

ANALISIS RANTAI PASOK SAYURAN HIDROPONIK DI KOTA BANDAR LAMPUNG

(Studi Kasus pada Merek Sahabat Hidroponik Dan Sayuran Kita)

(Supply Chain Analysis of Hydroponic Vegetables in Bandar Lampung City; Study on Brand Sahabat Hidroponik and Sayuran Kita)

Nike Margie Utami, Teguh Endaryanto, Rabiatul Adawiyah

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brojonegoro No.1
Bandar Lampung 35141, e-mail : rabiatul.adawiyah@fp.unila.ac.id

ABSTRACT

The horticultural subsector is still a special concern in the context of developing agribusiness with the development of hydroponic vegetable producers in Bandar Lampung City. However, the supply process experiences constraints related to product inventory, product quality, and unpredictable demand. Supply chain is an approach to solve problems that occur. Based on this description, this study aims to analyze product flow, money flow, information flow, and supply chain conditions of Sahabat Hidroponik and Sayuran Kita. The research was carried out in April - July 2022 using the case study method. Respondents in this study were 18 people consisting of producers (producer farmer partners, Sahabat Hidroponik and Sayuran Kita), retail (supermarkets) and consumers. The data analysis used was descriptive qualitative with the Food Supply Chain Network (FSCN) model. The flow of products, the flow of money and the flow of information that occurs in hydroponic vegetable producers Sahabat Hidroponik and Sayuran Kita are already doing well between producer farmer partners, producers, retailers, and consumers. However, the flow of money to some perpetrators has not been effective. The conditions of the hydroponic vegetable supply chain of Sahabat Hidroponik and Sayuran Kita have shown in quite good conditions. However, the contractual agreements and transaction systems on some actors have not gone well.

Key word : FSCN, hydroponic vegetables, supply chain, supply chain flow

Received: 4 May 2023

Revised: 25 August 2023

Accepted: 29 August 2023

DOI: <http://dx.doi.org/10.23960/jiia.v11i3.7079>

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki fungsi yang cukup strategis dan penting antara lain sebagai penyuplai sumber pangan, penyedia lapangan kerja, penyuplai bahan dasar industri dan sebagai pemasukan aset negara. Fungsi tersebut sejalan dengan peran serta sektor pertanian akan Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga berlaku cukup besar pada tahun 2020, sektor pertanian sebesar 10,20 persen yang berada pada peringkat ketiga sesudah bidang industri pengolahan dan perdagangan reparasi (Badan Pusat Statistik 2021).

Berdasarkan subsektor pertanian yang ada, salah satu subsektor yang memiliki potensi ialah hortikultura. Komoditas hortikultura seperti sayuran yang memiliki fungsi yang sangat mendasar dalam peningkatan gizi masyarakat. Berdasarkan pedoman gizi seimbang secara umum menganjurkan mengkonsumsi sayur dan buah sejumlah 400 gram perorang perhari, namun sayangnya anjuran tersebut belum bisa terlaksana karena berbagai faktor. Hal tersebut menyebabkan subsektor hortikultura sampai saat ini masih menjadi perhatian khusus dalam rangka

pengembangan yang dilakukan oleh pemerintah dalam pembangunan agribisnis serta dalam rangka pertumbuhan ekonomi.

Kota Bandar Lampung merupakan kawasan yang memiliki potensi guna menghasilkan serta mengembangkan subsektor hortikultura. Keadaan Kota Bandar Lampung yang sangat beraneka ragam, terdiri atas daratan, pantai hingga daerah perbukitan maupun pegunungan menjadikan Kota Bandar Lampung sebagai pilihan untuk lokasi budidaya sayuran yang baik secara konvensional maupun modern. Kondisi tofografi dan agroklimat yang sesuai untuk komoditi sayuran. Salah satunya ialah budidaya sayuran hidroponik yang memiliki kelebihan ditanam tanpa media tanah sehingga dapat menghemat luas lahan, ramah lingkungan, produk yang dihasilkan lebih higienis dan berkualitas.

Menurut data dari Dinas Pertanian Kota Bandar Lampung tahun 2021, terdapat empat pelaku usaha yang terdaftar sebagai produsen sayuran hidroponik yang berkembang di Kota Bandar Lampung. Pelaku usaha tersebut yaitu Sahabat Hidroponik berlokasi di Kecamatan Rajabasa,

Selabung Hidroponik di Kecamatan Kedaton, Kita Sayuran di Kecamatan Way Halim dan Sayuran Kita di Kecamatan Sukarame. Masing-masing produsen tersebut memiliki luas lahan, jumlah produksi dan pemasaran produk yang berbeda-beda, namun umumnya produsen akan memasarkan produk baik ke konsumen langsung, retail, *catering* maupun cafe yang ada di Bandar Lampung.

Proses pasokan sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung masih banyak mengalami kendala, di antaranya berkaitan dengan persediaan produk yang tidak stabil dan permintaan yang tidak dapat ditentukan. Berdasarkan data BPS Kota Bandar Lampung tahun 2021 mengenai produksi tanaman sayuran yang berada pada angka yang tidak stabil, hal ini akan berakibat terhadap kenaikan harga apabila ketersediaan produk menipis. Selain itu, sesuai dengan karakteristik produk pertanian yang memiliki karakter *perishable* (mudah rusak dan busuk), tentunya menyebabkan ketidakpastian yang dihadapi produsen. Adanya ketidakseimbangan antara jumlah produksi menyebabkan produsen harus dapat menciptakan strategi yang baik dalam menyeimbangkan keduanya.

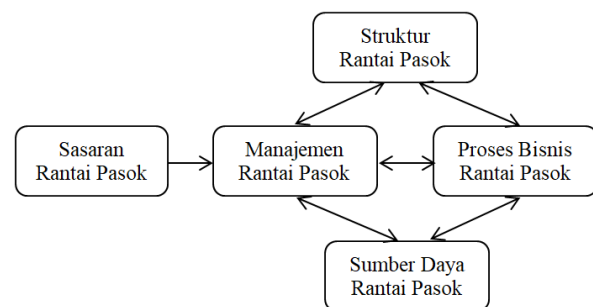
Nyoman (2005) menyatakan bahwa rantai pasok merupakan salah satu pendekatan guna menyelesaikan permasalahan yang terjadi pada produsen dalam proses pasokan sayuran hidroponik. Tujuan utama rantai pasok adalah menyalurkan suatu produk dari tahap penyedia sarana produksi hingga akhirnya dikonsumsi konsumen. Aktivitas rantai pasok berfokus pada cara produsen dapat memenuhi permintaan konsumen sesuai waktu dengan kuantitas yang tepat dengan diimbangi aliran informasi dan aliran uang yang baik antara mitra petani, produsen, retail dan konsumen (Haryandi, Mayasari dan Dzulfikri, 2020). Dimana, unit rantai pasok yang berasal dari hulu ke hilir berperan membagi informasi yang didapatkan berdasarkan fakta dilapangan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penelitian ini memiliki tujuan yaitu menganalisis aliran produk, aliran informasi, dan aliran uang serta menganalisis kondisi rantai pasok pada Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang diaplikasikan dalam analisis ini yakni metode studi kasus yaitu pada merek Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita. Lokasi tersebut ditetapkan secara sengaja

(*purposive*) karena produk pada merek tersebut mayoritas dipasarkan di pasar modern dan di produksi dalam jumlah yang besar. Penelitian ini dilakukan pada April-Juli 2022. Responden yang digunakan berjumlah 18 orang yang terdiri dari tujuh produsen (lima mitra petani, satu Sahabat Hidroponik dan satu Sayuran Kita), enam retail (*supermarket*) dan lima konsumen. Penentuan responden dilakukan dengan *snowball sampling* yang mulanya responden sedikit kemudian menjadi lebih banyak. Penentuan responden diawali oleh pemilik atau produsen (Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita) kemudian didapatkan informasi lebih lanjut terkait pihak lainnya untuk kemudian dijadikan sebagai responden penelitian berikutnya.



Gambar 1. Kerangka analisis deskriptif rantai pasok menggunakan metode *Food Supply Chain Network (FSCN)*

Metode analisis yang dipakai dalam mengkaji yakni analisis deskriptif kualitatif guna menjawab dan menjabarkan tujuan mengenai analisis aliran produk, aliran informasi dan aliran uang serta mengenai kondisi rantai pasok sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung. Adapun empat indikator yang dikaji mengenai kondisi rantai pasok menggunakan model *Food Supply Chain Network (FSCN)* yang disesuaikan oleh Vorst (2006) yaitu sasaran rantai pasok, manajemen jaringan, sumber daya rantai pasok yang digunakan, dan proses bisnis rantai yang terlaksana pada rantai pasok sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung. Adapun model rantai yang mengikuti kerangka proses yang telah dimodifikasi disajikan pada Gambar 1.

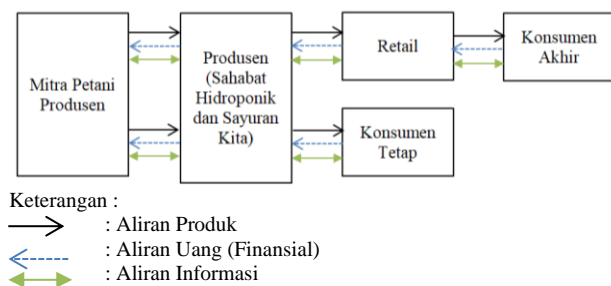
Jenis data penelitian yang diterapkan dalam analisis yakni menggunakan data primer dan sekunder. Data primer didapatkan atas subjek penelitian melalui proses wawancara dengan acuan kuesioner yang telah dibuat sebelumnya untuk kemudian diajukan ke pemilik atau produsen, tenaga kerja retail dan konsumen. Data sekunder yang diterapkan pada penelitian ini didapatkan dari literatur-literatur dan informasi bersumber instansi yang terkait seperti, Badan Pusat Statistik,

Dinas Pertanian Kota Bandar Lampung dan pustaka lainnya. Penggunaan data sekunder bermanfaat sebagai penyempurnaan hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pola Aliran Rantai Pasok

Nyoman (2005) menerangkan bahwa rantai pasok sedikitnya memiliki tiga jenis aliran yang hendaknya dijalankan. Pertama yaitu aliran produk yang bergerak dari hulu menuju hilir. Kedua yaitu aliran uang (finansial) yang bergerak mulai dari hilir hingga ke hulu. Terakhir aliran informasi yang terjadi dari hulu ke hilir maupun sebaliknya. Setiap anggota rantai pasok tentunya memiliki peran yang dapat mempengaruhi jalannya bisnis.



Gambar 2. Aliran rantai pasok sayuran hidroponik merek Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita di Kota Bandar Lampung

Model aliran rantai pasok yang ada pada produsen sayuran hidroponik merek Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita terdiri dua model. Pertama yaitu dimulai dari mitra petani produsen, produsen, retail dan konsumen. Kedua ialah mitra petani produsen, produsen dan konsumen langsung (konsumen tetap). Bentuk aliran rantai pasok yang terjadi pada produsen sayuran hidroponik merek Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita di Kota Bandar Lampung dapat diamati pada Gambar 2.

1. Aliran Produk

Aliran produk sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung baik pada Sahabat Hidroponik maupun Sayuran Kita diawali dengan proses produksi yang dilakukan oleh mitra petani produsen yang memproduksi sekaligus pemasok bagi Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita. Sahabat Hidroponik memiliki dua orang mitra yang turut membantu proses produksi dan mengirimkan produk sayuran hidroponik secara tidak tetap (tergantung permintaan), sedangkan Sayuran Kita memiliki tiga orang mitra petani yang memproduksi serta

akan mengirimkan hasil panen sayuran hidroponiknya secara tetap (terjadwal) yaitu dua kali dalam satu minggu pada tiap produsen utama.

Produk sayuran hidroponik yang telah disortir dan dikemas, selanjutnya akan dipasarkan ke konsumen langsung baik sebagai konsumen rumah tangga, *catering*, *cafe* dan retail. Sayuran Kita memasarkan produknya ke lima retail yaitu Chandra Karang, Teluk, Kimaja, Kedaton (MBK) dan Antasari. Hal ini juga terjadi pada Sahabat Hidroponik juga memasarkan ke lokasi yang sama juga ke Gelael. Pemasaran produk ke retail tersebut kemudian akan dibeli atau dikonsumsi oleh seorang individu atau konsumen akhir yang membeli produk dari retail yang dalam hal ini dapat dikatakan aliran produk berjalan efektif. Hasil tersebut sepadan dengan penelitian Noviantari, Hasyim, dan Rosanti (2015), dimana penjualan yang dilakukan agroindustri ke pengguna akhir ialah saluran pemasaran yang paling efisien.

2. Aliran Uang (Finansial)

Aliran uang merupakan proses perpindahan dan mengalirnya nilai dalam bentuk uang (rupiah) yang mengalir pada setiap anggota rantai. Aliran uang yang terjadi pada sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung diawali dengan konsumen yang membayar ke produsen ketika membeli langsung ke produsen dan konsumen akhir yang membayar ke retail. Selanjutnya pembayaran secara tunai yang dilakukan oleh retail ke produsen akan dikeluarkan setelah sembilan hari kerja pada Sahabat Hidroponik dan 14 hari kerja pada Sayuran Kita setelah dilakukan proses pengiriman produk dengan menggunakan faktur penjualan.

Selanjutnya aliran uang ini akan mengalir ke mitra petani, Sahabat Hidroponik akan melakukan pembayaran secara tunai maupun non tunai (*transfer*) kepada mitra petani produsen dihari yang sama ketika produk dikirimkan, sedangkan Sayuran Kita akan melakukan pembayaran setelah 10 hari kerja setelah pengiriman secara tunai dengan menerapkan sistem faktur. Sejalan dengan penelitian Paramita, Hasyim dan Affandi (2019) yaitu aliran finansial tomat di Kecamatan Sukau bergerak mulai dari hilir hingga ke hulu dimulai dari pembayaran yang dilakukan oleh ke konsumen terlebih dahulu kemudian diakhiri pada mitra petani. Namun apabila berdasarkan perhitungan *cash to cash cycle time* retail baik ke Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita didapatkan hasil minus sehingga diartikan kurang efektifnya sistem pembayaran yang dilakukan.

3. Aliran Informasi

Aliran informasi ialah proses komunikasi menyampaikan atau mendapatkan informasi dilakukan antaru unit rantai secara aktif yang saling berkesinambungan. Aliran informasi tersebut bergerak secara dua arah, yakni dari mitra petani produsen ke produsen, produsen ke retail atau konsumen dan retail ke konsumen juga sebaliknya. Aliran informasi yang terbentuk pada unit rantai pasok sayuran hidroponik berkaitan dengan jumlah permintaan, harga produk, kuantitas produk, kualitas produk, persediaan produk, status pengiriman dan proses pembayaran. Informasi pasar dalam hal ini juga dibutuhkan oleh produsen untuk mengetahui kepuasan terhadap produk sayuran hidroponik.

Aliran informasi pada Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita sudah tergolong efektif karena informasi yang terjadi sudah dua arah sehingga setiap unit mendapatkan informasi dalam rangka pengembangan produk dan usaha sayuran hidroponik. Aliran informasi sejalan dengan penelitian Nurmalasari, Fajarningsih dan Barokah (2022), pertukaran informasi pelaku rantai pasok sayuran daun di DCA PT Lion Super Indo sudah berjalan baik antara DCA, *supplier* dan konsumen sehingga semua informasi yang diperoleh dapat tersampaikan dengan baik. Oleh karena itu, aliran informasi ini dianggap efektif karena seluruh pelaku mendapatkan informasi yang sama.

Kondisi Rantai Pasok

Setiap rantai pasok terletak pada lapisan jaringan yang setidaknya mempunyai satu pelaku rantai pasok. Setiap unit memiliki kesempatan untuk melakukan kerjasama dan menerapkan ketentuan yang berbeda-beda yang memungkinkan melahirkan pesaing baru pada unit lainnya. Sehingga, penguraian rantai pasok yang dikaji dalam uraian jaringan yang bersatu pada rantai pasok pangan, dinamakan metode FSCN dengan indikator sebagai berikut :

1. Sasaran Rantai Pasok

Kondisi pengelolaan manajemen rantai pasok yang terwujud dalam sasaran rantai pasok, menjadi aspek penting untuk mendasari penilaian baik atau tidaknya capaian aktivitas rantai pasok (Hidayat, Andayani dan Sulaksana, 2017). Sasaran rantai pasok dalam hal ini terbagi atas dua bagian yakni sasaran pasar serta sasaran pengembangan. Sasaran pasar yang dilakukan oleh Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita ditujukan ke retail (*supermarket*) dan konsumen langsung. Hal ini dilatarbelakangi dengan peminat sayuran

hidroponik selama ini yaitu masyarakat dengan pendapatan menengah ke atas dan tingkat pendidikan. Dimana, masyarakat yang bersedia mengkonsumsi sayuran hidroponik memiliki pengetahuan mendalam mengenai kelebihan sayuran hidroponik dan bersedia membeli walaupun dengan harga yang lebih mahal dibandingkan sayuran konvensional lain karena memiliki pendapatan yang lebih besar. Sejalan dengan Badan Pusat Statistik (2017) menerangkan bahwa konsumsi sayuran meningkat pada masyarakat perkotaan dengan pendapatan menengah ke atas, dikarenakan peningkatan kesejahteraan, pendapatan dan pengetahuan.

Sasaran pengembangan rantai pasok merupakan suatu usaha bersama jangka panjang yang ingin dicapai secara bersama agar memaksimalkan tujuan yang ingin dicapai dengan melihat sasaran pasar yang sudah dilaksanaka. Sasaran pengembangan rantai pasok sayuran hidroponik yang ingin diperoleh pada Sahabat Hidroponik terdiri dari pengembangan terhadap kualitas, kuantitas, kontinuitas produk, perluasan lahan dan jangkauan pasar serta peningkatan teknologi yang lebih modern. Hal tersebut juga diharapkan Sayuran Kita, namun Sayuran Kita juga berharap dapat menciptakan platform belanja sayuran hidroponik secara mandiri. Sejalan dengan penelitian Riwanti (2011), menjelaskan bahwa pentingnya upaya pengembangan rantai pasok bagi peningkatan kinerja yang dilakukan secara sinergis melalui koordinasi antar pihak dengan harapan dapat menguntungkan semua anggota rantai pasok, sehingga menciptakan keunggulan kompetitif.

2. Sumber Daya Rantai Pasok

Sumber daya rantai pasok ialah suatu nilai yang memiliki potensi guna mendukung jalannya proses produksi maupun distribusi rantai pasok sayuran hidroponik yang terdiri atas sumber daya fisik, sumber daya teknologi, sumber daya manusia dan sumber daya modal atau uang. Sumber daya fisik dari produsen sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung ialah berupa lahan tanam, sarana produksi (benih, nutrisi, rockwol), sarana panen dan ngolahan (keranjang, timbangan), peralatan (mesin pompa air, pipa paralon) serta sarana dan prasarana lainnya (meja, kursi, komputer, *handphone*).

Hidroponik merupakan salah satu inovasi pertanian dengan menggunakan teknologi bercocok tanam tanpa menggunakan tanah. Penggunaan teknologi yang tepat tentunya dapat menentukan hasil produk yang memiliki nilai jual yang baik. Adapun teknologi yang digunakan oleh produsen sayuran

hidroponik di Kota Bandar Lampung dalam proses produksi sayuran hidroponik adalah penggunaan mesin air dan mesin pompa air dalam menunjang penerapan sistem *Deep Flow Technique* (DFT) yang digunakan oleh produsen. Teknologi lain yang dimanfaatkan oleh produsen yaitu penggunaan alat timbangan untuk menimbang berat produk agar sama dan sesuai standar masing masing, penggunaan mesin pendingin (*showcase*) sebagai tempat penyimpanan sementara produk serta sarana dan prasarana penunjang proses pemasaran dan administrasi (komputer, *handphone*).

Menurut Hariandja (2002) mendefinisikan bahwasannya Sumber Daya Manusia ialah salah satu faktor yang paling primer pada suatu usaha dikaji berdasarkan faktor-faktor lain selain modal usaha. Maka dari itu, SDM tentunya sangat dibutuhkan agar perusahaan dapat lebih efektif dan efisien. Sumber daya manusia yang diikutsertakan dalam melakukan budidaya pada rantai pasok sayuran hidroponik pada produsen adalah tenaga kerja dan mitra produsen. Dalam hal ini dua mitra petani Sahabat Hidroponik dan tiga mitra petani Sayuran Kita memiliki peranan dalam membantu proses pasokan produk dengan memproduksi sayuran hidroponik. Adapun tenaga kerja yang dipakai ialah tenaga kerja luar keluarga dan dalam keluarga terbagi atas beberapa seksi seperti sekretaris atau administrasi, bendahara, seksi produksi, seksi perkebunan, dan seksi pemasaran yang bekerja mulai dari pukul 07.30 s.d 21.00 WIB

Budidaya sayuran hidroponik merupakan usaha agribisnis yang memerlukan banyak modal dalam memulai usaha maupun selama proses produksi atau budidaya. Hasil pengamatan didapatkan bahwa Sahabat Hidroponik mendapatkan bantuan pembiayaan instansi bank dan bantuan pemerintah dalam rangka pengurangan besarnya bunga bank pinjaman, sedangkan pada Sayuran Kita menggunakan modal pribadi untuk melakukan budidaya sayuran hidroponik.

3. Manajemen Rantai Pasok

Vorst (2006) mendefinisikan manajemen rantai pasok merupakan gambaran peraturan, koordinasi, kolaborasi dan struktur manajemen yang terjadi pada anggota rantai pasok yang terdiri dari pemilihan mitra, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan pemerintah, serta kolaborasi antar anggota rantai pasok. Kemitraan merupakan hal yang krusial karena dapat mendorong terciptanya nilai dalam suatu rantai pasok (Anatan dan Ellitan 2008). Pemilihan mitra petani produsen sayuran hidroponik pada Sahabat

Hidroponik dengan persyaratan yang sederhana yaitu kerabat yang melakukan kegiatan produksi sayuran hidroponik dengan pertimbangan membantu kerabat dengan diimbangi kualitas, kontinuitas dan harga jual produk, sedangkan pemilihan mitra petani Sayuran Kita diambil dari anggota paguyuban. Adapun kriteria pemilihan mitra pemasok selain luas lahan yaitu jarak tempuh, kualitas sayuran, kontinuitas dan harga jual. Pemilihan mitra retail ditentukan oleh kesepakatan dua pihak dimana terdapat kriteria dan persetujuan yang harus setuju terlebih dahulu seperti harga jual, sistem pembayaran, sistem pengembalian produk dan lainnya.

Kesepakatan kontraktual menjabarkan tentang hak yang telah disetujui oleh satu pihak dengan pihak lainnya dalam rantai pasok yang melakukan kemitraan, Penyusunan kesepakatan kontraktual dengan suatu pihak mempunyai arah yang ingin dicapai secara bersama. Kesepakatan yang terjadi antara Sahabat Hidroponik dengan mitra petani tidak dilakukan secara tertulis (sistem kepercayaan), sedangkan Sayuran Kita memiliki kesepakatan kontrak tertulis dengan mitra petani. Kesepakatan kontraktual terjadi secara tertulis antara produsen dengan retail (*supermarket*) yang memasarkan produk sayuran hidroponik. Isi kesepakatan kontraktual ini memuat hak dan kewajiban dari antar pihak seperti harga jual atau harga beli produk, proses pembayaran, waktu pembayaran, kualitas dan kuantitas produk, sistem pengiriman dan penanggungungan risiko.

Menurut Riwanti (2011) sistem transaksi merupakan aktivitas yang digunakan oleh pelaku rantai pasok dalam proses jual-beli sayuran hidroponik yang berkaitan dengan pencatatan transaksi suatu usaha baik secara tunai dan non tunai. Sistem transaksi yang terjadi antara Sahabat Hidroponik pada mitra petani dilakukan secara langsung (tunai), dan antara Sahabat Hidroponik dengan retail menggunakan sistem faktur penjualan (tunai). Sistem transaksi yang dilakukan oleh Sayuran Kita terhadap mitra petani dilakukan dengan adanya faktur pembayaran, yang dimana pembayaran akan dilakukan setelah 10 hari kerja dan retail akan membayar faktur penjualan ke produsen setelah 14 hari kerja pengiriman secara tunai. Adapun sistem transaksi yang dilakukan oleh konsumen langsung produsen dilakukan secara tunai dan non tunai (*transfer*).

Bentuk dukungan pemerintah pada penelitian ini yang baru terealisasi hanya dalam bentuk perizinan usaha, izin dagang produk sayuran hidroponik dan adanya pemotongan bunga pinjaman Bank yang

seharusnya sebesar 1 persen menjadi 0,30 persen. Bentuk dukungan pemerintah yang didapatkan oleh Sayuran Kita hanya berupa izin usaha dan izin dagang produk sayuran hidroponik. Artinya dalam hal ini pemerintah belum dapat secara maksimal memberikan fasilitas berkaitan dengan rantai pasok sayuran hidroponik seperti informasi pasar, pembinaan, bantuan modal maupun sarana produksi yang diberikan kepada seluruh pelaku usaha sayuran hidroponik di Bandar Lampung.

Kolaborasi antara anggota rantai pasok yang terarah merupakan faktor yang mempengaruhi kesuksesan suatu rantai pasok untuk mencapai tujuan bersama yaitu keuntungan dan kepuasan konsumen. Faktor terpenting yang menetapkan kesuksesan dalam pelaksanaan kolaborasi diantara pelaku rantai pasok yaitu kemauan untuk berbagi informasi dan kesiapan dalam berbagi manfaat (Said 2006). Kolaborasi dalam hal ini yang terjadi antara produsen dengan mitra adalah menjaga proses pasokan sayuran hidroponik dengan memperhatikan kualitas, kuantitas, harga jual dan standarisasi, sedangkan kolaborasi yang terjadi antara produsen dengan retail adalah dengan kesepakatan harga dan menerima masukan dari konsumen serta memberikan potongan harga pada perayaan tertentu.

4. Proses Bisnis Rantai

Proses bisnis rantai adalah prosedur atau cara yang berlaku dalam rantai pasok sayuran hidroponik berkaitan dengan perpindahan arus sayuran hidroponik yang diterapkan oleh seluruh pelaku rantai pasok yang dilihat berdasarkan hubungan antar anggota rantai pasokan, pola distribusi dan jaminan identitas merek dagang, dan aspek risiko (Nyoman, 2005). Pada hubungan proses bisnis rantai pasok sayuran hidroponik memiliki empat siklus yaitu, *procurement*, *manufacturing*, *replenishment* dan *customer order*. Siklus *procurement* dilakukan pada mitra petani produsen dan produsen (Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita) yang melaksanakan kegiatan produksi atau menghasilkan sayuran hidroponik. Siklus *manufacturing* dikerjakan oleh mitra petani setelah dipanen dan dikerjakan oleh Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita dengan menyortir produk kembali dan mengemas produk. Siklus *replenishment* merupakan siklus penambahan produk sayuran hidroponik yang dilakukan oleh konsumen atau retail ke produsen. Terakhir, siklus *customer order* dilakukan melalui media komunikasi Whatsapp dan Instagram serta dapat mendatangi lokasi budidaya secara langsung.

Pola distribusi pada suatu rantai pasok digambarkan menjadi tiga elemen utama, yaitu aliran produk, aliran informasi dan aliran finansial. Ketiga elemen tersebut dianggap penting untuk ditelaah lebih lanjut guna mengetahui aliran distribusi suatu produk dalam rantai pasok yang sudah berjalan apakah lancar atau terdapat terkendala (Pujawan 2005). Pola distribusi sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung dijelaskan pada Gambar 2.

Merek digunakan sebagai salah satu ciri berupa atribut yang ada pada produk, yang mengandung informasi dari mana produk berasal. Merek juga sebagai daya tarik bagi konsumen, karena menggambarkan *image* (identitas) sebuah produk. Keadaan tersebut searah dengan penelitian Putra (2017) menyatakan sesungguhnya merek yang diyakini oleh mayoritas konsumen terhadap produk berkualitas, akan lebih lancar dalam mencapai pangsa pasar yang lebih luas. Pada kemasan produk sayuran hidroponik baik pada Sahabat Hidroponik maupun Sayuran Kita berisikan label yang merisikan merek produk, jenis sayuran, berat produk, kode mitra, serta manfaat sayuran hidroponik.

Membangun kepercayaan (*trust building*) merupakan proses yang penting dilakukan dalam menumbuhkan kepercayaan antar pelaku rantai pasok dalam suatu jaringan. Menurut Riwanti (2011), kepercayaan dapat membangun kekuatan diantara pelaku rantai pasok yang akan menimbulkan hubungan kerjasama yang kuat. Proses membangun kepercayaan sudah terjadi antara sayuran hidroponik baik pada Sahabat Hidroponik maupun Sayuran Kita dengan mitra petani, dimana mitra petani mampu memberikan produk yang berkualitas secara berkelanjutan. Selain itu produsen berusaha memberikan kepuasan kepada retail dan konsumen yang membeli dan mengkonsumsi sayuran hidroponik dengan harapan dapat memberikan loyalitasnya terhadap produsen Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita.

Setiap anggota yang terlibat pada rantai pasok sayuran hidroponik di Kota Bandar Lampung tentunya memiliki risiko yang berbeda-beda. Keadaan ini sejalan dengan penelitian Putra (2017), menjelaskan bahwa risiko yang dialami setiap mata rantai berbeda-beda karena memiliki fungsi yang berbeda pula. Risiko besar yang dihadapi oleh produsen yaitu produk pertanian yang mudah rusak, pembusukan akar tanaman,

serangan hama, terhambatnya produksi akibat listrik mati dan kerusakan mesin serta kondisi alam yang ekstrim. Risiko mati listrik juga dapat dialami oleh retail namun dapat diminimalisir dengan menggunakan mesin diesel listrik sedangkan apabila ada kerusakan produk akan ditanggung oleh produsen. Risiko yang dihadapi oleh konsumen berkaitan dengan aspek waktu dimana pembeli online harus menunggu produk untuk dikirim dan aspek psikologis yang bisa saja konsumen mengalami penyesalan akibat produk yang kurang sesuai dengan harapannya.

KESIMPULAN

Aliran produk yang terjadi pada produsen Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita terjadi antara mitra petani produsen, produsen (Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita), retail, dan konsumen. Aliran uang pada Sahabat Hidroponik belum efektif dengan retail dan aliran uang pada Sayuran Kita belum efektif antara produsen dengan mitra petani dan produsen dengan retail. Aliran Informasi yang terjadi pada Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita ialah efektif, dimana seluruh anggota rantai pasok berkenan untuk membagi semua informasi yang dibutuhkan. Kondisi rantai pasok Sahabat Hidroponik sudah menunjukkan kondisi yang efektif atau berjalan sebagaimana mestinya, kecuali pada manajemen rantai pasok yaitu kesepakatan kontraktual secara tertulis belum terjadi antara mitra petani dan produsen. Kondisi rantai pasok Sayuran Kita sudah menunjukkan kondisi yang efektif atau berjalan sebagaimana mestinya, kecuali pada manajemen rantai pasok yaitu sistem transaksi yang diterapkan memiliki kurun waktu yang lama.

DAFTAR PUSTAKA

Anatan, L dan L Ellitan. 2008. *Suplly Chain Management Teori dan Aplikasi*. Alfabeta. Bandung.

BPS [Badan Pusat Statistik]. 2017. *Konsumsi Buah dan Sayuran 2017*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.

BPS [Badan Pusat Statistik]. 2021. *Distribusi Persentase Produk Domestik Bruto Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha, 2016–2020*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.

BPS [Badan Pusat Statistik. 2021 *Produksi Sayuran Menurut Jenis Tanaan dan Kecamatan, 2019-2021*. Badan Pusat Statistik. Bandar Lampung.

Dinas Pertanian Kota Bandar Lampung. 2021. *Pelaku Usaha Sayuran Hidroponik*. Bandar Lampung.

Hariandja. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Grasindo. Jakarta.

Haryandi, Mayasari P., Dzulfikri MA 2020. Analisis manajemen rantai pasok pemasok lokal di PT. Prasmanindo Boga Utama Site Batu Hijau, PT. Amman Mineral Nusa Tenggara, Sumbawa Barat, Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Industri dan Teknologi Samawa*. 1(1): 1-8. <https://jurnal.uts.ac.id/index.php/jitsa/article/view/812> [13 Oktober 2022].

Hidayat A, Andayani SA, Sulaksana J. 2017. Analisis rantai pasok jagung. *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan*. 5(1): 39-42. <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/AG/article/view/600> [02 Juni 2022]

Noviantari K, Hasyim A.I, dan Rosanti N. 2015. Analisis rantai pasok dan nilai tambah Agroindustri Kopi Luwak di Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis; Journal of Agribusiness Science*. 3(1): 10–17. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1012/917>. [21 Maret 2023]

Nyoman IP. 2005. *Supply Chain Management*. Guna Widya. Surabaya.

Paramita YS, Ibrahim A, Affandi MI. 2019. Analisis rantai pasok tomat di Kecamatan Sukau Kabupaten Lampung Barat. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis; Journal of Agribusiness Science*. 7(4) :499-506. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/3865/2833> [21 November 2021]

Putra H. 2017. Analysis of Supply Chain Performance and Traceability System Speciality Vegetables in Okigaru Farm. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*. 2(1): 18-36. <https://www.semanticscholar.org/paper/Analisis-Kinerja-dan-Sistem-Traceability-pada-Pasok-Putra/b348ec82a001220ea4ef49fa72d710a34e4f33fc> [16 Juni 2022].

Riwanti, W. 2011. Manajemen rantai pasok brokoli (Studi kasus Agro Lestari di Cibogo, Kabupaten Bogor). *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*. 5(2): 34-47. <https://docplayer.info/48733274-Manajemen-rantai-pasokan-brokoli-organik-studi-kasus-agro-lestari-di-cibogo-kabupaten-bogor-jawa-barat.html> [13 Oktober 2022].

Said, A.I. 2006. *Produktivitas dan Efisiensi dengan Manajemen Rantai Pasok*. Penerbit PPM. Jakarta.

Nurmalasari SS, Fajarningsih RU, Barokah U.
2022. Analisis kinerja rantai pasok (Supply
chain) sayuran daun PT Lion Super Indo, LLC
(Superindo) Bekasi. *Jurnal Agrista*.
10(1):107-115. <https://jurnal.>

uns.ac.id/agrista/article/download/61988/3586
7 [15 November 2023]
Vorst, V. D. 2006. *Performance Measurement in
Agrifood Supply Chain*. Network.
Hollandsweeda.