

BAB III

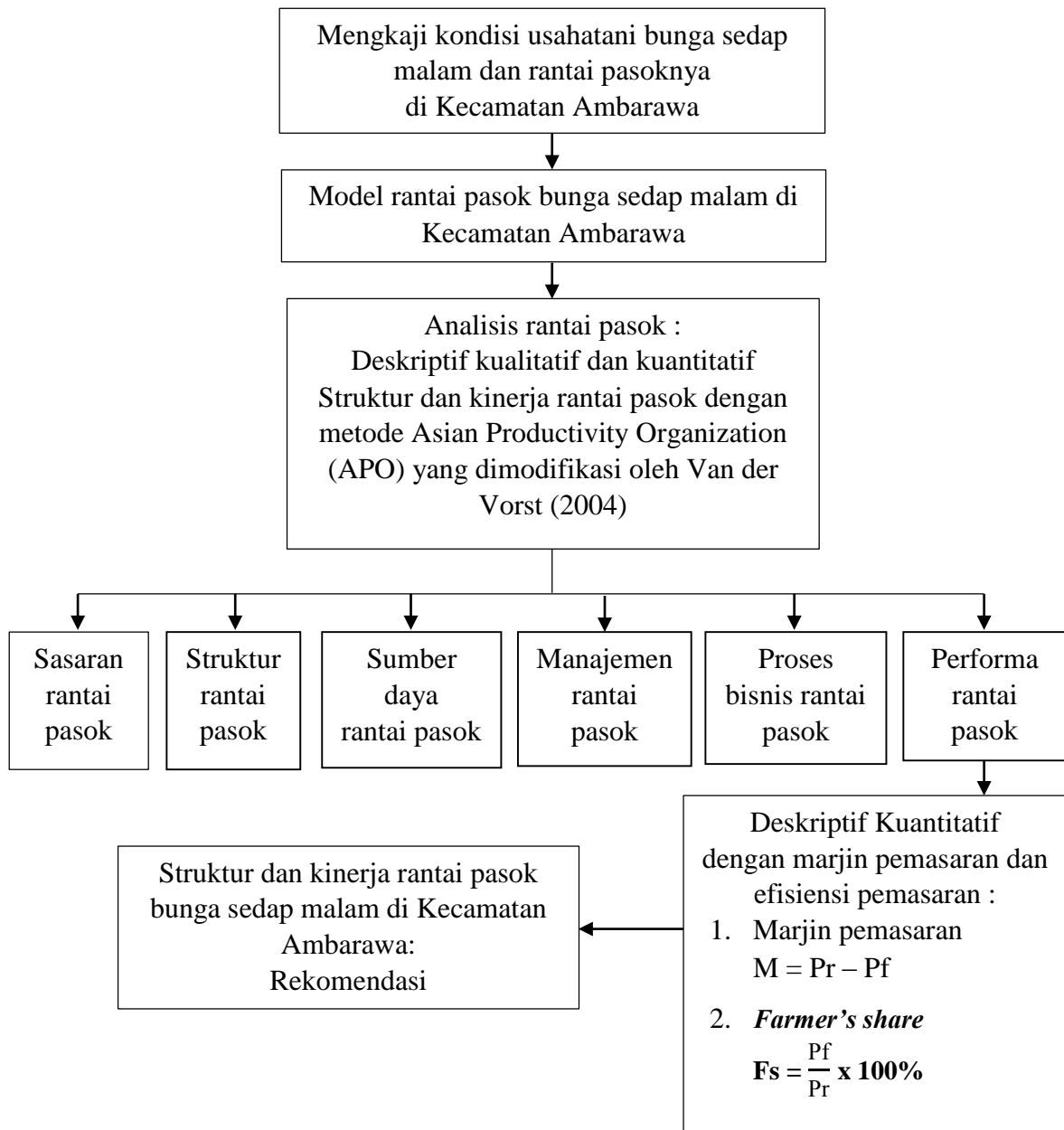
METODE PENELITIAN

3.1. Kerangka Pemikiran

Bunga sedap malam merupakan salah satu komoditas tanaman hias jenis bunga potong yang cukup banyak dibudidayakan. Bunga potong bunga sedap malam memiliki potensi pengembangan pasar apabila didukung dengan sumber daya dan manajemen yang baik. Sumber daya dan manajemen yang baik dapat memberikan peningkatan daya saing dari segi mekanisme penerapan rantai pasok dari bunga sedap malam. Peningkatan kinerja rantai pasok dapat digunakan dengan menerapkan SCM yang dapat mengatasi permasalahan yang terjadi di lapangan seperti dalam hal kerjasama antara pelaku pasar yang belum mendukung dan rantai pasok yang tidak efisien. Hal tersebut dapat menyebabkan adanya hambatan berupa tidak stabilnya kontinuitas dari ketersediaan produk yaitu bunga sedap malam.

Masalah yang muncul akibat tidak efektifnya rantai pasok dari bunga sedap malam yaitu disebabkan oleh sifat fisiknya yang mudah rusak. Hal tersebut dapat diatasi dengan diciptakannya rantai pasok yang baik dari hulu hingga hilir yang terorganisir. Apabila rantai pasok yang terbentuk telah terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan juga dapat mengefisiensikan produk bunga sedap malam dari produsen sampai dengan konsumen tanpa mempengaruhi jumlah, bentuk dan waktu penyampaian produk. Kinerja rantai pasok perlu dilakukan pengkajian yang lebih mendalam dan menyeluruh untuk mengembangkan rantai pasok, sehingga diperlukan metode analisis yang dapat menjawab pertanyaan dan memberi solusi

yang lebih baik. Metode yang digunakan untuk pengembangan rantai pasok adalah dengan metode *Asian Productivity Organization* (APO). Metode APO mengkaji dalam 6 segi yakni (1) sasaran rantai pasok, (2) struktur rantai pasok, (3) manajemen rantai pasok, (4) sumber daya rantai pasok, (5) proses bisnis rantai pasok dan (6) performa rantai pasok. Metode tersebut digunakan untuk menganalisis efisiensi atau tidak suatu rantai pasok yaitu dengan menghitung nilai margin pemasaran dan efisiensi pemasaran. Analisis tersebut diharapkan dapat memberi jawaban dari masalah-masalah yang terdapat dalam rantai pasok dan dapat merumuskan strategi yang disarankan untuk meningkatkan kinerja rantai pasok agar efisien. Berdasarkan hal tersebut, dapat dijabarkan dalam kerangka penelitian sebagai berikut:



Ilustrasi 1. Kerangka Pemikiran.

3.2. Penentuan Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Desember 2019 – Januari 2020 di Kecamatan Ambarawa Kabupaten Semarang. *Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Ambarawa menjadi*

kecamatan dengan produksi bunga sedap malam tertinggi kedua di Kabupaten Semarang (setelah Kecamatan Bawen) dan memiliki kelompok tani yang sudah memiliki prestasi tingkat nasional mengenai produksi bunga sedap malam. Kelurahan Baran menjadi satu-satunya penyumbang produksi bunga sedap malam dari Kecamatan Ambarawa dengan luas lahan tanam 164,41 ha.

3.3. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah survei. Survei dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi dari sampel yang mewakili populasi dari hulu sampai hilir. Data primer diperoleh dari hasil survei lapangan dan wawancara berdasarkan kuesioner sedangkan data sekunder diperoleh dari buku pustaka, jurnal terkait penelitian yang sejenis, Badan Pusat Statistika, keadaan geografis dan demografi Kecamatan Ambarawa.

3.4. Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel yang digunakan yaitu *Purposive sampling* dan *Snowball sampling*. Responden yang diambil dalam penelitian ini adalah petani, pengepul, pedagang pasar, *florist*, dan konsumen. Pengambilan sampel *Purposive sampling* menggunakan responden dari petani bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa yaitu sebanyak 26 orang diambil berdasarkan kriteria petani yang sedang sedang melakukan proses budidaya hingga pemasaran. *Snowball sampling* digunakan untuk menentukan sampel responden dari pengepul, pedagang pasar, *florist* dan konsumen. Teknik *Snowball sampling* yaitu teknik pengambilan sampel

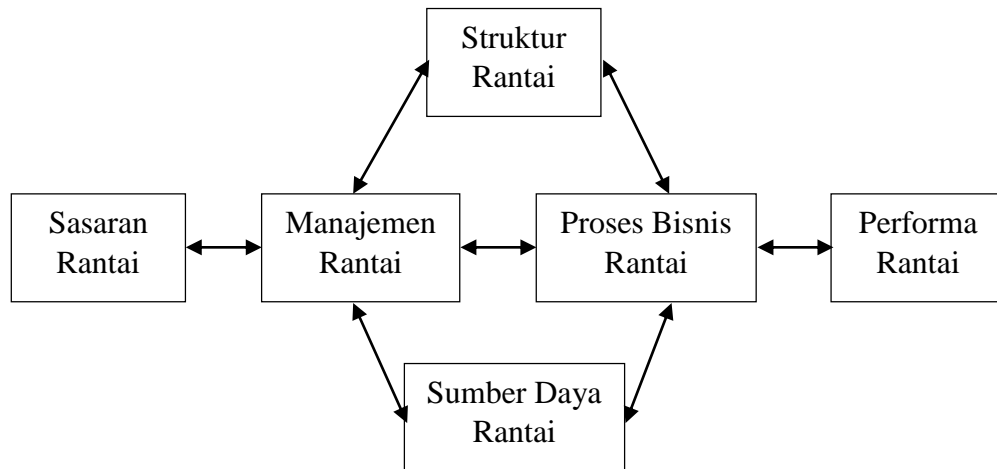
melalui proses bergulir dari satu responden ke responden lainnya (Sugiyono, 2014). Jumlah sampel yang diambil dari pengepul sebanyak 4 orang, pedagang pasar sebanyak 10 orang, *florist* sebanyak 10 orang dan konsumen sebanyak 6 orang.

3.5. Analisis Data

Analisis data yang digunakan yaitu dengan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menggambarkan suatu keadaan yang terjadi selama penelitian. Metode kuantitatif digunakan untuk memberikan kesimpulan dari analisis data berupa angka. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.5.1. Analisis Kinerja Rantai Pasok

Metode yang digunakan untuk mengetahui kinerja rantai pasok adalah dengan analisis deskriptif kualitatif, yaitu menggambarkan dan menjelaskan kinerja rantai pasok yang diterapkan di Kecamatan Ambarawa. Analisis yang digunakan untuk menggambarkan kinerja rantai pasok bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa yaitu dengan metode pengembangan rantai pasok pada produk hortikultura yang mudah rusak oleh *Asian Productivity Organization* (APO). Metode tersebut mengikuti kerangka yang telah dimodifikasi dari Van der Vorst (2004) sehingga terbentuklah kerangka analisis sebagai berikut:



Ilustrasi 2. Kerangka Analisis Manajemen Rantai Pasok oleh *Asian Productivity Organization (APO)*.

1. Sasaran Rantai

Sasaran rantai pasok yang dibahas meliputi sasaran pasar, sasaran pengembangan dan pengembangan kemitraan bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa. Sasaran pasar menggambarkan bagaimana model rantai pasok terhadap produk yang dipasarkan dan dijelaskan apa saja tujuan pasar seperti siapa pelanggan yang membeli, apa yang diinginkan dan dibutuhkan dari produk tersebut. Sasaran pengembangan menjelaskan target yang ingin dikembangkan oleh pelaku yang terlibat dalam rantai pasok. Sasaran pengembangan kemitraan menjelaskan upaya pelaku rantai pasok dalam mengembangkan hubungan kerjasama antar pelaku yang terlibat dalam rantai pasok tersebut.

2. Struktur Rantai

Struktur rantai pasok menjelaskan dan menggambarkan mengenai siapa saja pelaku yang terlibat dalam rantai pasok sesuai dengan peranannya masing-masing. Struktur rantai juga membahas aliran produk mulai dari hulu hingga hilir serta

penyebarannya yang kemudian dikaitkan dengan keberadaan pelaku rantai pasok serta bagaimana bentuk kerjasama yang terjalin antar berbagai pihak.

3. Manajemen Rantai

Manajemen rantai pasok menjelaskan proses kerjasama yang terbentuk, kriteria kerjasama antar pelaku rantai pasok dan praktek manajemen di lapangan. Manajemen rantai pasok juga mengkaji ada tidaknya kesepakatan secara kontrak yang terjalin dalam kerjasama dan transaksi yang dilakukan serta menjelaskan elemen-elemen dalam rantai pasok yang membentuk proses bisnis meliputi produk, pasar, *stakeholder* rantai pasok dan situasi persaingan.

4. Sumber Daya Rantai

Sumber daya rantai pasok menjelaskan aspek-aspek yang mendukung terjalannya rantai pasok yang dimiliki oleh setiap pelaku rantai pasok meliputi sumber daya manusia, sumber daya fisik (peralatan penunjang pemasaran), teknologi, dan permodal.

5. Proses Bisnis Rantai

Proses bisnis rantai pasok menjelaskan proses bisnis yang berjalan dalam rantai pasok yang ditinjau dari aspek hubungan antar pelaku rantai pasok meliputi hubungan proses bisnis antar pelaku, pola distribusi, anggota rantai pasok yang mendukung dan perencanaan kerjasama, risiko rantai pasok tersebut serta proses *trust building* atau membangun kepercayaan antar pelaku rantai pasok.

6. Performa Rantai

Performa rantai pasok mengkaji atau menilai seluruh proses dari aspek-aspek sebelumnya apakah rantai pasok yang diterapkan sudah memenuhi kriteria permintaan konsumen.

3.5.2. Analisis Marjin Pemasaran dan *Farmers Share*

Performa rantai pasok diukur menggunakan perhitungan nilai marjin dan efisiensi pemasaran. Data yang diperoleh disusun dalam bentuk tabulasi untuk kemudian dianalisis untuk memperoleh besar biaya produksi, harga pemasaran, marjin pemasaran, dan tingkat efisiensi. Marjin pemasaran merupakan selisih antara harga pada konsumen dengan harga pada produsen. Marjin pemasaran digunakan untuk mengetahui nilai *share* keuntungan pada setiap pelaku rantai. Rumus marjin pemasaran adalah:

$$M = Pr - Pf \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan :

M : Marjin Pemasaran (Rp/tangkai)

Pr : Harga di tingkat pengecer (Rp/tangkai)

Pf : Harga di tingkat petani (Rp/tangkai)

(Zuraida dan Wahyuningsih, 2015).

Berdasarkan nilai margin yang telah diperoleh, maka dapat dihitung Profit Margin/Keuntungan yang diterima oleh produsen dengan menggunakan rumus:

$$\Pi = M - C \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan :

Π : Profit Margin/Keuntungan yang diperoleh produsen (Rp)

M : Margin pemasaran (Rp)

C : Biaya yang dikeluarkan untuk produk (Rp/pcs)

(Ali dan Rukka, 2011).

Besarnya efisiensi pemasaran pada rantai pasok bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa dapat dihitung menggunakan rumus *Farmer's Share*. *Farmer's Share* digunakan untuk menghitung bagian yang diperoleh produsen dengan rumus:

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\% \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan :

Fs : *Farmer Share* (%)

Pf : Harga di tingkat petani (Rp/tangkai)

Pr : Harga di tingkat konsumen (Rp/tangkai)

Kaidah keputusan :

Jika nilai $Fs > 40\%$ = efisien

Jika nilai $Fs < 40\%$ = tidak efisien

(Soekartawi, 2002).

3.6. Batasan Masalah dan Konsep Pengukuran

1. Bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) merupakan tanaman hias jenis bunga potong dengan genus *Polianthes*.

2. *Supply Chain Management* merupakan suatu rangkaian sistem pengaturan secara menyeluruh yang berkaitan dengan alur barang dari hulu hingga hilir mencakup seluruh koordinasi aliran barang, uang serta informasi yang melibatkan seluruh pelaku dalam proses aliran barang tersebut.
3. Struktur rantai pasok menggunakan analisis model rantai pasok yaitu menggunakan metode *Asian Productivity Organization (APO)* yang dikembangkan dari teori Van der Vorst (2004).
4. Kinerja rantai pasok menggunakan analisis nilai margin pemasaran (Rp/tangkai), profit margin (Rp/tangkai) dan *farmer's share* (%) dari pemasaran bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*).
5. Produsen bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) adalah petani di Kecamatan Ambarawa yang sedang melakukan kegiatan budidaya dan pemasaran secara rutin kepada konsumen maupun lembaga pemasaran.
6. Harga bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) di tingkat produsen adalah harga jual yang diterima produsen (Rp/tangkai).
7. Harga jual bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) pada suatu lembaga pemasaran oleh produsen adalah harga yang diterima oleh suatu lembaga pemasaran ketika lembaga pemasaran menjual produk (Rp/tangkai).
8. Biaya pemasaran bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) adalah semua biaya yang digunakan dalam proses pemasaran yang meliputi biaya tetap produksi, biaya variabel produksi, biaya pengemasan, dan biaya transportasi (Rp/tangkai).

9. Responden adalah petani bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) di Kecamatan Ambarawa sebanyak 26 orang, pengepul sebanyak 4 orang, pedagang pasar sebanyak 10 orang, *florist* sebanyak 10 orang dan konsumen sebanyak 6 orang.
10. Lembaga pemasaran adalah lembaga yang membeli bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) dari produsen yang kemudian memasarkan kepada konsumen dalam jumlah besar seperti pedagang pasar, pasar luar kota dan *florist*.
11. Konsumen bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) yang dimaksud adalah orang yang membeli untuk kebutuhannya seperti konsumen akhir.
12. Marjin pemasaran bunga sedap malam (*Polianthes tuberosa*) adalah selisih harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh produsen atau lembaga pemasaran (Rp/tangkai).
13. Profit marjin diukur menggunakan selisih nilai marjin pemasaran dikurangi dengan biaya yang dibutuhkan memasarkan produk (Rp/tangkai).
14. *Farmer's Share* diukur dengan melihat perbandingan harga yang diterima produsen dengan harga ditingkat konsumen (%).