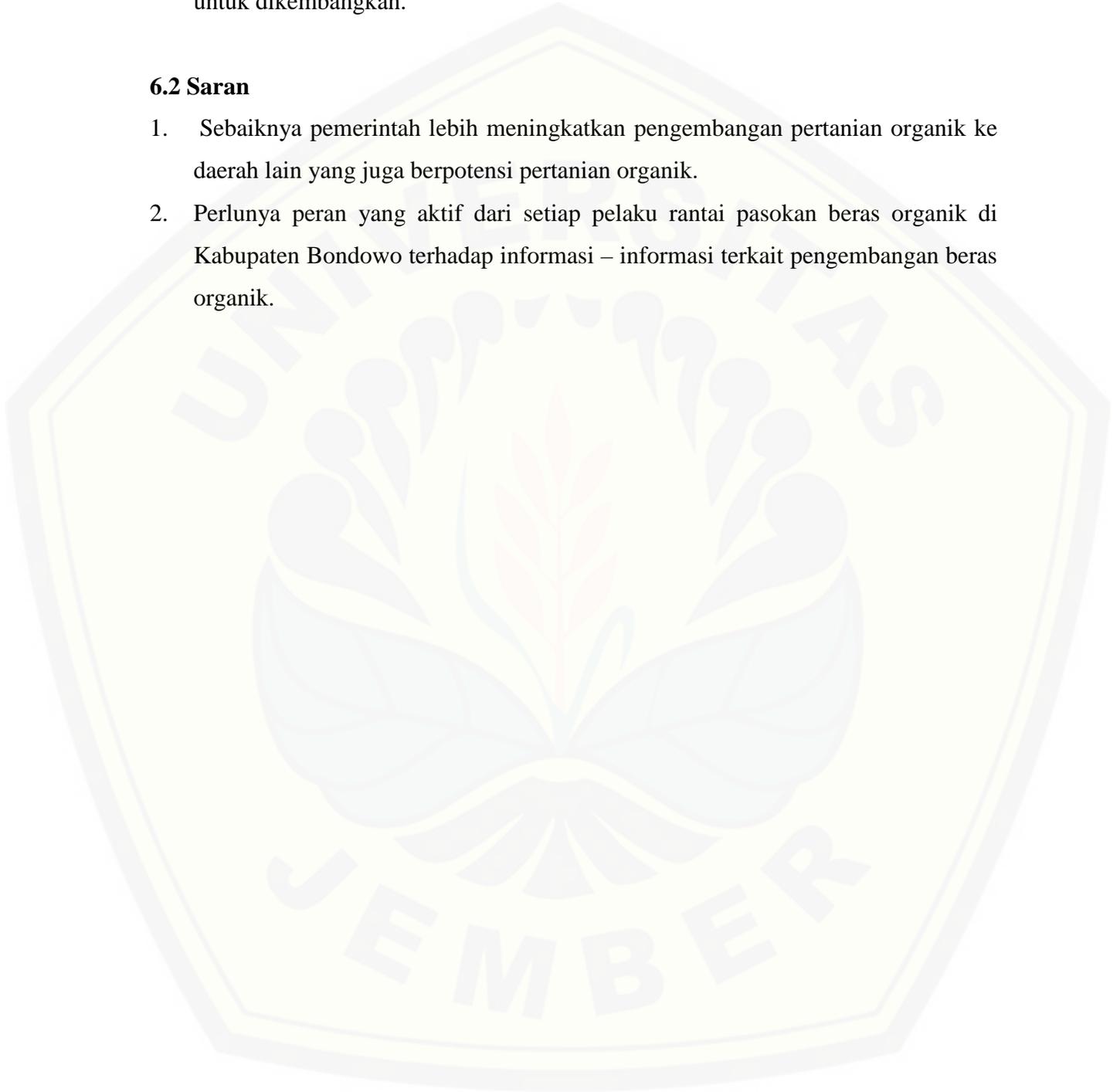
Dari analisis dan pembahasan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Aliran produk beras organik di Kabupaten Bondowoso. Petani sebagai produsen utama yang menghasilkan gabah. Petani menjual gabah kepada *Rice Milling Unit* Mandiri berupa pembayaran secara tunai. Kemudian gabah tersebut diolah menjadi beras organik dan dijual kepada pedagang pengecer serta konsumen.
2. Saluran pemasaran beras organik 2 tingkat di Kabupaten Bondowoso (petani → *Rice Milling Unit* Mandiri → pedagang pengecer → Konsumen) adalah merata.
3. Aliran informasi beras organik di Kabupaten Bondowoso terdapat dua macam aliran, yaitu :
 - a. Aliran vertikal adalah aliran yang tersalur antar pelaku rantai pasokan. Informasi yang mengalir antara petani dan *Rice Milling Unit* Mandiri berupa informasi harga gabah, informasi yang mengalir antara *Rice Milling Unit* Mandiri dan pedagang pengecer berupa harga beras dan permintaan konsumen. Sedangkan informasi yang terjalin antara *Rice Milling Unit* Mandiri dan konsumen berupa harga beras organik, mutu dan kualitas beras organik serta kepuasan dari konsumen.
 - b. Aliran horisontal adalah aliran informasi yang terjadi antara sesama anggota rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowoso. Aliran informasi yang mengalir antar petani yaitu mengenai budidaya padi organik, irigasi dan lain - lain. Sedangkan informasi yang mengalir antar pedagang pengecer mengenai pemasaran beras organik dan patokan harga kepada konsumen akhir.
4. Hasil dari analisis SWOT pada pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso menunjukkan bahwa pada pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso berada di posisi *White Area* (kuat – berpotensi) artinya

pada pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso memiliki prospek untuk dikembangkan.

6.2 Saran

1. Sebaiknya pemerintah lebih meningkatkan pengembangan pertanian organik ke daerah lain yang juga berpotensi pertanian organik.
2. Perlunya peran yang aktif dari setiap pelaku rantai pasokan beras organik di Kabupaten Bondowo terhadap informasi – informasi terkait pengembangan beras organik.



DAFTAR PUSTAKA

- Anatan, Lina dan Ellitan. 2008. *Supply Chain Management: Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Andreas. 2008. Analisis Pengembangan Pertanian Organik: Studi Kasus Magelang. Semarang : Universitas Diponegoro
- Febyana, Nanda. 2013. Analisis Rantai Pemasaran Beras IR-42 (Distribusi dari Kabupaten Subang ke DKI Jakarta). Skripsi. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Firdaus, Muhammad. 2010. *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hayami *et al* dalam Sudyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang:UMM Press.
- Hikmat, Dr. Mahi M. 2011. *Metode penelitian dalam Perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Indrajit, R.E dan Djokopranoto, R. 2002. *Konsep Management Supply Chain*, Jakarta: Grasindo.
- Iriani, Eluxinda Y. 2010. *Analisis Nilai Tambah dan Saluran Distribusi pada Penanganan dan Pengolahan Paska Penen Padi di Desa Sidomuro Kecamatan Megaluh Kabupaten Jombang*. Skripsi. Malang: Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Malang.
- Marimin dan Magfirah. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor: IPB Press.
- Miranda dan Drs. Amin Widjaja Tunggal. 2002. *Manajemen Logistik dan Supply Chain Management*. Harvarindo.
- Murdani, Dian. 2008. Analisis Usahatani dan Pemasaran Beras Varietas Pandan Wangi dan Varietas Unggul Baru (Kasus Kecamatan Warungkondang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat). *Thesis*. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Nazir, Mohammad. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Pujawan, I Nyoman. 2005. *Supply Chain Management*. Surabaya: Guna Widya.

- Riwanti, Windi. 2011. *Manajemen Rantai Pasokan Brokoli Organik, Studi Kasus: Aro Lestari di Cibogo, Kabupaten Bogor, Jawa Barat*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Manajemen: Institut Pertanian Bogor.
- Santoso, Gempur. 2012. *Metode Penelitian*. Jakarta : Prestasi Pustaka
- Siagian. Y. M. 2005. *Aplikasi Supply Chain Managemen dalam Dunia Bisnis*. Jakarta: Grasindo.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: UMM Press.
- Suharjito, Marimin, Machfud, Bambang Haryanto dan Sukardi. 2010. Identifikasi dan Evaluasi Risiko Manajemen Rantai Pasok Komoditas Jagung dengan Pendekatan Logika Fuzzy. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*. 1(2):118-134.
- Sukesi, Heny. 2006. *Kajian Rantai Pasokan dan Penganekaragaman Konsumsi Pangan Berbasis Produk Umbi – Umbian: Studi Kasus Jawa Barat*. Jakarta: Pusat Penelitian dan Pengembangan Perdagangan Dalam Negeri.
- Suryana, R.N., D. Rachmina, Sumedi dan T. Novianti. 2009. *Analisis Efisiensi dan Daya Saing Padi Pandan Wangi Indonesia*. Jurnal Pertanian.
- Suryabrata, Sumat. 2013. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Sutawi. 2002. *Manajemen Agribisnis*. Malang: Banyumedia.
- Rangkuti, Freddy. 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Graha Pustaka Utama
- Wibowo, Rudi. 2000. *Kinerja Dan Refleksi Pertanian Tanaman Pangan Dan Holtikutura*. Jember: Fakultas Pertanian Universitas Jember.
- Wiyono, D.S dan Sutopo, Wahyudi. 2009. Perancangan Model Distribusi Komoditas Padi Paska-Panen Berbasis Supply Chain Management: Studi Kasus Sistem SAPA Sukabumi. *Jurnal Pertanian*. 4(2).

Lampiran A. Identitas Responden (Musim Tanam III, 2014)**A1. Identitas Petani**

No	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan Terakhir	Status Petani Organik
1	Alimaksum	38	SMA	Musim Tanam II tahun 2010
2	H.ansori	48	SMA	Musim Tanam II tahun 2010
3	Mustawi/H.Muhlis	51	SMA	Musim Tanam III tahun 2011
4	H.Jamil	49	SMA	Musim Tanam I tahun 2010
5	Dulani	38	SMP	Musim Tanam III tahun 2011
6	Surahman	47	SMK	Musim Tanam III tahun 2012
7	H.Imam	41	SMA	Musim Tanam III tahun 2012
8	H.Harun	48	SMP	Musim Tanam III tahun 2012
9	Busiya	49	SMP	Musim Tanam III tahun 2010
10	Ahmadi	46	SMA	Musim Tanam III tahun 2012
11	B.Marida	43	SMK	Musim Tanam I tahun 2011
12	Hatija	39	SMP	Musim Tanam III tahun 2010
13	tjandrawati/asok	38	SMP	Musim Tanam III tahun 2011
14	Warsini	42	SMP	Musim Tanam III tahun 2012
15	P.Absa	43	SMP	Musim Tanam III tahun 2012
16	Muin	48	SD	Musim Tanam I tahun 2011
17	H.Susik/H.fatholla	44	SD	Musim Tanam III tahun 2011
18	Baidawi	38	SMP	Musim Tanam I tahun 2010
19	P.madsum	42	SMK	Musim Tanam III tahun 2010
20	P.Rakib/H.Fatholla	43	SMK	Musim Tanam III tahun 2012
21	Muin	48	SMA	Musim Tanam III tahun 2012
22	Sunar	44	SMP	Musim Tanam II tahun 2010
23	Misdei	47	SMP	Musim Tanam III tahun 2011
24	Asmina	41	SD	Musim Tanam III tahun 2011
25	P.Mujito	48	SD	Musim Tanam I tahun 2010
26	Sutikno	49	SD	Musim Tanam II tahun 2010
27	Rahmu	46	SMK	Musim Tanam I tahun 2011
28	P.Dulani	43	SMA	Musim Tanam II tahun 2010
29	Sawwir	39	SMP	Musim Tanam II tahun 2010
30	Sulaiman	38	SMA	Musim Tanam I tahun 2011
31	P.Yasit	42	SMP	Musim Tanam II tahun 2010
32	Eksan	49	SMA	Musim Tanam I tahun 2011
33	P.Sus	46	SMP	Musim Tanam III tahun 2012
34	Eksan	43	SMA	Musim Tanam III tahun 2012
35	P.Sunar	39	SMP	Musim Tanam II tahun 2010
36	P.sulas	38	SMK	Musim Tanam II tahun 2010

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso tahun 2014

Lanjutan Identitas Petani

No	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan Terakhir	Status Petani Organik
37	P.Rusdi	42	SD	Musim Tanam III tahun 2012
38	Maisuroh	43	SD	Musim Tanam II tahun 2010
39	Ahmadi	48	SMK	Musim Tanam II tahun 2010
40	Yatik Suzanti	46	SMA	Musim Tanam III tahun 2012
41	Suharto	43	SMA	Musim Tanam II tahun 2010

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso tahun 2014

**A2. Identitas
Lembaga Pemasaran**

No	Nama	Status Lembaga Pemasaran	Umur (Tahun)	Jumlah Pembelian (Kg)
2	Mulyanto	Kepala RMU Mandiri	43	205000 GKS/3bulan
1	Nining	Agen Beras Organik	31	150 beras/2minggu
3	Susyanto	Kepala Outlet Beras Organik	52	200 beras/minggu

Lampiran B1. Hasil PascaPanen Beras Organik

No	Nama	Luas Lahan (Ha)	GKS (Kg)	GKG (Kg)	Beras (Kg)	Harga GKS (Rp/Kg)	Harga Beras (Rp/Kg)
1	Alimaksum	0.5	3400	3060	1897	5000	15000
2	H.ansori	2.3	14500	13050	8091	5000	15000
3	Mustawi/H.Muhlis	1	7200	6480	4018	5000	15000
4	H.Jamil	1.1	7500	6750	4185	5000	15000
5	Dulani	0.4	2700	2430	1507	5000	15000
6	Surahman	0.5	3500	3150	1953	5000	15000
7	H.Imam	0.3	2000	1800	1116	5000	15000
8	H.Harun	0.8	5400	4860	3013	5000	15000
9	Busiya	0.3	2100	1890	1172	5000	15000
10	Ahmadi	0.3	2300	2070	1283	5000	15000
11	B.Marida	0.3	2000	1800	1116	5000	15000
12	Hatija	0.5	3600	3240	2009	5000	15000
13	tjandrawati/asok	0.8	5200	4680	2902	5000	15000
14	Warsini	0.3	2000	1800	1116	5000	15000
15	P.Absa	0.5	3400	3060	1897	5000	15000
16	Muin	0.4	2800	2520	1562	5000	15000
17	H.Susik/H.fatholla	0.5	3600	3240	2009	5000	15000
18	Baidawi	1.8	12000	10800	6696	5000	15000
19	P.madsum	2.6	17000	15300	9486	5000	15000
20	P.Rakib/H.Fatholla	0.3	2000	1800	1116	5000	15000
21	Muin	0.5	3500	3150	1953	5000	15000
22	Sunar	0.5	3300	2970	1841	5000	15000
23	Misdei	0.3	2700	2430	1507	5000	15000
24	Asmina	0.3	2200	1980	1228	5000	15000
25	P.Mujito	0.5	3200	2880	1786	5000	15000
26	Sutikno	0.4	2500	2250	1395	5000	15000
27	Rahmu	0.4	2600	2340	1451	5000	15000
28	P.Dulani	0.3	2000	1800	1116	5000	15000
29	Sawwir	0.5	3400	3060	1897	5000	15000
30	Sulaiman	0.7	4700	4230	2623	5000	15000
31	P.Yasit	0.4	2700	2430	1507	5000	15000
32	Eksan	0.3	2000	1800	1116	5000	15000
33	P.Sus	0.4	2800	2520	1562	5000	15000
34	Eksan	0.5	3300	2970	1841	5000	15000
35	P.Sunar	0.5	3000	2700	1674	5000	15000

Lanjutan Lampiran B1. Hail PascaPanen Beras Organik

No	Nama	Luas Lahan (Ha)	GKS (Kg)	GKG (Kg)	Beras (Kg)	Harga GKS (Rp/Kg)	Harga Beras (Rp/Kg)
36	P.sulas	0.3	1800	1800	1116	5000	15000
37	P.Rusdi	0.3	2200	2200	1364	5000	15000
38	Maisuroh	0.4	2800	2800	1736	5000	15000
39	Ahmadi	0.5	3500	3500	2170	5000	15000
40	Yatik Suzanti	0.7	4500	4500	2790	5000	15000
41	Suharto	0.6	4000	4000	2480	5000	15000
Jumlah		24.8	166900	150210	93130	205000	615000
Rata - rata		0.60	4071	3664	2271	5000	15000

* Angka Konversi = 1kg GKS organik dapat menghasilkan 0.10 kg GKG

* Angka Konversi = 1kg GKG organik dapat menghasilkan 0.62 kg beras organik

B1. Kegiatan *Rice Milling Unit* Mandiri Beras Organik

No	Jenis Kegiatan	Jumlah	Harga	Total Pengeluaran (Rp/ton)	Total Pengeluaran (Rp/Kg)
1	Pengeringan				
	a. Tenaga Kerja	2 orang	70000 / tenaga kerja	140000	140
2	Penggilingan				
	a. Solar	2,5 liter	8.500 / liter	212500	212.5
	b. tenaga kerja	2 orang	15000 / tenaga kerja	30000	30
3	Pengemasan				
	a. bensin	3 liter	8000 / liter	24000	24
	b. tenaga kerja	4 orang	30000 / tenaga kerja	120000	120
	c. plastik kemasan	1	1500/kg		1500
	d. stiker	1	500/kg		500
Total				526500	2526.5
Rata - rata				105300	360.9

C1. Margin Pemasaran Beras Organik 1 Tingkat (Petani - RMU - Konsumen)

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM (%)		π/c
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1	Petani jual GKS	5000	64.10				
2	RMU Mandiri						
	a. Harga beli	5000					
	b. Biaya tenaga kerja pengeringan	140		1.79		5.00	0.87
	penggilingan	242.5		3.11		8.66	
	pengemasan 0,52kg beras	1114		14.28		39.79	
	d. Harga jual 0,52kg beras	7800					
	e. Keuntungan	1303.5	16.71		46.55		
4	Konsumen						
	Harga beli 0,52kg beras	7800					
Margin Pemasaran		2800					
Total			80.81	19.19	46.55	53.45	
			100.00		100.00		

- Nilai Margin Pemasaran beras organik 1 tingkat

$$\begin{aligned} MP &= Pr - Pf \\ &= 7800 - 5000 \\ &= 2800 \end{aligned}$$

- Nilai Share (Ski) : $(Ki/Pr) \times 100\%$

- Petani : $5000/7800 \times 100\% = 64,10$
- RMU Mandiri : $2338,7/7800 \times 100\% = 29,98$

- Nilai Share (Sbi) : $(Bi/Pr) \times 100\%$

- RMU Mandiri :
 - Biaya Pengeringan : $140/7800 \times 100\% = 1,79$
 - Biaya Penggilingan : $242,5/7800 \times 100\% = 3,11$
 - Biaya Pengemasan : $1114/7800 \times 100\% = 14,28$

- Nilai Distribusi Margin (Ski) : $(Ski/MP) \times 100\%$

$$\text{RMU Mandiri : } 2338,7/2800 \times 100\% = 83,52$$

- Nilai Distribusi Margin (Sbi) = $(Sbi/MP \times 100\%)$
 - a. RMU Mandiri :
 - Biaya Pengeringan : $140/2800 \times 100\% = 5,00$
 - Biaya Penggiligan : $242,5/2800 \times 100\% = 8,67$
 - Biaya Pengemasan : $1114/2800 \times 100\% = 39,79$
- $\pi / c = (\text{Keuntungan} / \text{total biaya pemasaran})$
 RMU Mandiri : $2338,7 / (140 + 242,5 + 1114) = 0,78$

C2. Margin Pemasaran Beras Organik 2 Tingkat (Petani - RMU - Pedagang Pengecer - Konsumen)

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share (%)		DM (%)		π/c
			Ski	Sbi	Ski	Sbi	
1	Petani jual GKS	5000	56.56				
2	RMU Mandiri						
	a. Harga beli	5000					
	b. Biaya tenaga kerja						0.87
	pengeringan	140		1.58		3.65	
	penggiligan	242.5		2.74		6.32	
	pengemasan	1114		12.60		29.01	
	d. Harga jual 0,52kg beras	7800					
	e. Keuntungan	1303.5	14.75		33.95		
3	Pengecer						
	a. Harga beli 0,52kg beras	7800					7.00
	b. Biaya transportasi	130		1.47		3.39	
	b. Harga jual	8840					
	c. Keuntungan	910	10.29		23.70		
4	Konsumen						
	Harga beli 0,52kg beras	8840					
	Margin Pemasaran	3840					
	Total		81.60	18.40	57.64	42.36	
			100.00			100.00	

- Nilai Margin Pemasaran beras organik 1 tingkat

$$MP = Pr - Pf$$

$$= 8840 - 5000$$

$$= 3840$$

- Nilai Share (Ski) = $(Ki/Pr) \times 100\%$

a. Petani : $5000/8840 \times 100\% = 56,56$

b. RMU Mandiri : $1114/8840 \times 100\% = 14,75$

c. Agen : $910/8840/100\% = 10,29$

- Nilai Share (Sbi) = $(Bi/Pr) \times 100\%$

- a. RMU Mandiri :

- Biaya Pengeringan : $140/8840 \times 100\% = 1,58$

- Biaya Penggiligan : $242,5/8840 \times 100\% = 2,74$

- Biaya Pengemasan : $1114/8840 \times 100\% = 12,60$

- b. Agen Beras Organik :

- Biaya Transportasi : $130/8840 \times 100\% = 1,47$

- Nilai Distribusi Margin (Ski) = $(Ki/MP) \times 100\%$

a. RMU Mandiri : $2338,7/3840 \times 100\% = 60,9$

b. Agen : $910/3840 \times 100\% = 23,70$

- Nilai Distribusi Margin (Sbi) = $(Bi/MP) \times 100\%$

- a. RMU Mandiri :

- Biaya Pengeringan : $140/3840 \times 100\% = 3,65$

- Biaya Penggiligan : $242,5/3840 \times 100\% = 6,32$

- Biaya Pengemasan : $1114/3840 \times 100\% = 29,01$

- b. Agen Beras Organik :

- Biaya Transportasi : $130/3840 \times 100\% = 3,38$

- $\pi / c = (\text{Keuntungan} / \text{total biaya pemasaran})$
 - a. RMU Mandiri : $2338,7 / (140 + 242,5 + 1114) = 0,78$
 - b. Agen : $910 / 130 = 7,00$



Lampiran D. Prospek Pengembangan Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

Tabel 1 IFAS

No	Faktor Kekuatan	Bobot	Rating	Nilai
1	Kondisi lahan yang sesuai	0.09	3	0.27
2	Dukungan pemerintah terhadap budidaya padi organik	0.12	4	0.48
3	Lokasi budidaya strategis	0.09	3	0.27
4	Kemampuan petani organik dalam budidaya padi organik	0.09	3	0.27
5	Rasa lebih enak dan nyaman daripada beras anorganik	0.11	3	0.33
Total Kekuatan		0.5	16	1.62

No	Faktor Kelemahan	Bobot	Rating	Nilai
1	Teknologi panen dan pasca panen masih rendah	0.1	2	0.2
2	biaya produksi tinggi	0.09	1	0.09
3	kurangnya persediaan gabah organik	0.11	2	0.22
Total kelemahan		0.3	5	0.51

NILAI IFAS

Total kekuatan + total kelemahan = IFAS

$$1.62 + 0.51 = 2.13$$

Tabel 2. EFAS

No	Faktor Peluang	Bobot	Rating	Nilai
1	Kemudahan memperoleh sarana produksi	0.08	3	0.24
2	Permintaan pasar tinggi	0.11	4	0.44
3	Prospek konsumsi beras organik	0.08	4	0.32
4	Meningkatkan pendapatan petani padi organik	0.12	4	0.48
5	pemasaran beras organik terjamin	0.11	4	0.44
Total Peluang		0.5	19	1.92

No	Faktor Ancaman	Bobot	Rating	Nilai
1	Kenaikan biaya produksi	0.09	2	0.18
2	Harga fluktuatif	0.1	1	0.1
3	Terjadinya anomaly cuaca	0.11	2	0.22
Total Ancaman		0.3	5	0.5

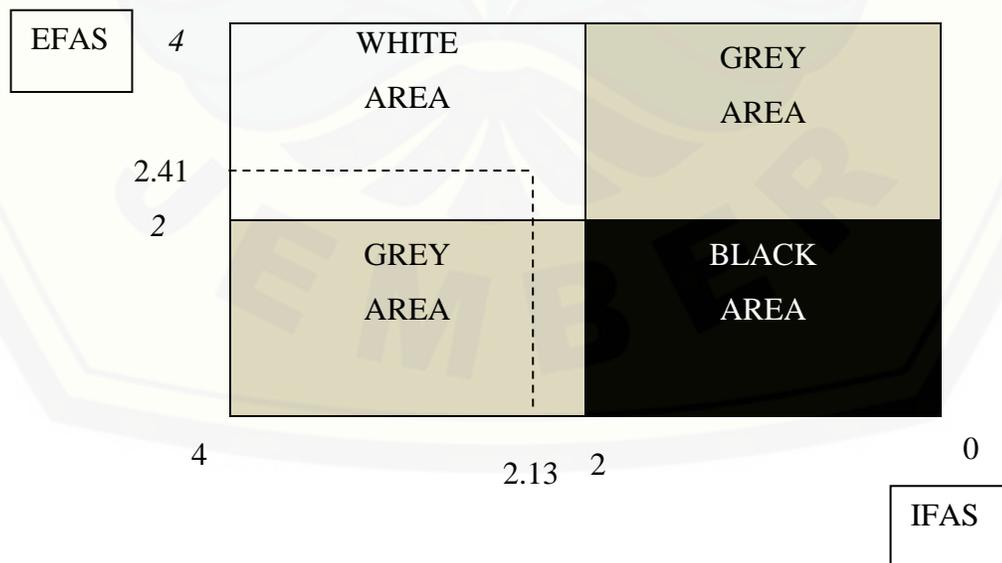
NILAI EFAS

Total peluang + total ancaman = EFAS

$$1.92 + 0.49 = 2.41$$

Prospek Pengembangan beras organik di Kabupaten Bondowoso

A. Matriks Posisi Kompetitif Relatif



A. Matriks IFAS dan EFAS

Kuat	4,0	3,0	Rata-rata	2,0	Lemah	1,0
Tinggi	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan			
3,0						
Menengah	IV Stabilitas	V Pertumbuhan/ Stabilitas	VI Penciutan			
2,0						
Rendah	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuiditas/bangkrut			
1,0						

DOKUMENTASI



Gambar 1. Sertifikat yang Diberikan Oleh LeSOS kepada Kelompok Tani Mandiri



Gambar 2. Kepala Rice Milling Unit Mandiri



Gambar 3. Penjemuran Gabah Organik di *Rice Milling Unit Mandiri*



Gambar 4. Mesin Penggiling Gabah yang Berkapasitas 3 ton milik *Rice Milling Unit Mandiri*



Gambar 5. Proses Pngemasan Beras Organik



Gambar 6. Wawancara dengan Kepala *Rice Milling Unit* Mandiri



Gambar 7. Wawancara dengan Salah Satu Petani Padi Organik dari Kelompok Tani Mandiri



Gambar 8. Wawancara dengan Salah Satu Petani Padi Organik dari Kelompok Tani Mandiri