

## MANAJEMEN RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN) GARAM BERYODIUM PADA PT. AMUSIS KABONGA PERMAI DI KABUPATEN DONGGALA

### Iodized Salt Supply Chain Management At PT. Amusis Kabonga Permai In Donggala Regency

Joshua<sup>1)</sup>, M. Fardhal Pratama,<sup>2)</sup> Siti Yuliaty Chansa A.<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako

<sup>2)</sup>Staf Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako

E-mail : [joshuarenaldosoputra@gmail.com](mailto:joshuarenaldosoputra@gmail.com), [pratamafardhal@gmail.com](mailto:pratamafardhal@gmail.com), [ulliechansa@gmail.com](mailto:ulliechansa@gmail.com)

Submit: 04 Desember 2023, Revised: 07 Desember 2023, Accepted: Desember 2023

DOI : <https://doi.org/10.22487/agrotekbis.v11i6.1987>

#### ABSTRACT

This study aims to determine the flow pattern of the iodized salt supply chain at PT. Amusis Kabonga Permai in Donggala Regency and supply chain mechanisms related to product flow, information flow, and financial flow of iodized salt. The research was conducted from August to September 2020. The determination of the location and respondents was carried out purposively. The data collection in this study was sourced from primary and secondary data. The data analysis method is a descriptive method with a Food Supply Chain Network framework approach according to Vorst. The results show that the supply chain structure starts from the producer, flows it and sells it to wholesalers after undergoing processing in the factory. The big traders then pass it on to the small traders. Small traders then distribute them to consumers who are around Donggala Regency, Central Sulawesi Province. Flow of finance (cash) on the product in cash or credit from the manufacturer. The information flow of each component of the chain communicates via telephone or in person when conducting transactions.

**Keywords:** Supply Chain Management, Iodized Salt, PT. Amusis Kabonga Permai

#### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola aliran rantai pasok garam beryodium pada PT. Amusis Kabonga Permai di Kabupaten Donggala dan mekanisme rantai pasokan terkait dengan aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan garam beryodium. Penelitian dilaksanakan pada bulan Agustus hingga September 2020. Penentuan lokasi dan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*). Pengumpulan data pada penelitian ini bersumber dari data primer dan sekunder. Metode analisis data merupakan metode deskriptif dengan pendekatan kerangka *Food Supply Chain Network* menurut Vorst. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Struktur rantai pasok berawal dari produsen mengalirkan dan menjual ke pedagang besar setelah mengalami pengolahan di dalam pabrik. Pedagang besar selanjutnya mengalirkan ke pedagang kecil. Pedagang kecil selanjutnya menyalurkan sampai ke tangan konsumen yang berada disekitar Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Aliran keuangan (kas) pada produk secara tunai maupun kredit dari produsen. Aliran informasi setiap komponen rantai berkomunikasi melalui via telepon ataupun secara langsung ketika melakukan transaksi.

**Kata Kunci:** Manajemen Rantai Pasok, Garam beryodium, PT. Amusis Kabonga Permai

## PENDAHULUAN

Indonesia yang terbentang dari Sabang sampai Merauke memiliki sumberdaya alam yang sangat melimpah, baik itu sumberdaya laut maupun sumberdaya yang ada di darat (Rizaldy, 2015). Potensi perairan laut Indonesia menyimpan sumberdaya perikanan, baik sumberdaya perikanan hayati maupun sumberdaya perikanan nonhayati. Sumberdaya perikanan hayati berupa organisme akuatik dan tumbuh-tumbuhan yang hidup di air, sedangkan sumberdaya perikanan nonhayati berupa tanah dan air. Upaya pemanfaatan sumber daya perikanan hayati dengan melakukan kegiatan bertambak di wilayah pesisir laut, seperti bertambak ikan, udang, dan garam. Pemanfaatan sumberdaya perikanan nonhayati seperti air laut dapat bernilai ekonomis jika diolah menjadi garam (bumbu dapur). Air laut yang bersifat tidak terbatas (*renewable resource*) membuat usaha garam layak untuk digeluti (Jason Trikobery dkk. 2017).

Ketercapaian keberlanjutan swasembada garam nasional memerlukan intervensi oleh pemerintah. Strategi yang dapat dilakukan untuk mengurangi ketergantungan Indonesia terhadap garam impor adalah dengan melakukan intensifikasi lahan, ekstensifikasi lahan dan peningkatan kualitas garam rakyat. Ketiga hal tersebut sejalan dengan instrumen yang digunakan dalam kebijakan swasembada garam nasional (Wirjodirdjo 2004).

Garam merupakan komoditi strategis yang dibutuhkan manusia dalam empat bentuk yaitu garam konsumsi, aneka pangan, aneka industri, dan garam industri *Chlor Alkali Plant* (CAP) untuk pembuatan plastik *Polivinil Chlor* (PVC). Garam sebagai produk yang diproduksi dari lahan tambak merupakan salah satu komoditi yang selalu dibutuhkan manusia sejalan dengan kebutuhan manusia terhadap makanan. Sejak dulu perusahaan garam di Indonesia sangat dipengaruhi oleh adanya pengaruh iklim, khususnya panjangnya

musim kemarau. Kebutuhan manusia terhadap garam tidak dapat digantikan. Garam diperlukan oleh tubuh manusia sebagai mineral esensial yang harus dipenuhi secara seimbang serta tidak dapat disubstitusi. Garam juga sangat diperlukan sebagai bahan tambahan pangan yaitu sebagai penyedap makanan (Jamil A.S, 2014).

Sebagian besar produksi garam dilakukan secara individual oleh petani garam sehingga produksi garam mempunyai produktivitas yang rendah dan kualitas garam yang relatif rendah pula sehingga tidak memenuhi spesifikasi yang disyaratkan oleh industri di dalam negeri (Efendy, dkk, 2016). Apabila dibandingkan antara kebutuhan nasional dan kemampuan produksi, maka produksi garam nasional hanya mampu memenuhi kebutuhan dari sisi konsumsi saja, sementara untuk kebutuhan bahan baku industri masih bergantung pada impor (Prayitno & Wibowo, 2018).

Provinsi Sulawesi Tengah memiliki hasil pertanian dari hasil panen para petani yang dijual ke industri untuk diolah menjadi barang yang bernilai ekonomis contohnya seperti garam. Industri adalah suatu unit (kesatuan) usaha yang melakukan kegiatan ekonomi, bertujuan menghasilkan barang dan jasa yang terletak pada suatu lokasi atau bangunan tertentu. Industri manufaktur adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi/setengah jadi, dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, dan sifatnya lebih dekat kepada pemakai akhir (BPS, 2018). Berikut di bawah ini beberapa industri manufaktur besar dan sedang yang ada di Sulawesi Tengah.

Berdasarkan Tabel 1, Provinsi Sulawesi Tengah memiliki beberapa industri manufaktur salah satunya PT. Amosis Kabonga Permai memproduksi garam beryodium yang akan dijual ke pasaran dan kemudian di konsumsi oleh para konsumen. Industri lainnya yang

memproduksi berbagai macam hasil pertanian (bahan baku) yang kemudian diolah di industri tersebut menjadi produk yang bernilai tambah dari hasil olahan industri tersebut dan kemudian di pasarkan (dijualkan) di kalangan masyarakat.

Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management*) adalah suatu konsep atau mekanisme untuk meningkatkan produktivitas total perusahaan dalam rantai pasok melalui optimalisasi waktu, lokasi dan aliran kuantitas bahan produk (Anwar, 2011). Manajemen rantai pasok yang tepat memberikan sebuah peluang strategis yang besar untuk menciptakan keunggulan bersaing (Heizer dan Render, 2010). PT. Amusis Kabonga Permai merupakan salah satu distributor yang bergerak dibidang perindustrian produk garam beryodium yang ada di Kabupaten Donggala. Perusahaan dalam menjalankan usahanya selalu mengutamakan kualitas produk yang baik khususnya dalam pelayanan distribusi dan permintaan produknya sampai ke

tangan konsumen. Perusahaan berusaha mendistribusikan produknya di wilayah Provinsi Sulawesi Tengah. Sehubungan dengan itu untuk mengetahui apakah rantai pasok sudah beroperasi di dalam perusahaan dengan baik, maka diperlukan manajemen rantai pasok sehingga penulis tertarik mengambil judul tentang “Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain*) Garam Beryodium Pada PT. Amusis Kabonga Permai di Kabupaten Donggala”, yang berlokasi di Jalan Raya Donggala Palu Km 7, Kecamatan Banawa Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah.

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan penelitian pada PT. Amusis Kabonga Permai Untuk mengetahui bagaimana pola aliran rantai pasok garam beryodium pada PT. Amusis Kabonga Permai di Kabupaten Donggala Untuk mengetahui bagaimana mekanisme rantai pasokan terkait dengan aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan garam beryodium.

Tabel 1. Industri Manufaktur Besar dan Sedang di Sulawesi Tengah.

No.	Nama Industri	Jenis Produksi	Alamat
1	Pabrik Kopi Bintang Harapan	Kopi Bubuk	Jl. Trans Sulawesi Km 5 Tondo Palu Timur
2	UD. Sri Rezeki	Bawang Goreng	Jl. Ra. Kartini No. 80 Komp. Pertanian Palu Selatan, Sulawesi Tengah
3	CV. Cocola Bakery	Roti	Jl. Lik Roviga Palu, Sulawesi Tengah
4	Bawang Goreng Sal-Han	Bawang Goreng	Jl. Sis Aljufri No. 48 Palu, Sulawesi Tengah
5	Hj. Mbok Sri	Bawang Goreng	Jl. Angkasa BTN Mutiara Blok E No. 3, Palu, Sulawesi Tengah
6	Coco Bakery	Roti	Jl. Bali No. 21 Palu Selatan, Palu, Sulawesi Tengah
7	PT. Amusis Kabonga Permai	Garam Beryodium	Jl. Raya Donggala-Palu Km. 7 Banawa, Donggala, Sulawesi Tengah
8	Tahu Afifah	Tahu dan Tempe	Jl. Jati No. 81 Palu Barat, Palu, Sulawesi Tengah

Sumber: BPS Sulawesi Tengah, 2018.

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan pada pabrik garam beryodium PT. Amusis Kabonga Permai di Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa lokasi pabrik garam merupakan satu-satunya pabrik yang memproduksi garam beryodium yang ada di Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Penelitian ini dilaksanakan bulan Agustus – September 2020.

Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*) terhadap karyawan pabrik garam pada PT. Amusis Kabonga Permai. Responden yang diwawancarai adalah pimpinan, serta karyawan yang mengetahui tentang keseluruhan aktivitas produksi pada perusahaan. Tenaga kerja yang digunakan oleh industri sebanyak 18 orang tenaga kerja (Menejer 1 orang, sekretaris 1 orang, tukang giling 3 orang, tukang cetak 4 orang, tukang moleng 1 orang, tukang oven 3 orang, tukang bungkus 5 orang).

Metode pengumpulan data pada penelitian ini yaitu menggunakan data primer dan sekunder. Data primer di peroleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan yang dibantu dengan daftar pertanyaan (*Questionnaire*). Data sekunder diperoleh dari instansi pemerintah yang terkait dengan penelitian ini.

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode kualitatif untuk mengolah seluruh data. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis kondisi rantai pasok dan analisis kinerja rantai pasok. Analisis deskriptif rantai pasok dilakukan dengan menggunakan kerangka proses *Food Supply Chain Networking* (FSCN) yang merupakan rangka analisis rantai pasok dari Lambert dan Cooper (2000) yang dimodifikasi oleh Vorst (2006) dalam Rabiatul A. (2017). Kerangka FSCN tersebut diadaptasi dari kerangka kerja rantai pasok yang dikembangkan oleh Vorst (2006) yang

memiliki 6 elemen yaitu sasaran rantai, manajemen rantai, struktur rantai, proses bisnis, sumber daya dan kinerja rantai . Kinerja rantai pasok akan dianalisis secara kuantitatif menggunakan margin pemasaran.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Sasaran Rantai Pasok.** Sasaran pasar PT. Amusis Kabonga Permai dari produk garam beryodium yaitu toko besar (ruko/pedagang besar), toko kecil (kios/pedagang pengecer), konsumen (rumah tangga/warung makan). Garam beryodium yang telah siap dikemas dari pabrik kemudian diantarkan ke berbagai toko besar yang telah melakukan pemesanan (permintaan) melalui sales. Toko besar (ruko/pedagang besar) yang telah menerima pesanan garam beryodium tersebut kemudian menjual/memasarkan garam beryodium kepada pembeli (toko kecil). Toko kecil (kios/pedagang pengecer) yang telah melakukan pembelian di pedagang besar kemudian mengecernya kepada pemakai garam beryodium (konsumen rumah tangga).

**Sasaran Pengembangan.** Sasaran pengembangan rantai pasokan PT. Amusis Kabonga Permai yang ingin dituju antara lain menyangkut penguatan rantai pasokan melalui hubungan kerjasama lebih banyak lagi dari toko-toko besar maupun kecil yang ada di Propinsi Sulawesi Tengah. Kerjasama antar anggota rantai pasokan maupun bentuk koordinasi lainnya yang melibatkan pihak lain seperti para *stakeholders* ditujukan untuk dapat lebih menguatkan rantai pasokan PT. Amusis Kabonga Permai sehingga dengan menguatnya rantai pasokan PT. Amusis Kabonga Permai diharapkan rantai pasokan tersebut mempunyai keunggulan kompetitif dalam kegiatan usahannya. Proses manajemen dalam rantai pasokan PT. Amusis Kabonga Permai ditujukan sebagaimana rantai pasokan tersebut me manajemenkan kegiatan bisnisnya yaitu bila di lihat dari segi aliran produk, aliran uang dan aliran informasi sehingga anggota rantai pasokan PT. Amusis Kabonga Permai

tersebut dapat melakukan suatu manajemen dengan baik sehingga berdampak terhadap penguatan rantai saluran produknya.

**Struktur Rantai Pasok.** Struktur rantai pasok PT. Amusis Kabonga Permai yang memproduksi garam beryodium ditentukan oleh beberapa faktor antara lain jumlah pelanggan, banyaknya garam beryodium yang dibutuhkan oleh pedagang besar maupun pedagang kecil, jarak antara perusahaan (pabrik) sampai ke konsumen akhir. Struktur rantai pasok dari garam beryodium PT. Amusis Kabonga Permai dapat dilihat dari Gambar 1.

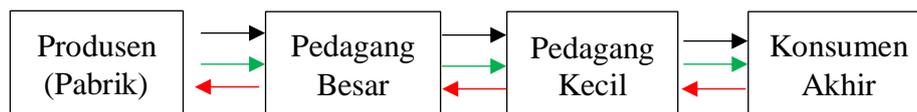
**Produsen (pabrik).** Produsen (pabrik) merupakan rantai awal dari garam beryodium PT. Amusis Kabonga Permai. Produsen mengelolah garam beryodium dengan melakukan beberapa tahapan proses yang dilakukan terlebih dahulu untuk dijadikan garam menjadi garam beryodium yang berbentuk kotak (batu) yang kemudian akan dikemas ke dalam plastik khusus yang dibuat dengan jumlah isi dalam kemasan sebanyak 28 biji dalam satu kemasannya. Garam beryodium yang telah dikemas dalam plastik selanjutnya akan disimpan di dalam gudang yang siap diantarkan jika ada permintaan pesanan garam melalui sales. PT. Amusis Kabonga Permai menjual dengan harga Rp. 25.000/pak kepada pedagang besar yang sistem pembayaran kredit paling lama 2 minggu.

**Pedagang Besar.** Pedagang besar disini adalah orang-orang yang berjualan di tempat seperti Ruko atau bangunan toko-toko besar. Pedagang besar yang telah memesan garam beryodium melalui sales akan menjual garam tersebut ke pelanggannya dalam hal ini pedagang kecil. Pedagang kecil yang datang membeli garam

beriodium dari produksi PT. Amusis Kabonga Permai di tempat pedagang besar dijual dengan harga Rp.26.000/Pak secara *cash* (tunai).

**Pedagang Kecil.** Pedagang kecil disini adalah orang-orang yang berjualan di tempat seperti kios-kios kecil yang ukuran bangunannya tidak terlalu besar. Pedagang kecil yang telah membeli garam beryodium dari pedagang besar Rp.26.000/pak, kemudian mengecerkan garam beryodium tersebut kepada konsumen. Pedagang kecil menjual garam beryodium dengan harga eceran Rp.1.250/biji dan mendapat keuntungan sebesar Rp.8.000/pak.

**Manajemen Rantai Pasok.** *Supply chain management* adalah pengelolaan berbagai kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah, dilanjutkan kegiatan transformasi sehingga menjadi produk dalam proses, kemudian menjadi produk jadi dan diteruskan dengan pengiriman kepada konsumen melalui sistem distribusi (Indrajit dan Djokopranoto 2002). Manajemen rantai pasokan garam beryodium menggambarkan bentuk koordinasi dan struktur manajemen dalam jaringan manajemen rantai pasok yang memfasilitasi proses pengambilan keputusan secara cepat oleh pelaku rantai pasokan, dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki dalam rantai pasokan guna meningkatkan kinerja rantai pasokan. Aspek khusus yang menjadi perhatian adalah komponen manajerial dan perilaku (budaya) setiap pelaku rantai pasokan yang berbeda-beda sehingga dapat menghambat pengembangan kepercayaan, komitmen dan keterbukaan diantara pelaku rantai pasokan tersebut.



Gambar 1. Struktur Rantai Pasok Garam Beryodium PT. Amusis Kabonga Permai.

Keterangan:

- Arus Barang
- ← Arus Kas/Uang
- Arus Informasi

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2020.

Tabel 2. Margin Pemasaran Setiap Saluran Pasok Garam Beryodium Pada PT. Amusis Kabonga Permai Di Kabupaten Donggala, 2020.

Pelaku Rantai	Rata-Rata (Rp/Pak)
1. Produsen (Pabrik)	
Harga Jual	25.000
2. Pedagang Besar	
Harga Beli	25.000
Harga Jual	26.277
Keuntungan	1.278
Margin	1.278
3. Pedagang Kecil	
Harga Beli (Rp)	26.277
Harga Jual (Rp/Pak)	27.444
Total Keuntungan Rata-Rata (Rp)	12.777
Margin (Rp)	1.222
Total Margin	2.500
Total Keuntungan	14.055

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2020.

**Pemilihan Kemitraan.** Pemilihan kemitraan kerja oleh PT. Amusis Kabonga Permai untuk menjual garam beryodium kepada rantai pedagang besar baru yang ingin bermitra dilakukan melalui pemesanan garam sebanyak maksimal  $\pm 50$ -100 Pak garam beryodium. Hal tersebut agar mengurangi biaya transportasi untuk melakukan pengantaran sampai kepada rantai pedagang.

**Sistem Kontraktual.** Sistem kontrak PT. Amusis Kabonga Permai dilakukan secara informal kepada rantai pedagang besar berupa kesepakatan harga dan kualitas garam beryodium. Apabila terjadi kerusakan (hancur) pada produk garam beryodium akan dilakukan pergantian produk yang baru baik itu sisa pesanan sebelumnya (*stok*) yang tersisa di rantai pedagang besar maupun produk yang baru *ordered* (dipesan) dan terjadi kerusakan pada saat penerimaan barang di tempat rantai pedagang besar.

**Sistem Transaksi.** Sistem transaksi yang terjadi antara rantai PT. Amusis Kabonga Permai dan rantai pedagang besar yaitu sistem kredit, dimana waktu yang

diberikan untuk pembayar paling lama 2 minggu (14 Hari) terhitung mulai dari diterimanya pesanan garam beryodium. Pembayar yang dilakukan oleh rantai pedagang besar kepada PT. Amusis Kabonga Permai melalui seorang sales. Berbeda sistem transaksi yang terjadi antara rantai pedagang besar dan rantai pedagang kecil yaitu sistem *cash* (ada uang ada barang).

**Pola Aliran Rantai Pasok Garam Beryodium.** Aliran produk (Barang). Aliran garam beryodium PT. Amusis Kabonga Permai dimulai dari Pabrik (produsen) yang melakukan pengolahan garam yang melawati beberapa proses terlebih dahulu di dalam pabrik untuk dijadikan garam beryodium diantaranya pencucian garam (digiling), pentirisan, pencampuran yodium, pencetakan, pembakaran (oven), pengemasan, penyimpanan. Garam beryodium yang telah jadi selanjutnya akan dijual kepada pedagang besar yang telah melakukan pemesanan barang (100-200 pak) melalui sales oleh pedagang besar yang tiap kunjungannya 1 bulan sekali. Garam beryodium yang telah diterima oleh setiap pedagang besar selanjutnya akan

dibeli oleh pedagang kecil untuk dijual kembali dalam bentuk eceran (biji) kepada konsumen.

**Aliran informasi.** Aliran informasi pada penelitian ini menunjukkan arus komunikasi dalam tiap komponen rantai yang terintegrasi dengan cukup baik dalam segi frekuensi komunikasinya sebanyak 1-2 kali/bulan, adapun informasi yang diperoleh antara lain jumlah barang, harga, hingga pengiriman barang. Setiap komponen rantai berkomunikasi melalui via telepon ataupun secara langsung ketika melakukan transaksi.

**Aliran kas (uang).** Arah aliran kas berbalik arah dengan aliran barang dan aliran informasi sehingga menunjukkan transaksi produk garam beryodium di tiap komponen rantai pasok pada Gambar 1. Aliran keuangan meliputi selisih harga garam beryodium dalam setiap rantai pasok. Aliran keuangan dimulai dari pedagang besar yang membeli garam beryodium secara tunai maupun kredit dari produsen dengan harga Rp.25.000/pak. Selanjutnya pedagang besar menjual dengan harga Rp. 26.277/pak kepada pedagang kecil, dimana isi dalam 1 pak garam beryodium sebanyak 28 biji. Pedagang kecil kemudian menjual kepada konsumen dengan harga Rp. 27.444 /pak dan harga untuk eceran garam beryodium Rp. 1.388/biji kepada konsumen.

**Sumber Daya Rantai Pasok.** Mengkaji potensi sumber daya yang dimiliki oleh anggota rantai pasokan guna mengetahui potensi-potensi apa saja yang mendukung upaya pengembangan rantai pasokan.

**Sumber Daya Fisik.** Sumber daya fisik yang dimiliki oleh PT. Amusis Kabonga Permai yaitu mesin giling, mesin cetak, mesin moleng (aduk), tempat pengemasan, oven, mobil truk, serta akses jalan menuju pabrik industri dapat dijangkau.

**Sumber Daya Teknologi.** Teknologi yang digunakan oleh PT. Amusis Kabonga Permai dalam mengubah garam beryodium yang masih halus menjadi garam batu yang berbentuk kotak menggunakan alat mesin cetak yang menggunakan tenaga listrik untuk menjalankannya dan menggunakan

oven untuk membuat hasil cetakan garam menjadi keras dan padat. Proses pengemasan garam batu beryodium masih menggunakan sumberdaya manusia (manual). Proses pengangkutan dan pengantaran menggunakan mobil truk. Teknologi yang digunakan dalam pemesanan garam yaitu Hp (*Handphone*).

**Sumber Daya Manusia.** Sumber daya manusia dalam rantai pasokan garam beryodium terdiri atas tenaga kerja di industri, pedagang besar, pedagang kecil. Rata-rata umur pelaku sumber daya manusia di setiap rantai masih dalam usia produktif.

**Sumber Daya Modal.** Modal usaha PT. Amusis Kabonga Permai berasal dari modal sendiri dan pinjaman bank. Modal usaha rantai pedagang besar, pedagang kecil berasal dari modal sendiri dan pinjaman bank.

**Proses Bisnis.** Konsep berbelanja dengan nyaman merupakan faktor utama yang ditawarkan pasar modern saat ini (Foster, 2008). Hubungan bisnis antara anggota rantai pasok menjelaskan hubungan keterkaitan yang terjadi di antar pelaku dalam rantai pasokan, serta pengaruhnya terhadap proses bisnis. Penjelasan meliputi bagaimana pelaku rantai pasokan merespon permintaan dari konsumen atau pasar sasaran. Aspek hubungan proses bisnis rantai juga dapat menjelaskan sistem *traceability* dalam rantai pasokan garam beryodium. Sistem *traceability* dalam rantai pasok memungkinkan anggota rantai untuk menelusuri penyebab terjadinya resiko kerugian pada rantai pasokan garam beryodium. Hubungan proses bisnis dalam rantai pasokan garam beryodium ditentukan pula oleh kekuatan posisi tawar mernawar (*bargaining position*) antara pelaku rantai pasokan. Posisi tawar sangat menentukan dalam hal mekanisme penentuan harga produk garam beryodium maupun harga input yang digunakan dalam rantai pasokan garam beryodium.

**Kinerja Rantai Pasok** Margin Pemasaran. Perbedaan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen (Jumiati et al, 2013 Dalam

Maysaroh, 2018). Pengukuran kinerja merupakan elemen yang penting dalam pengambilan keputusan dalam merencanakan efektivitas kerja (Bhagwat dan Sharma, 2007). Model pengukuran kinerja harus dibuat sedemikian rupa sehingga kinerja organisasi dapat terukur dan tujuan organisasi serta efektivitas kerja tercapai (Thakkar *et al.*, 2009).

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan bahwa nilai margin pedagang besar Rp.1.278 lebih besar dari pada pedagang kecil Rp. 1.222. Keuntungan rata-rata pedagang besar Rp.1.278 lebih kecil dari pada keuntungan rata-rata pedagang kecil Rp.12.777. Total Margin Rp.2.500 dan total keuntungan Rp.14.055.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian manajemen rantai pasok garam beryodium pada PT. Amusis Kabonga Permai, dapat disimpulkan bahwa Sasaran rantai pasok terbagi atas 2 yaitu sasaran pasar dan sasaran pengembangan. Sasaran pasar PT. Amusis Kabonga Permai yaitu pedagang besar, pedagang kecil, dan konsumen. Sasaran pengembang PT. Amusis Kabonga Permai terkait dengan penguatan rantai pasokan melalui kerja sama yang lebih banyak lagi kepada pedagang besar yang ada di Kabupaten Donggala maupun diluar Kabupaten Donggala. Struktur rantai pasok berawal dari produsen mengalirkan dan menjual ke pedagang besar setelah mengalami pengolahan di dalam pabrik. Pedagang besar selanjutnya mengalirkan ke pedagang kecil. Pedagang kecil selanjutnya menyalurkan sampai ke tangan konsumen yang berada disekitar Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Manajemen rantai pasok garam beryodium menggambarkan bentuk koordinasi dan struktur manajemen dalam jaringan MRP yang memfasilitasi proses pengambilan keputusan secara cepat oleh pelaku rantai pasokan, dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki dalam rantai pasokan guna meningkatkan kinerja rantai

pasokan baik itu dalam pemilihan kemitraan, sistem kontraktual, maupun sistem transaksi yang terjadi pada setiap rantai yang ada. Sumberdaya rantai pasok PT. Amusis Kabonga Permai terbagi atas sumberdaya fisik, sumberdaya teknologi, sumberdaya manusia, dan modal. Proses bisnis PT. Amusis Kabonga Permai dalam produk garam beryodium ditentukan oleh kekuatan posisi tawar (*bargaining position*) antara pelaku rantai pasokan. Posisi tawar sangat menentukan dalam hal mekanisme penentuan harga produk garam beryodium maupun harga input yang digunakan dalam rantai pasokan garam beryodium. Kinerja rantai pasok garam beryodium yaitu nilai margin pedagang besar Rp.1.278 lebih besar dari pada pedagang kecil Rp. 1.222. Keuntungan rata-rata pedagang besar Rp.1.278 lebih kecil dari pada keuntungan rata-rata pedagang kecil Rp.12.777. Total Margin Rp.2.500 dan total keuntungan Rp.14.055.

### Saran

Diharapkan kepada PT. Amusis Kabonga Permai dapat terus mempertahankan kestabilan kerja sama antara setiap rantai pasok garam beryodium dan terus memperluas jaringan rantai pasoknya. Saran lain juga diharapkan kepada lembaga-lembaga pemerintah dapat melihat serta membantu salah satu potensi industri yang ada di Kabupaten Donggala sehingga dapat menjadi salah satu ciri khas yang dimiliki didaerah tersebut sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat didaerah tersebut dan memberi bantuan pinjaman kredit dengan bunga yang ringan kepada setiap pelaku industri yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Syariful Jamil, 2014. *Analisis Sistem Tataniaga Garam Rakyat (Studi Kasus: Desa Lembung Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan Jawa Timur)*. Skripsi Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Angga Dwi Prayitno & Prasetyo Ari Wibowo. 2018. *Analisis Finansial Pertanian Garam dan Pengguna Geoisolator di Kecamatan Batangan dan Juwana*. Jurnal Universitas Negeri

- Semarang. *Economics Development Analysis Journal* 7 (2) (2018) (137-144).
- Badan Pusat Statistika (BPS). *Kabupaten Donggala Dalam Angka 2018*.
- Bhagwat R dan Sharma MK. 2007. *Performancemeasurement of Supply Chain Management: a balanced scorecard approach. Computers & Industrial Engineering*.53: 43–62. doi: 0.1016/j.cie.2007.04.001.
- Efendy, M., Heryanto, A., Sidik, R. F., Muhsoni, F. F. (2016). *Perencanaan Usaha Korporatisasi Usaha Garam Rakyat*. Jakarta: Sekretariat Direktorat Jenderal Pengelolaan Ruang Laut, Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Foster. 2008. *Pengusaha Ritel dan Toko*. Jakarta.
- Heizer J dan Reinder B. 2010. *Manajemen Operasi, Edisi 9*. Jakarta (ID): Salemba Empat.
- Indrajit, R.E dan Djokopranoto. 2002. *Konsep Manajemen Supply Chain*. Grasindo, Jakarta.
- Jason Trikobery, Achmad Rizal, Nia Kurniawati, Zuzy Anna, 2017. *Analisis Usaha Tambak Garam Di Desa Pengarengan Kecamatan Pangenan Kabupaten Cirebon*. Jurnal Universitas Padjadjaran. Vol. VIII No. 2 Desember 2017 (168-175).
- Maysaroh, Heru Irianto, Raden Kunto Adi. 2018. *Supply Chain Management Ubi Kayu (Manihot esculenta) di Agroindustri Tiwul Instan Kabupaten Gunungkidul*. Jurnal Agribisnis. Universitas Sebelas Maret. Volume: 01 No. 02, 2018 (45-57).
- Rabiatul Adwiyah. 2017. *Aplikasi Manajemen Rantai Pasokan (MRP) Pada Produk Hortikultura (Brokoli Organik) ke Ritel Modern*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis-Manajemen. Universitas Islam Bandung (Unisba). Jurnal Online: Volume XIV No. 2 Tahun 2017 (127-137).
- Rizaldy Ghaffar Al Rasyid, 2015. *Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Kopi Rakyat Di Kabupaten Jember*. Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.
- Sariyun Naja Anwar. 2011. *Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management) : Konsep dan Hakikat*. Jurnal Dinamika Informatika. Vol. 3 No. 2 2011 (1-7).
- Van der Vorst. 2006. *Performance Measurement in Agri-Food Supply Chain Network*. Di dalam Onderstein CJM, Wijnands JHM, Huirne RBM, dan Van Kooten O (eds). *Quantifying the Agri-Food Supply Chain*. Springer.
- Wirjodirdjo, B. 2004. *Skenario Kebijakan Pembangunan Pergaraman Nasional Dalam Usaha Mengurangi Ketergantungan Luar Negeri: Suatu Penghampiran Model Sistem Dinamik*. Jurnal Eksekutif. Vol. 1 (14-24).