ISSN 2302-6944, e-ISSN 2581-1649

IDENTIFIKASI POLA DISTRIBUSI GUNA MENDUKUNG RANTAI PASOK BERAS DI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG (STUDI KASUS CV. RAHMA 35)

Identification of Distribution Patterns to Support the Rice Supply Chain in Sidenreng Rappang District (Case Study CV. Rahma 35)

Muhammad Chaerul Qayyum[1*], Aksal Mursalat[2], dan Iranita Haryono[3]

[1,2,3)]Program Studi Agribisnis, Fakultas Sains dan Teknologi,
Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang
[1)]muhchaerulqayyum@gmail.com*

ABSTRAK

Kabupaten Sidenreng Rappang menjadi salah satu daerah penghasil padi terbesar di Provinsi Sulawesi Selatan. Hasil tersebut diperlukan proses pengolahan dan pendistribusian yang baik hingga ke tangan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pola saluran distribusi guna mendukung rantai pasok beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan menggunakan teknik *snowball sampling*. Teknik analisis data dilakukan dengan metode wawancara mendalam Penelitian diharapkan mampu memberikan informasi terkait aliran rantai pasok dalam Perusahaan serta informasi terkait efisiensi saluran distribusi dan biaya dalam distribusi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola distribusi beras yang terjadi di Kabupaten Sidenreng Rappang studi kasus CV. Rahma 35 terdiri dari 2 saluran distribusi. Saluran pertama petani → pedagang pengumpul/mitra → industri CV. Rahma 35 → konsumen luar provinsi. Untuk saluran kedua petani → pedagang pengumpul/mitra → industri CV. Rahma 35 → pedagang pengecer → konsumen. Pola saluran distribusi ini didukung dengan aliran rantai pasok yang ada di Kabupaten Sidenreng Rappang, dapat dilihat bahwa masing-masing aliran yang ada berjalan dengan baik sesuai dengan teori rantai pasok. Mulai dari aliran produk yang berjalan satu arah dari produsen ke konsumen. Kemudian aliran keuangan yang juga mengalir satu arah dari konsumen ke produsen. Serta aliran informasi yang mengalir dua arah antara produsen dan konsumen agar mempererat hubungan kepercayaan diantara keduanya.

Kata kunci : Beras, Distribusi, Industri, Pemasaran, Rantai Pasok

ABSTRACT

Sidenreng Rappang Regency is one of the largest rice producing areas in South Sulawesi Province. With these results, a good processing and distribution process is needed into the hands of consumers. The method used in this research is qualitative method. The sampling technique in this research was carried out using the snowball sampling technique. The data analysis technique was carried out using the in-depth interview method. The research is expected to be able to provide information regarding supply chain flows within the Company as well as information regarding the efficiency of distribution channels and costs in distribution. The results of the research show that the rice distribution pattern that occurs in the Sidenreng Rappang Regency, the CV case study. Rahma 35 consists of 2 distribution channels. The first channel is farmers → traders/partners → CV industry. Rahma 35 → consumers outside the province. For the second channel, farmers → traders/partners → CV industry. Rahma 35 → retailers → consumers. This distribution channel pattern is supported by the supply chain flow in Sidenreng Rappang Regency. It can be seen that each existing flow is running well in accordance with supply chain theory. Starting from the flow of products that goes in one direction from producer to consumer. Then financial flows also flow in one direction from consumers to producers. As well as a two-way flow of information between producers and consumers to strengthen the relationship of trust between the two.

Keywords: Distribution, Industry, Marketing, Rice, Supply Chain

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang memiliki kekayaan sumber daya alam yang melimpah sebab sebagian besar

masyarakat Indonesia menggantungkan hidup dari pertanian. Ini disebabkan oleh fakta yang mengatakan bahwa sebagian besar wilayah Indonesia berada di wilayah tropis. Beras merupakan makanan pokok masyarakat Indonesia karena lebih dari 95% masyarakat Indonesia mengonsumsi beras baik dari kalangan masyarakat atas, menengah, dan kebawah (Mursalat, 2021).

Potensi sumber daya alam yang dimiliki, tentu menjadi tantangan tersendiri bagi masyarakat Indonesia terkhusus petani dan setiap komponen yang terkait untuk melakukan pengolahan sumber daya alam. Beberapa upaya pemerintah dalam mengelola sumber daya alam yaitu dengan menyediakan infrastruktur pendukung pertanian, penerapan teknologi pertanian, serta penyediaan pasar dan distribusi. Sumber daya alam yang dikelola yaitu sumber daya alam yang dapat diperbaharui seperti hewan dan tumbuhan.

Kabupaten Sidenreng Rappang menjadi salah satu daerah penghasil padi di Provinsi Sulawesi Selatan.. Data produksi padi dan beras di Kabupaten Sidenreng Rappang sebanyak 515.012 ton di tahun 2019 dan mengalami penurunan di tahun 2020 sebanyak 434.799 ton kemudian meningkat kembali di tahun 2021 menjadi 480.002 ton. Jika dikonfersikan ke beras akan menghasilkan sebanyak 294.010 ton di tahun 2019 dan menurun menjadi 253.356 ton di tahun 2020 kemudian meningkat di tahun 2021 menjadi 275.442 ton (BPS, 2023). Adapun data konsumsi beras masyarakat Kabupaten Sidenreng Rappang di tahun 2019 sebesar 31.881 ton dan meningkat di tahun 2020 sebesar 32.660 ton. Di tahun berikutnya tepatnya tahun 2021 konsumsi beras kembali meningkat sebesar 33.058 ton (BPS, 2021).

Sebagai daerah penghasil padi, mayoritas penduduk Kabupaten Sidenreng Rappang bekerja sebagai petani. Untuk itu perlu adanya perhatian dan tindakan yang tepat untuk mengelola pertanian di Kabupaten Sidenreng Rappang. Pengolahan lahan pertanian mencakup perencanaan dan produktif, ekonomis, dan mengurangi resiko (Wahyudi *et al*., 2023).

Pengelolaan pertanian melibatkan beberapa pelaku usaha salah satunya yaitu industri penggilingan padi. Dalam melakukan pengolahan pertanian, industri menjadi salah satu komponen yang bertanggung jawab dalam mengelola hasil pertanian. Dalam hal ini CV. Rahma 35 diharapkan dapat memberikan jaminan pasar terhadap petani. Pemasaran adalah semua aktifitas bisnis yang berkaitan dengan produk, mulai dari petani dan produsen utama hingga konsumen akhir (Alfiyanto, 2020). Untuk menyalurkan produk sampai ke tangan konsumen,

produsen memerlukan perantara pemasaran. Jalur distribusi yang melibatkan berbagai tahapan dari petani hingga konsumen memiliki banyak mata rantai, sehingga terjadi perbedaan signifikan antara harga yang diterima oleh petani dan harga yang dibayar oleh konsumen (Mursalat *et al*., 2022). Akibatnya, hanya perantara atau lembaga pemasaran yang menikmati tingginya harga (Hartina *et al*., 2023). Kinerja pemasaran adalah factor yang sering digunakan untuk mengukur seberapa efektif sebuah strategi bisnis sehingga strategi perusahaan dirancang untuk menghasilkan kinerja yang baik (Kurniawan, 2019).

Dalam melakukan pengelolaan hasil pertanian diperlukan proses distribusi yang baik. Distribusi adalah kegiatan yang sangat penting untuk memastikan produk dari produsen sampai ke tangan konsumen (Sriwijaya, 2019). Ketepatan waktu pengiriman, keamanan barang pesanan, jumlah dan jenis armada pengiriman, dan profesionalitas operator pengiriman adalah suatu hal yang perlu dipertimbangkan untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Distribusi mempengaruhi kepuasan dan loyalitas pelanggan secara langsung dan parsial (Harris & Soenhadji, 2022). Distribusi yang baik adalah distribusi yang mampu menyalurkan barang dari produsen ke konsumen agar tercapainya efesiensi dan kesejahteraan bagi produsen maupun pedagang perantara. Efesiensi sangat dibutuhkan dalam distribusi agar dapat mengurangi kegiatan yang terbuang dengan percuma dengan kata lain agar dapat menekan biaya yang digunakan (Asiah *et al*., 2023).

Rantai pasok adalah proses bisnis yang menghubungkan beberapa aktor dengan tujuan untuk meningkatkan nilai tambah pada bahan baku atau produk dan mendistribusikannya kepada konsumen. Rantai pasok merupakan suatu pendekatan yang melibatkan perencanaan dan pengelolaan semua aktivitas yang terkait dengan pengadaan, produksi, dan distribusi barang dan jasa (Lambert *et al*., 1998). Manajemen rantai pasok adalah cara untuk mengelola aliran produk, informasi, secara terintegrasi yang melibatkan semua pihak dari hulu sampai hilir. Manajemen rantai pasok akan memberikan pengaruh positif terhadap kinerja bisnis dalam suatu industri (Fikri & Rini, 2023).

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di CV. Rahma 35 yang berlokasi di Kelurahan Lautang Benteng, Kecamatan Maritengngae, Kabupaten Sidenreng Rappang, Provinsi Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan

selama 3 bulan. Dimulai pada bulan Desember sampai Februari tahun 2024. Periode waktu tersebut akan memberikan waktu yang cukup dalam mengamati pola distribusi guna mendukung rantai pasok beras di Kabupaten Sidenreng Rappang.

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Metode kualitatif digunakan dalam mengidentifikasi dan menganalisis pola distribusi industri dalam mendukung rantai pasok beras di CV. Rahma 35. Menurut Wahidmurni (2017) metode kualitatif merupakan suatu pendekatan penelitian yang digunakan untuk menangani masalah penelitian dengan mengumpulkan dan menganalisis data berupa narasi yang diperoleh melalui beberapa kegiatan seperti wawancara dan pengamatan.

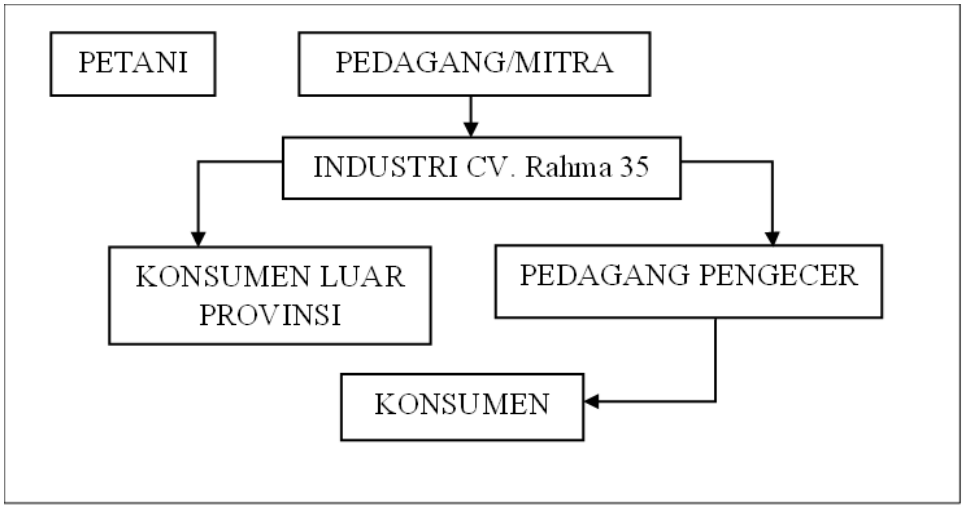
Sampel pada penelitian ini bersifat khusus, dimana metode pengambilan sampel semacam ini digunakan khusus untuk data yang memiliki karakteristik komunitas dari narasumber , ataupun dengan kata lain objek sampel yang diinginkan sangat jarang serta mengelompok dalam suatu himpunan (Lenaini, 2021). Oleh karena itu penelitian ini menggunakan teknik *snowball sampling* (bola salju) dalam menentukan narasumber penelitian. *Snowball sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang digunakan secara berantai, dengan informasi atau partisipasi dari anggota sampel membantu dalam mengidentifikasi anggota sampel berikutnya (Lenaini, 2021). Sampel pada penelitian ini dikelompokkan menurut stratanya yaitu terdiri dari sampel petani (50 are, 1 hektar, dan 1,5 hektar), pegadang pengumpul, dan CV. Rahma 35 (Unit Penjualan).

Metode wawancana mendalam akan digunakan untuk mengumpulkan informasi dari narasumber yang sebelumnya telah ditetapkan. Hal ini meliputi aliran informasi, aliran keuangan, dan aliran produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pola Saluran Distribusi Dalam Mendukung Rantai Pasok

Industri CV. Rahma 35 sebagai pabrik penggilingan padi di Kabupaten Sidenreng Rappang memiliki peran dalam melakukan pengolahan padi dan distribusinya di Kabupaten Sidenreng Rappang. Industri ini melakukan pembelian gabah ke petani melalui pedagang yang sebelumnya telah bermitra dengan industri. Selanjutnya mereka melakukan pengolahan gabah menjadi beras dan mendistribusikannya ke pedagang besar maupun pengecer yang selanjutkan dijual langsung ke konsumen akhir. Adapun pola distribusi pada industri CV. Rahma 35 ditunjukkan pada gambar sebagai berikut:



Gambar 1. Gambaran pola distribusi

Gambar diatas menunjukkan 1 saluran distribusi pada industri CV. Rahma 35 yaitu;

1. Petani → Pedagang/Mitra → Industri CV. Rahma 35 → Konsumen Luar Provinsi
2. Petani → Pedagang/Mitra → Industri CV. Rahma 35 → Pedagang Pengecer → Konsumen

Berdasarkan gambar 1 menunjukkan bahwa saluran distribusi yang terjadi yaitu petani sebagai pemasok utama. Pada umumnya petani menjual gabah kering panen (GKP) ke pedagang pengumpul/mitra. Petani akan langsung menghubungi pedagang pengumpul/mitra yang telah dipercaya untuk menjual hasil panennya. Petani lebih memilih menjual gabah mereka ke pedagang pengumpul/mitra ini karena hasil panen mereka akan langsung dibayarkan sehari setelah proses pengambilan gabah dilakukan. Selanjutnya petani bisa secara langsung mendatangi industri CV. Rahma 35 untuk melakukan pengambilan uang secara tunai ataupun transfer. Menurut (Suminartika *et al*., 2020), petani langsung menjual hasil panennya ke pedagang pengumpul dalam bentuk gabah kering panen (GKP) karena petani membutuhkan dana segera tanpa harus menunggu harga gabah naik. Hal yang sama dinyatakan oleh (Arifah & Antriyandarti, 2022), mengatakan minimnya modal untuk kegiatan pasca panen serta tidak adanya ruang penyimpanan menjadi kendala petani sehingga mereka lebih memilih untuk melakukan pemasaran gabah secara langsung. Adapun hasil penelitian yang dilakukan oleh (Mursalat *et al*., 2020), pola dagang yang terjadi di Kabupaten Sidenreng Rappang termasuk pola dagang yang umumnya terjadi dimana petani memasarkan produknya ke industri penggilingan dengan menggunakan

perantara yang telah mereka percaya yaitu pedagang pengumpul.

Kemudian pedagang pengumpul/mitra melakukan penjemputan gabah ke petani secara langsung. Penjemputan dilakukan di sawah dan mobil angkutan yang digunakan adalah mobil yang disediakan oleh pihak industri CV. Rahma 35. Pedagang/mitra ini adalah pedagang pengumpul yang telah menjalin kontrak kerja dengan industri. Dengan adanya perjanjian kontrak kerja, masing-masing pihak merasa diuntungkan karena dapat menimalisir permasalahan yang bisa saja muncul dalam proses transaksi jual beli. Selanjutnya industri melakukan pengolahan gabah kering panen (GKP). Pedagang/mitra bertugas untuk mewadahi gabah dari petani yang ingin disalurkan ke industri CV. Rahma 35. Pedagang pengumpul/mitra akan mendapatkan keuntungan dari setiap gabah yang mereka ambil dari petani. Adapun tugas dari pedagang pengumpul/mitra adalah melakukan pencatatan terkait dengan berat dari masing-masing gabah yang ingin disalurkan dan harga per kilo gabah yang ditetapkan. Setelah itu hasil pencatatan akan diserahkan ke petani dan pihak industri. Menurut (Dunggio & Basri, 2019), kejelasan sistem kontrak kerja, baik itu upah kerja, waktu kerja dan kejelasan mengenai pekerjaan yang diberikan perusahaan kepada karyawan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja seorang karyawan. (Kurniawati *et al*., 2020), juga mengemukakan bahwasanya pedagang pengumpul pada umumnya membeli gabah dari petani dalam bentuk gabah kering panen (GKP) dan langsung menjualnya ke pihak industri penggilingan dikarenakan pedagang pengumpul tidak ingin gabah yang dibeli dari petani disimpan dalam waktu yang lama dikarenakan akan meningkatkan kadar air pada gabah yang akan berpengaruh terhadap kualitas beras yang akan dihasilkan nantinya.

Kemudian gabah yang sudah dibeli dari petani oleh pedagang pengumpul/mitra selanjutnya disalurkan ke industri penggilingan padi CV. Rahma 35 untuk dilakukan pengolahan. Adapun sistem jual beli antara pedagang pengumpul/mitra dilakukan secara langsung. Ditingkat industri gabah yang sudah dibeli diolah menjadi beras menggunakan mesin-mesin modern untuk menghasilkan kualitas beras yang baik. Dari pengolahan gabah ini akan menghasilkan jenis beras antara lain beras biasa dan beras premium atau kemasan. Beras kemudian disalurkan ke dua pihak ada yang langsung ke konsumen luar provinsi dan juga ada yang langsung ke pedagang pengecer. Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Mursalat *et*

al., 2023), menunjukkan bahwa industri CV. Rahma 35 menggunakan teknologi modern dan konvensional dalam melakukan proses pengolahan gabah sehingga menghasilkan produk berupa beras premium atau kemasan. Selanjutnya (Abubakar & Arif, 2019), menuturkan bahwa keuntungan perusahaan meningkat setelah padi diolah menjadi beras. Lebih lanjut (Wuryantoro & Candra, 2022) dalam penelitiannya mengatakan bahwa, pedagang besar melakukan pembelian beras pada pedagang penggilingan beras dan melakukan penjualan beras kemasan dalam jumlah yang relatif besar. Adapun (Nurdiana *et al*., 2020) mengatakan bahwa, dalam saluran pemasaran beras, setiap elemen pemasaran memiliki kemampuan untuk bertransaksi dengan dua pihak yang berbeda.

Untuk saluran distribusi beras ke konsumen luar provinsi ini berasal dari dari beberapa wilayah diantaranya pulau Sumatra dan Jawa. Mereka membeli beras dengan jenis beras bahan dikarenakan jenis beras tersebut dapat dijadikan bahan untuk diolah kembali menjadi beras dengan kualitas yang lebih bagus sesuai dengan keinginan mereka. Disamping itu beras bahan secara ekonomi lebih murah dibanding beras kemasan. Adapun konsumen yang berasal dari pulau Kalimantan dan Sebagian besar wilayah Indonesia Timur mereka lebih memilih beras kemasan dibanding dengan beras bahan. Hal ini dikarenakan konsumen dari wilayah tersebut tidak ingin melakukan pengolahan kembali terhadap beras yang ada. Adapun konsumen luar provinsi melakukan pemesanan beras secara langsung melalui via telepon kepada pihak industri CV. Rahma 35 dimana biaya transpostasi ditanggung oleh pihak konsumen. Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Rahyuni *et al*., 2020), menunjukkan bahwa responden konsumen lebih menyukai beras berwarna putih atau berwarna cerah dikarenakan kualitas beras yang diinginkan oleh Masyarakat memenuhi standar aman, sehat serta dapat mencukupi kebutuhan Masyarakat luas. Demikian saluran distribusi pertama yang terjadi di Kabupaten Sidenreng Rappang.

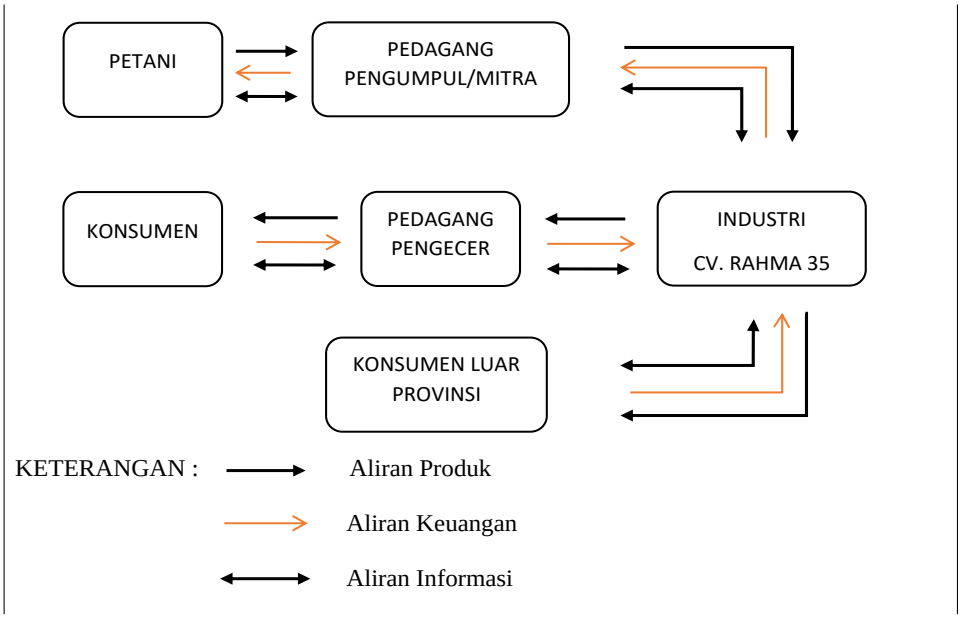
Selanjutnya saluran distribusi kedua yang ada di Kabupaten Sidenreng Rappang. Tidak jauh berbeda dengan yang terjadi pada saluran distribusi pertama, yang membedakan pola distribusi kedua ini adalah setelah dilakukan pengolahan di industri, selanjutnya beras akan didistribusikan ke pedagang pengecer. Pedagang pengecer ini hanya membeli beras premium atau kemasan dikarenakan beras tersebut tidak lagi memerlukan pengolahan lebih lanjut dalam artian beras tersebut sudah siap untuk didistribusikan langsung ke konsumen.

Pedagang pengecer melakukan pembelian beras premium atau kemasan langsung ke pihak industri sesuai dengan kebutuhan pasar atau konsumen akhir mereka. Adapun sistem pembayaran dilakukan secara langsung baik secara tunai ataupun via transfer. Selanjutnya pedagang pengecer dapat melakukan pengambilan produk ke industri secara langsung atau industri yang akan mengantarkan langsung produk tersebut ke pedagang pengecer hal ini disesuaikan dengan permintaan dari pedagang pengecer. hasil penelitian yang dilakukan oleh (Wahyuni *et al*., 2023) menunjukkan bahwa, tempat-tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen berupa warung kelontong ataupun minimarket merupakan tempat yang strategis dalam melakukan penjualan produk beras. Lebih lanjut (Rohmah *et al*., 2020) mengatakan industri CV. Lahan Mas memasasarkan produknya menggunakan strategi distribusi intensif, dimana produk beras akan disalurkan di berbagai tempat baik itu pasar lokal maupun luar kota dengan tujuan untuk mempercepat kebutuhan konsumen yang akan berdampak pada kepuasan konsumen terhadap suatu produk sehingga berpengaruh pada permintaan konsumen yang semakin tinggi.

Selanjutnya pedagang pengecer akan memasarkan beras premium atau kemasan ini kepada konsumen akhir. Konsumen akan melakukan pembelian produk sesuai dengan kebutuhan mereka. Proses transaksi antar pedagang pengecer dan konsumen dilakukan secara langsung dengan sistem pembayaran tunai. Dari penelitian yang dilakukan oleh (Meinaldy, 2021), menunjukkan bahwa dari 100 konsumen beras yang menjadi responden sebanyak 47% konsumen percaya dengan kualitas beras premium dibanding dengan beras biasa dengan menjadikan warna, aroma, keseragaman bulir, dan kebersihan sebagai indikator.

Adapun rantai pasok beras yang terjadi di kabupaten sidenreng rappang dalam studi kasus CV. Rahma 35 yaitu Petani menyalurkan gabah kering panen (GKP) ke pedagang pengumpul/mitra. Selanjutnya pedagang pengumpul/mitra menyalurkan gabah tersebut ke industri CV. Rahma 35. Setelah itu industri CV. Rahma 35 melakukan pengolahan beras menjadi beras bahan dan beras premium atau kemasan. Selanjutnya beras premium atau kemasan disalurkan ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer yang akan memasarkannya langsung ke konsumen. Rantai pasok adalah kumpulan semua rantai produksi, mulai dari budidaya, pengolahan, distribusi, dan pemasaran, hingga produk yang dijual kepada konsumen. Struktur rantai pasok menjelaskan hubungan

antara stakeholder dan peran mereka, serta seluruh aliran informasi, produk, dan keuangan (Purwandoko *et al*., 2019).



Gambar 2. Gambaran Aliran Produk, Aliran Keuangan, Aliran Informasi di Kabupaten Sidenreng Rappang

1. Aliran Produk

Menurut (Pratasik & Maulida, 2021), yang dimaksud aliran produk pada rantai pasok adalah aliran material atau fisik dari pemasok ke konsumen. Aliran produk yang terjadi yaitu diawali dari petani sebagai pemasok utama menjual gabah ke pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul/mitra ini melakukan penjemputan gabah dengan menggunakan mobil operasional milik industri CV. Rahma 35 yang kemudian di antar ke industri untuk dilakukan proses pengolahan yang menghasilkan 2 jenis beras yaitu beras bahan dan beras premium atau kemasan. Setelah dilakukan pengolahan, beras selanjutnya didistribusikan ke konsumen luar provinsi. Konsumen ini berasal dari beberapa daerah di Indonesia. Untuk beras bahan didistribusikan ke pulau jawa dan Sumatra. Adapun beras premium atau kemasan didistribusikan ke pulau Kalimantan dan Sebagian besar wilayah Indonesia Timur. Selain itu, beras premium atau kemasan yang diproduksi di industri CV. Rahma 35 juga didistribusikan langsung ke pedagang pengecer. Pedagang pengecer ini berasal dari daerah Kabupaten Sidenreng Rappang dan daerah sekitarnya. Selanjutnya dari pedagang pengecer ini mereka melakukan penjualan langsung ke konsumen akhir.

2. Aliran Informasi

Menurut (Paramita *et al*., 2019), untuk mencapai tujuan rantai pasok sangat penting dikarenakan hubungan yang baik antara pelaku rantai pasok dapat menciptakan kepercayaan yang lebih besar dalam melakukan kerja sama. Aliran informasi yang terjadi dari petani ke pedagang pengumpul/mitra yaitu informasi mengenai harga gabah. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sima & Simamora, 2023), bahwa informasi tentang harga gabah diperoleh pedagang pengumpul dari harga pasar.

Selanjutnya aliran informasi dari pedagang pengumpul/mitra ke industri CV. Rahma 35 mengalir 2 arah yaitu informasi dari pedagang pengumpul ke industri CV. Rahma 35 mengenai jumlah gabah, kualitas gabah, dan proses pengiriman. Adapun informasi dari industri CV. Rahma 35 ke pedagang pengumpul/mitra yaitu informasi tentang harga gabah, kualitas gabah, dan proses penjemputan gabah.

Selanjutnya informasi dari industri CV. Rahma 35 ke konsumen luar provinsi mengalir 2 arah. Infomasi dari industri CV. Rahma 35 ke konsumen luar provinsi yaitu informasi mengenai harga beras bahan, jumlah produksi, kualitas beras, dan waktu pengiriman. Adapun aliran informasi dari konsumen luar provinsi ke industri CV. Rahma 35 yaitu informasi tentang jumlah permintaan, kualitas beras yang diinginkan, dan harga pasaran saat itu.

Selanjutnnya informasi dari CV. Rahma 35 ke pedagang pengecer mengalir 2 arah. Informasi dari industri CV. Rahma 35 ke pedagang pengecer yaitu informasi mengenai jumlah produk, harga beras, kualitas beras, jenis beras, dan proses pengiriman. Adapun aliran informasi yang mengalir dari pedagang pengecer ke industri CV. Rahma 35 adalah informasi mengenai jumlah permintaan, harga beras, jenis beras, dan waktu pengiriman.

Selanjutnya informasi dari pedagang pengecer ke konsumen adalah informasi tentang harga jual beras, jenis beras, dan kualitas beras. Sedangkan informasi dari konsumen ke pedagang pengecer itu adalah jumlah beras yang dibutuhkan oleh konsumen. Pertukaran informasi berlangsung bersamaan dengan proses transaksi berlangsung.

3. Aliran Keuangan

Menurut (Pratasik & Maulida, 2021), aliran keuangan adalah jumlah uang yang diterima dari penjualan dalam rantai pasok. Komponen dari aliran keuangan adalah biaya dan keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai yang terlibat dalam rantai pasok yang mengalir dari hulu ke hilir. Aliran

keuangan yang terjadi antara petani dan pedagang pengumpul/mitra yaitu secara tunai. Dimana pedagang pengumpul/mitra membayarkan sejumlah uang sesuai dengan harga jual gabah yang telah disepakati sebelumnya antara kedua belah pihak. Selanjutnya aliran keuangan dari pedagang pengumpul/mitra ke industri CV. Rahma 35 yaitu secara transfer ataupun tunai. Dimana industri membayarkan sejumlah uang ke pedagang pengumpul sesuai dengan kesepatan diantara keduanya. Pedagang pengumpul mendapatkan keuntungan Rp100/kg dari setiap gabah yang mereka distibusikan ke pihak industri CV. Rahma 35. Adapun biaya tranportasi ditanggung sepenuhnya oleh pihak industri CV. Rahma 35. Biaya yang harus dikeluarkan oleh industri CV. Rahma 35 meliputi biaya penggilingan, pengemasan, transportasi, tenaga kerja, dan biaya operasional industri. Selanjutnya aliran keuangan dari industri CV. Rahma 35 ke konsumen luar pulau dilakukan secara transfer. Ditingkat konsumen luar provinsi biaya yang dikeluarkan meliputi biaya transportasi. Selanjutnya aliran keuangan dari industri CV. Rahma 35 ke pedagang pengecer dilakukan baik secara tunai maupun melalui via transfer. Dalam proses tranportasi industri CV. Rahma 35 memberikan kebijakan kepada pedagang pengecer untuk melakukan pengambilan langsung ke industri ataupun pihak industri yang melakukan pengantaran pesanan secara langsung dan hal ini disesuaikan dengan kesepakatan antara pihak industri dan pedagang pengecer. Ditingkat pedagang pengecer biaya yang dikeluarkan meliputi biaya transportasi. Selanjutnya aliran keuangan dari pedagang pengecer ke konsumen dilakukan secara langsung di tempat pada saat proses transaksi sedang berlangsung dengan sistem pembayaran tunai.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari apa yang telah diuraikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pola distribusi beras yang terjadi di Kabupaten Sidenreng Rappang studi kasus CV. Rahma 35 terdiri dari 2 saluran distribusi. Untuk saluran distribusi pertama yaitu petani sebagai pemasok utama menjual gabah hasil panennya ke pedagang pengumpul/mitra secara langsung. Selanjutnya pedagang pengumpul/mitra yang telah terikat kontrak dengan industri penggilingan melakukan penjualan gabah ke industri CV. Rahma 35 yang selnajutnya akan diolah menjadi beras bahan dan beras premium atau kemasan. Beras yang telah diolah diditribusikan ke konsumen luar provinsi. Untuk saluran distribusi kedua tidak jauh berbeda dengan

yang pertama dimana petani sebagai pemasok utama kemudian dijual ke pedagang pengumpul/mitra yang selanjutnya disalurkan ke industri CV. Rahma 35. Yang membedakan adalah di saluran distribusi kedua ini setelah gabah diolah menjadi beras ditingkat industri, selajutnya didistribusikan lasngung ke pedagang pengecer dalam bentuk beras premium atau kemasan. Kemudian pedagang pengecer melakukan penjualan beras ke konsumen secara lanagsung.

Melihat dari apa yang telah dibahas pada pembahasan aliran rantai pasok di Kabupaten Sidenreng Rappang, dapat dilihat bahwa masing-masing aliran yang ada berjalan dengan baik sesuai dengan teori rantai pasok. Mulai dari aliran produk yang berjalan satu arah dari produsen ke konsumen. Kemudian aliran keuangan yang juga mengalir satu arah dari konsumen ke produsen. Serta aliran informasi yang mengalir dua arah antara produsen dan konsumen agar mempererat hubungan kepercayaan diantara keduanya.

Saran

Beras sebagai kebutuhan pokok harus segera disalurkan ke tangan konsumen. Oleh karena itu setiap pihak harus menjalankan perannya dengan baik. Petani berperan untuk melakukan budidaya di sektor pertanian yaitu padi. Adapun pedagang pengumpul/mitra berperan untuk menyalurkan padi ke pihak industri. Industri memiliki peranan penting dalam hal pengolahan beras agar menghasilkan beras dengan kualitas yang baik. Sedangkan pedagang pengecer memiliki peran untuk menyalurkan produk beras secara langsung ke tangan konsumen. Oleh karena itu, dalam sektor distribusi beras diharapkan kepada setiap lembaga pemasaran agar bertanggung jawab dalam menjalankan perannya masing-masing sehingga proses pendistribusian beras berjalan denganb baik. Hal ini penting agar tidak terjadi kelangkaan beras di suatu daerah.

DAFTAR PUSTAKA

Abubakar, R., & Arif, R. (2019). Keuntungan pabrik penggilingan padi di Desa Karang Rejo Kecamatan Lalan Kabupaten Musi Banyuasin. *Societa: Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*. Vol.8: 65–72.

Alfiyanto, A. (2020). Manajemen pemasaran jasa pendidikan berbasis budaya religius. *Adaara: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*. Vol. 10(1): 53–62. https://doi.org/10.35673/ajmpi.v10i1.867

Arifah, D. A. E. N., & Antriyandarti, E. (2022). Saluran distribusi beras di Kabupaten Klaten. *VIABEL: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Pertanian*. Vol.16 (1): 29–40. https://doi.org/10.35457/viabel.v16i1.1732

Asiah, N., Ambarsari, A., & Ferhat, A. (2023). Analisis distribusi jagung di Kecamatan Kalukku, Provinsi Sulawesi Barat. *Agroforetech*. Vol.1: 340–346.

BPS. (2021). *Luas Panen dan Produksi Padi di Sulawesi Selatan 2020 (Angka Tetap)* (Issue 18).

BPS. (2023). *Luas Panen dan Produksi Padi di*

Sulawesi Selatan 2022 (Angka Tetap) (Vol. 2022, Issue 56).

Dunggio, M., & Basri, S. (2019). Pengaruh sistem kerja kontrak dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan pada perusahaan erha clinic The effect of the contract work system and work motivation on employee. *Bisnis, Ekonomi As-Syafi, Universitas Islam*. Vol.16(2): 166–174.

Fikri, M. A., & Rini, P. L. (2023). Manajemen rantai pasokan hijau dan kinerja bisnis: peran kinerja operasional pada sektor industri produk halal. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol. 9(1): 358–370. https://www.jurnal.stieaas.ac.id/index.php/jei/article/view/6627

Harris, S. A., & Soenhadji, I. M. (2022). Pengaruh promosi, kualitas layanan, harga dan distribusi terhadap loyalitas konsumen pengguna aplikasi food delivery dengan menggunakan variabel mediasi kepuasan konsumen. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*. Vol. 27(3): 418–432. https://doi.org/10.35760/eb.2022.v27i3.4970

Hartina, Mursalat, A., & Fitriani, R. (2023). Efesiensi pemasaran cabai melalui inovasi abon cabai Desa Bulo Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidenreng Rappang. *Perbal: Jurnal Pertanian Berkelanjutan*. Vol.11(2).

Kurniawan, G. (2019). Analisis kinerja pemasaran produk PT. Artois Pharma. *Jurnal MEBIS (Manajemen Dan Bisnis)*. Vol. 4(2): 108–124. https://doi.org/10.33005/mebis.v4i2.61

Kurniawati, N. I., Mege, S. R., & Werdani, R. E. (2020). Analisis manajemen rantai pasok beras di Kabupaten Demak. *BISMA: Jurnal Bisnis dan Manajemen*. Vol. 14(3): 155. https://doi.org/10.19184/bisma.v14i3.19885

Lambert, D. M., Cooper, M. C., & Pagh, J. D. (1998). Supply chain management: implementation issues and research opportunities. *The International Journal of Logistics Management*. Vol. 9(2): 1-20 (20). http://dx.doi.org/10.1016/j.jaci.2012.05.050

Lenaini, I. (2021). Teknik pengambilan sampel purposive dan snowball sampling. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*. Vol. 6 (1): 33–39.

Meinaldy, K. R. (2021). Perilaku konsumen beras premium di Kabupaten Cilacap. *JASE : Journal of Agricultural Socio-Economics*. Vol. 1(1): 1–12. http://etd.repository.ugm.ac.id/penelitian/detail/204247

Mursalat, A. (2021). Pengembangan pola kemitraan dalam menunjang saluran distribusi beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Agrimor*. Vol. 6(2): 82–87. https://doi.org/10.32938/ag.v6i2.1335

Mursalat, A., Herman, B., Asra, R., & Thamrin, N. T. (2022). Analisis pendapatan dan margin pemasaran dalam saluran distribusi beras Kabupaten Sidenreng Rappang. *Jurnal Agrimor (Agribisnis Lahan Kering)*. Vol. 7(2502): 70–76.

Mursalat, A., Putri, N. Y., Qayyum, M. C., & Ario, A. (2023). Strategi penerapan manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35 di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Musamus Journal of Agribusiness (Mujagri)*. Vol. 6(2): 55–65. https://ejournal.unmus.ac.id/agri

Mursalat, A., Wulandary, A., & R, F. (2020). Identification of partnership patterns and rice distribution channels as the main commodity in Sidenreng Rappang District. *Agricultural Social Economic Journal*. Vol. 20(4): 285–290. https://doi.org/10.21776/ub.agrise.2020.20.4.3

Nurdiana, D., Setiawan, I., & Isyanto, A. Y. (2020). Jaringan komunikasi pemasaran beras (studi kasus pada CV Jembar Rahayu di Desa Sukamantri Kecamatan Ciawi Kabupaten Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. Vol. 7(1): 166. https://doi.org/10.25157/jimag.v7i1.2573

Paramita, Y. S., Hasyim, A. I., & Affandi, M. I. (2019). Analisis rantai pasok tomat di kecamatan sukau kabupaten lampung barat (analysis of supply chains of tomato in Sukau District Lampung Barat Regency).

Jiia. Vol. 7(4): 499–506.

Pratasik, S., & Maulida, S. (2021). Analisis rantai pasok beras di Tebing Tinggi. *Edutik : Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi*. Vol. 1(5): 460–468. https://doi.org/10.53682/edutik.v1i5.2759

Purwandoko, P. B., Seminar, K. B., Sutrisno, S., & Sugiyanta, S. (2019). Analisis rantai pasok beras organik di Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Pangan*. Vol. 27(3): 187–194. https://doi.org/10.33964/jp.v27i3.390

Rahyuni, R., Noer, M., & Yusmarni, Y. (2020). Analisis persepsi konsumen beras di kecamatan Padang Timur Kota Padang. *(JOSETA) Journal of Socio Economics on Tropical Agriculture*. Vol. 2(3): 199–209. https://doi.org/10.25077/joseta

Rohmah, S. N., Ani, H. M., & Kantun, S. (2020). Strategi distribusi pada Cv. Lahan Mas di Desa Baletbaru Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. *Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, Dan Ilmu Sosial*. Vol. 14(2): 294–298. https://doi.org/10.19184/jpe.v14i2.15854

Sima, A., & Simamora, L. (2023). Analisis rantai pasok dan efisiensi pemasaran beras di Kabupaten Semarang, Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Manajemen Agribisnis*. Vol. 11(1).

Sriwijaya, P. N. (2019). Proses penginputan account payable invoice pada divisi finance accounting dan tax PT. Gonusa Prima Distribusi. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local*. Vol. 1(69): 5–24.

Suminartika, E., Rahmawati, E., & Budiman, M. A. (2020). *Keuntungan dan Saluran Pemasaran Beras di Sentra Utara Jawa Barat*. 1: 29–36.

Wahidmurni. (2017). *Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif*. Bahan Ajar Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. 1–17.

Wahyudi, E., Meriyati, & Aravik, H. (2023). Analisis kerjasama pengelolaan lahan pertanian dalam perspektif ekonomi islam di Desa Mekar Jaya. *Jurnal Bisnis dan Manajemen (JURBISMAN)*. Vol. 1(3): 809–820.

Wahyuni, F., Winandi Asmarantaka, R., & Rosiana, N. (2023). Sistem pemasaran beras di Kabupaten Landak, Provinsi Kalimantan Barat. *Forum Agribisnis*. Vol. 13(2): 203–217. https://doi.org/10.29244/fagb.13.2.203-217

Wuryantoro, W., & Candra, A. (2022). Analisis rantai nilai dan efisiensi pemasaran beras di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Sosial Ekonomi dan Humaniora*. Vol. 8(3): 347–354. https://doi.org/10.29303/jseh.v8i3.113