

MANAJEMEN RANTAI PASOK GULA TOKO GROSIR BUDI LANGGENG DI BOYOLALI

Faiz Dimas Bayu Baskoro *¹
Sunarso ²

^{1,2}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Slamet Riyadi Surakarta, Indonesia

*e-mail: faizdimas19@gmail.com¹ sunarso66@gmail.com²

Abstrak

Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali merupakan usaha dagang milik perseorangan yang bergerak di bidang distributor. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja manajemen rantai pasok gula yang sedang berjalan di Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali apakah sudah optimal atau belum bagi perusahaan. Jenis data yang ada dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif dan data kuantitatif. Sumber data didapatkan dari data primer dan data sekunder. Penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi dalam pengumpulan datanya. Pengelolaan kinerja manajemen rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali yang melibatkan petani tebu, Pabrik Gula PSB, Toko Grosir Budi Langgeng, retailer dan konsumen sudah berjalan optimal. Sasaran rantai pasok sudah berjalan dengan baik dan kinerja anggota rantai sesuai dengan tugasnya masing-masing. Kebijakan alternatif yang dapat membantu pengoptimalan kinerja rantai pasok gula Toko Budi Langgeng di Boyolali dengan menerapkan trust building, sumber daya teknologi dan kesepakatan kontraktual antara anggota rantai pasok yang terlibat antara petani tebu, Pabrik Gula PSB, Toko Grosir Budi Langgeng, retailer dan konsumen.

Kata kunci: Manajemen rantai pasok, gula, Toko Grosir Budi Langgeng

Abstract

Budi Langgeng Wholesale Store in Boyolali is a privately owned trading business engaged in distribution sector. The purpose of this study is to determine the performance of the current sugar supply chain management at the Budi Langgeng Wholesale Store in Boyolali, whether it is optimal or not for the company. The type of data in this study use qualitative data and quantitative data. Data sources are obtained from primary data and secondary data. This research uses interview, observation and documentation methods in data collection. This performance management of Budi Langgeng Wholesale Store in Boyolali involving sugar cane farmers, PSB Sugar Factory, Budi Langgeng Wholesale Store, retailers and consumers has been running optimally. The supply chain targets have been running well and the performance of the chain members is in accordance with their respective duties. Alternative policies that can help optimize the performance of the Budi Langgeng sugar supply chain in Boyolali by implementing trust building, technological resources and contractual agreements between the supply chain members involved, namely sugar cane farmers, the PSB Sugar Factory, Budi Langgeng Wholesale Store, retailers and consumers.

Keywords: Supply Chain Management, sugar, Budi Langgeng Wholesale Store

PENDAHULUAN

Pada zaman yang modern seperti saat ini perkembangan perekonomian di Indonesia sudah sangat pesat, kondisi pesaing yang ketat antara para pelaku usaha. Oleh karena itu pada kondisi ini mereka menempatkan di mana keunggulan bersaing tidak dapat dicapai hanya dengan perbaikan internal perusahaan atau seorang pelaku usaha dituntut untuk meningkatkan kemampuannya dalam bersaing di pasar lokal maupun nasional. Seorang pelaku usaha pasti telah memiliki suatu tujuan yang baik misalnya untuk memperoleh suatu keuntungan, agar seorang pelaku usaha bisa mencapai suatu tujuannya maka diperlukan strategi supaya tujuannya tersebut dapat tercapai.

Manajemen rantai pasok adalah suatu pendekatan yang digunakan untuk mencapai pengintegrasian yang efisien dari *supplier, manufactur, distributor, retailer, dan customer*. Artinya barang diproduksi dalam jumlah yang tepat, pada saat yang tepat, dan pada tempat yang tepat dengan tujuan mencapai suatu biaya dari sistem secara keseluruhan yang minimum dan juga

mencapai *service level* yang diinginkan (Levi, Simchi, Kaminsky, dan Simchi Levi, 2010). Strategi manajemen rantai pasok berperan penting bagi berjalannya operasional suatu perusahaan. Cakupan pasar yang efektif, membuat para *supplier* sebagai *partner* dalam strategi perusahaan untuk memuaskan kondisi pasar yang terus berubah-ubah.

Gula merupakan salah satu sumber kalori dalam struktur konsumsi masyarakat selain bahan pangan. Pentingnya gula bagi masyarakat di Indonesia tercermin pada kebijakan pemerintah yang menetapkan bahwa gula pasir adalah salah satu dari sembilan bahan pokok kebutuhan rakyat banyak.

Grosir merupakan istilah dalam dunia bisnis atau perdagangan yakni badan usaha yang menjual barang dagangan kepada penjual atau pengusaha lain, misalnya pengecer, pedagang besar, perusahaan industri, lembaga pemerintah, lembaga swasta, dan lain sebagainya. Kegiatan jual beli grosir ini biasanya dalam jumlah yang relatif lebih besar, dan berhubungan dengan produsen. Grosir tidak terbatas pada siapa yang bisa menjalankan posisi bisnis ini. Baik perorangan ataupun perusahaan bisa menjadi seorang atau sebuah grosir. Hal ini dikarenakan titik utama grosir adalah mampu melakukan kegiatan jual dan beli barang dalam jumlah yang relatif lebih besar. Biasanya, grosir berhubungan langsung dengan produsen.

Toko Grosir Budi Langgeng adalah salah satu toko grosiran terbesar di Solo Raya yang terletak di Sawahan, Ngemplak, Boyolali. Perusahaan ini menyediakan barang keperluan sehari-hari antara lain makanan ringan, minuman, bumbu masak, gula, tepung, air mineral, kecap, minyak goreng, sirup, biskuit, snack, detergen, sabun, shampo dan lain-lain. Perusahaan dalam menjalankan usahanya selalu mengutamakan kualitas yang baik khususnya dalam pelayanan. Toko Grosir Budi Langgeng mendapatkan beberapa penghargaan, antara lain *omzet* penjualan terbesar Toko Grosir di Solo Raya dan *role model* penggunaan penjualan online di aplikasi SRC. Penjualan gula di Toko Grosir Budi Langgeng setiap tahunnya mendapatkan omzet kurang lebih 3 Miliar dan merek gula yang banyak di cari *retailer* yaitu gula PSB. Permasalahan yang terdapat pada Toko Grosir Budi Langgeng yaitu keterlambatan dalam *packing* gula disebabkan oleh kekurangan tenaga *packing* dan ketersediaan barang pasokan yang ada di dalam gudang. Toko Grosir Budi Langgeng perlu memperbaiki dan meningkatkan manajemen rantai pasok pada Toko Grosir Budi Langgeng.

Penelitian tentang rantai pasokan sudah dilakukan oleh beberapa peneliti, antara lain penelitian oleh Nurhuda, Setiawan, dan Andriani (2017) manajemen rantai pasok di Desa Ngadas kecamatan Poncokusumo memiliki permasalahan utama yang dihadapi petani kentang yaitu tidak stabilnya jumlah penawaran kentang (*supply*), terbatasnya akses informasi, tidak lancarnya aliran finansial, tidak adanya aktivitas transformasi produk menjadi produk olahan lain, sedangkan penelitian oleh Canon, Jan, dan Palandeng (2017) pola manajemen rantai pasokan *wine* pala pada Desa Mangaran di Kabupaten Kepulauan Talaud meliputi para petani, pedagang, pengumpul, pemilik usaha dan bekerjasama dengan distributor menyalurkan wine pala kepada para konsumen

Penelitian oleh Lerah, Wullur, dan Sumarauw (2018) pihak-pihak yang terlibat dalam manajemen rantai pasok komoditas pala pada Desa Sawang yaitu, petani, pencari pala, pengumpul, distributor, pedagang besar, dan konsumen. Jaringan rantai pasok yang ada dinilai baik karena memiliki alur yang tidak terlalu panjang dengan anggota rantai pasok yang tidak terlalu panjang, sedangkan menurut Leppe dan Karuntu (2019) rantai pasokan industri rumahan tahu di Kelurahan Bahu Kota Manado adalah terpusat pada satu masalah utama, yaitu ketersediaan bahan baku kacang kedelai lokal yang pada beberapa saat tertentu mengalami kelangkaan sehingga mengganggu kelancaran proses produksi dan kenaikan harga dari bahan baku kacang kedelai hingga produk tahu siap jual.

Menurut Soumokil, Tumbel, dan Palandeng (2020) aliran distribusi rantai pasokan Ikan Mas di perikanan Desa Tatelu yaitu pemelihara menjual hasil produksi mereka kepada pemborong, selanjutnya pemborong menjual dan menyalurkan kepada mitra kerjanya seperti, pedagang pemborong, pedagang pengecer, rumah makan, serta dijual langsung kepada konsumen, sedangkan menurut Lowing (2020) rantai pasok ikan cakalang di TPI Tumumpa diarahkan pada optimalisasi manajemen aktivitas pelelangan di TPI Tumumpa yaitu dalam hal

pengembangan sistem informasi, pemenuhan permintaan yang lebih responsif, mempererat kemitraan nelayan yang berkelanjutan, yang hasilnya akan mendukung kinerja rantai pasok.

Peneliti oleh Katili, Kindangen, dan Karuntu (2020) manajemen rantai pasokan ikan masih memakai sistem pengelolaan yang konvensional. Sehingga perlu adanya perubahan sistem pengelolaan kearah modern sehingga membantu peningkatan ekonomi nelayan, sedangkan menurut Kurniawati, Mege, dan Werdani (2020) membentuk kelompok tani untuk membantu para petani untuk belajar dan mengembangkan kemampuan serta sebagai sarana untuk bekerjasama dengan pihak-pihak luar. Pemerintah dapat mendorong dan memfasilitasi setiap pihak yang terlibat sehingga tercipta efektivitas dan efisiensi.

Tujuan dari pemilihan penelitian terdahulu adalah untuk dijadikan pertimbangan dalam cara analisis. Selain itu diharapkan penelitian terdahulu ini dapat memberi relevansi dalam penelitian yang akan dilakukan. Peneliti dapat menggunakan cara ataupun metode yang telah digunakan pada penelitian terdahulu, sehingga dapat mengurangi atau menekan kesalahan yang terjadi selama penelitian. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Leppe dan Karuntu (2019) kondisi rantai pasok pada objek yang diteliti belum optimal karena ketersediaan bahan baku kacang kedelai lokal yang pada beberapa saat tertentu mengalami kelangkaan sehingga mengganggu kelancaran proses produksi dan kenaikan harga dari bahan baku kacang kedelai hingga produk tahu siap jual, sedangkan hasil penelitian yang dilakukan Lowing (2020) manajemen rantai pasok ikan cakalang di TPI Tumumpa masih belum optimal, dikarenakan jadwal berlabuh yang tidak menentu dan belum adanya kepercayaan untuk membangun kerja sama dan hubungan jangka panjang atau kemitraan dari nelayan dan pengepul di TPI Tumumpa.

Dengan adanya referensi dari beberapa penelitian terdahulu dan adanya permasalahan yang terjadi pada Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali yaitu pengendalian persediaan barang dan kinerja rantai pasok, oleh sebab itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "MANAJEMEN RANTAI PASOK GULA TOKO GROSIR BUDI LANGGENG DI BOYOLALI".

METODE

Penelitian ini termasuk dalam ruang lingkup penelitian survei pada komoditi gula untuk mengidentifikasi kondisi rantai pasok dan mendeskripsikan melalui studi pustaka dan observasi secara langsung ke perusahaan. Ruang lingkup studi kasus di Toko Grosir Budi Langgeng. Peneliti memilih lokasi tersebut dikarenakan untuk menganalisis kondisi manajemen rantai pasok perusahaan tersebut dan peneliti ingin memberikan solusi dan tanggapan pada permasalahan tersebut dengan menggunakan manajemen rantai pasok agar proses distribusinya berjalan dengan baik dan optimal. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini data primer dan data sekunder. Jenis data yang digunakan yaitu data kuantitatif dan data kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini berupa wawancara, observasi, dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Manajemen Rantai Pasok

Langkah utama yang terpenting dalam melakukan analisis manajemen rantai pasok adalah melakukan analisis model rantai pasok yang sedang dijalankan perusahaan. Hasil analisis model manajemen rantai pasok yang telah dilakukan, maka akan dihasilkan berbagai informasi yang berkaitan tentang potensi, peluang serta hambatan maupun permasalahan yang terjadi pada aliran rantai pasok suatu barang. Informasi yang diperoleh mengenai kondisi manajemen rantai pasok yang kemudian menjadi suatu *input* untuk perubahan dalam kinerja dan pengembangan manajemen rantai pasok.

Saat ini sudah ada upaya pengembangan untuk menganalisis rantai pasok suatu produk dengan menggunakan berbagai macam metode yang telah disesuaikan dengan karakteristik barang maupun pelaku rantai pasok. Rantai pasok ditekankan pada aliran bahan baku, transformasi dan informasi. Pembahasan model rantai pasok Toko Grosir Budi Langgeng pada penelitian ini menggunakan kerangka kerja berupa analisis rantai pasok yang sudah

dikembangkan dan diperbaharui oleh Vorst (2010). Kerangka analisis yang telah dikembangkan merupakan suatu *framework* yang memungkinkan peneliti dapat mengidentifikasi suatu rantai pasok secara lengkap yang meliputi beberapa hal antara lain deskripsi pelaku rantai serta perannya, hubungan diantara pelaku rantai, mekanisme transaksi dan alokasi sumber daya.

Pembahasan manajemen rantai pasok Toko Grosir Budi Langgeng yang menganalisis beberapa aspek meliputi sasaran rantai, struktur rantai, manajemen rantai, sumber daya rantai, proses bisnis rantai, serta analisis kinerja rantai pasok yang telah berjalan di Toko Grosir Budi Langgeng. Hasil pembahasan yang sudah dilakukan semoga dapat jadi evaluasi pada Toko Grosir Budi Langgeng agar memiliki kinerja rantai pasok yang efektif dan efisien, produk yang mempunyai kualitas baik dan distribusi yang lancar.

Sasaran Rantai

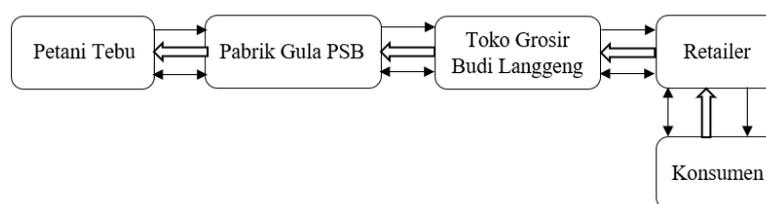
1. Sasaran Pengembangan

Sasaran pengembangan merupakan usaha yang dilakukan oleh pihak yang terlibat dalam pengembangan atau peningkatan kinerja rantai pasokan. Pengembangan rantai pasokan harus dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai kepentingan di setiap bagiannya, oleh sebab itu harus adanya kesepakatan secara bersama untuk mencapai tujuan yang diinginkan karena tujuannya bukan hanya untuk kepentingan beberapa pelaku sebagai individual melainkan untuk mencapai tujuan bersama. Sasaran pengembangan rantai pasok Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali yang akan dituju antara lain menyangkut penguatan rantai pasok melalui pelaksanaan kemitraan yang berhubungan. Bentuk kerjasama kemitraan lainnya melibatkan produsen, distributor, *retailer*, dan akhirnya konsumen serta beberapa institusi pendukung yang diarahkan pada peningkatan kapasitas produk.

2. Sasaran Pasar

Permintaan pedagang kecil dan konsumen harus mampu direspon dengan baik agar keinginan pedagang kecil dan konsumen dapat dipenuhi baik dari segi kualitas produk, harga yang terjangkau, waktu pengiriman yang cepat. Terpenuhinya permintaan akhirnya menimbulkan sikap kepercayaan konsumen terhadap barang dagangan yang dihasilkan. Pada dasarnya memiliki tujuan untuk memasarkan barang dagangan ke seluruh pedagang kecil dan konsumen dalam *supermarket* dan pasar tradisional

Struktur Rantai Pasok



Gambar 1

Struktur Rantai Pasok Gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali

1. Petani Tebu

Petani tebu merupakan pelaku pertama dalam rantai pasok tebu. Petani tebu bertanggung jawab penuh pada tugas budidaya atau usaha tani tebu dimulai dari penanaman sampai pemanenan. Petani tebu adalah awal rantai pasok di Pabrik Gula PSB sebagai *supplier* bahan baku tebu.

2. Pabrik Gula PSB

Pabrik Gula PSB merupakan pelaku rantai pasok kedua setelah petani tebu, di mana Pabrik Gula PSB membeli tebu dari petani walaupun di beberapa tempat perusahaan juga mempunyai perkebunan tebu sendiri, tetapi karena kebutuhan gula adalah produk primer maka juga dibutuhkan kerja sama dengan petani tebu. Pabrik Gula PSB merupakan pelaku rantai yang berperan penting dalam memproduksi dan memasarkan produk gula. Pabrik Gula PSB

berkewajiban memasarkan produk ke konsumen akhir dengan melalui pedagang besar atau distributor.

3. Toko Grosir Budi Langgeng

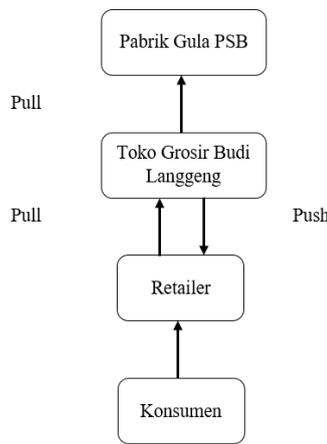
Distributor atau pedagang besar merupakan pihak yang memiliki fungsi menjual gula yang siap untuk dipasarkan kepada *retailer*.

4. *Retailer*

Retailer adalah pelaku rantai pasok selanjutnya dalam pemasaran gula. *Retailer* merupakan pihak yang memiliki tugas untuk memasarkan produk gula ke pasar-pasar dan toko atau warung dengan terlebih dahulu membeli dari distributor atau pedagang besar

5. Konsumen

Pelaku rantai pasok gula yang terakhir adalah konsumen yang membeli gula di tempat-tempat seperti toko-toko, *minimarket*, *supermarket*



Gambar 2

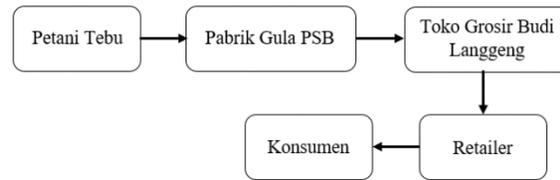
Siklus Proses dalam Rantai Pasok Gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali

Keterangan:

Pada rantai pasok ini Pabrik Gula PSB merupakan satu-satunya yang melakukan siklus *manufacturing*, yang melakukan kegiatan produksi atau menghasilkan produk gula. Siklus produksi yang dijalankan Pabrik Gula PSB dilakukan berdasarkan jumlah atau permintaan gula pada Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali. Gula yang diproduksi Pabrik Gula PSB dikirim ke Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali yang jumlahnya sesuai dengan kontrak atau perjanjian yang telah ditetapkan. Jadi hubungan proses diantara Pabrik Gula PSB dengan Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali merupakan proses *pull*. Pihak Pabrik Gula PSB merespon pesanan gula berdasarkan jumlah pemesanan dari Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali. Di sisi lain pihak Toko Grosir Budi Langgeng juga menambah pesanan lebih karena persediaan di saat hari-hari besar juga dibutuhkan oleh pihak Toko Grosir Budi Langgeng guna memenuhi permintaan konsumen agar tidak lama untuk menunggu produksi kembali, Toko Grosir Budi Langgeng juga menambah jumlah lebih guna mengantisipasi adanya pemesanan gula tambahan atau untuk mengganti kerusakan atau cacat disaat berada dalam perjalanan, oleh sebab itu siklus replenishment dilakukan oleh Toko Grosir Budi Langgeng saat melakukan pesanan awal ke Pabrik Gula PSB.

Pola Distribusi

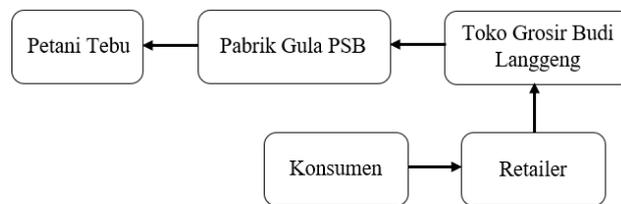
Aliran Produk



Gambar 3
Alur Produk Gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali

Pengangkutan gula dari Pabrik Gula PSB ke Toko Grosir Budi langgeng di Boyolali menggunakan truck, setelah gula tiba di Toko Grosir Budi Langgeng maka dilakukan proses sortasi. Kegiatan sortasi oleh Toko Grosir Budi Langgeng dilakukan untuk menentukan jumlah gula yang masuk standar kualitas serta tepat jumlahnya, gula pasir yang dianggap tidak memenuhi kriteria atau rusak akan dibawa kembali ke Pabrik Gula PSB.

Aliran Uang

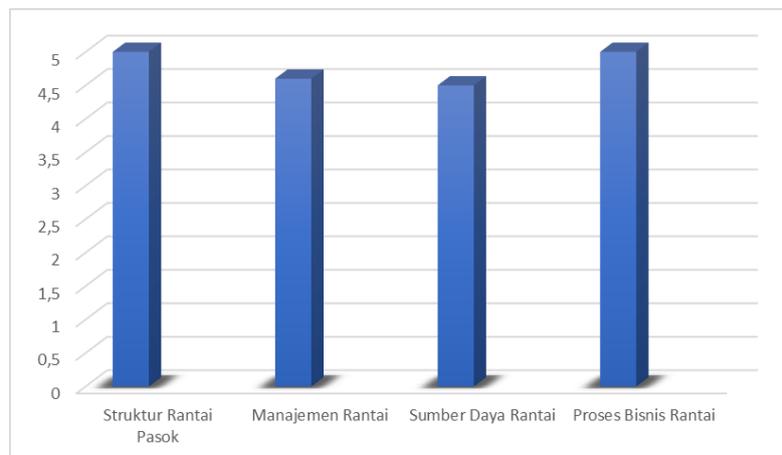


Gambar 4
Alur Distribusi Gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali

Aliran Informasi

Aliran informasi dalam rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali meliputi informasi pasar. Informasi pasar berupa informasi tentang siapa saja yang menjadi sasaran akhir (konsumen), bagaimana perilaku dan preferensi konsumen dan kualitas produk apa yang diinginkan konsumen. Informasi pasar yang diperoleh dari konsumen dapat juga berupa keluhan mengenai produk baik dari segi kuantitas maupun kualitas

Kerangka Pengembangan Rantai Pasok



Sumber: Data diolah oleh penulis

Gambar 5
Empat Prinsip Optimalisasi Rantai Pasok

Sesuai dengan keempat prinsip dasar optimalisasi rantai pasok di dalam manajemen rantai pasok yang dikembangkan Vorst (2010:201), maka berikut dilakukan analisis terhadap empat prinsip rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali. Persepsi mengenai optimalisasi rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali ditunjukkan pada gambar 8 di atas, dari gambar 9 dan tabel 2 di atas dapat dijelaskan bahwa struktur rantai pasok mendapat nilai (5,0) dikarenakan semua elemen yang terkait di dalam struktur rantai pasok sudah berjalan dengan baik, dimulai dari kinerja petani tebu, Pabrik Gula PSB, Toko Grosir Budi Langgeng, *retailer* dan konsumen. Pernyataan tersebut dapat membuktikan hipotesis 1 yaitu “Kinerja manajemen rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali belum optimal” tidak terbukti kebenarannya.

Elemen kedua yaitu manajemen rantai mendapatkan (4,6) penilaian diperoleh dari aspek transaksi dan aspek permodalan. Pada aspek ini semua sudah berkolaborasi rantai pasok dan kesepakatan kontraktual dikatakan sudah optimal. Sehingga hipotesis 1 yaitu “Kinerja manajemen rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali belum optimal” tidak terbukti kebenarannya”

Elemen ketiga yaitu sumber daya rantai dimana pada elemen ini memperoleh nilai (4,5) dikarenakan dikarenakan sumber daya rantai juga berjalan dengan baik, dibuktikan dengan tersedianya sarana dan prasarana seperti komputer, printer, telepon dan juga alat tulis. Elemen sumber daya teknologi juga sudah baik dibuktikan dengan adanya komputer, mesin printer dan wifi.

Elemen keempat yaitu proses bisnis rantai merupakan elemen yang dianggap paling baik dengan nilai (5,0) nilai ini didapatkan dari hubungan bisnis antar anggota rantai pasok yang menjelaskan hubungan keterkaitan yang terjadi antar pelaku rantai pasok di dalam rantai pasok serta pengaruhnya terhadap proses bisnis rantai. Penjelasan yang meliputi bagaimana pelaku rantai pasok merespon permintaan dari konsumen atau pasar sasaran, pembahasan tentang hubungan bisnis yang terjadi pada rantai pasok gula dapat dilihat dari siklus rantai pasok, proses *pull push* serta kekuatan tawar menawar dari anggota rantai pasok. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

H₁ : Kinerja manajemen rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali belum optimal, tidak terbukti kebenarannya.

H₂ : Analisis kinerja manajemen rantai pasok dapat mengoptimalkan pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali, terbukti kebenarannya

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian manajemen rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali sudah berjalan dengan optimal, hal tersebut dapat diketahui bahwa dari adanya elemen-elemen seperti struktur rantai, manajemen rantai, sumber daya rantai dan proses bisnis internal yang memperoleh nilai diantara 4-5 sehingga H₁ yang menyatakan bahwa “Kinerja manajemen rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali belum optimal” tidak terbukti kebenarannya. Persepsi mengenai optimalisasi rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali dapat dijelaskan bahwa struktur rantai pasok mendapatkan nilai (5,0) dikarenakan semua elemen yang terkait di dalam struktur rantai pasok sudah berjalan dengan baik, dimulai dari petani tebu. Pabrik Gula PSB, Toko Grosir Budi Langgeng, *retailer* dan konsumen. Manajemen rantai mendapat nilai (4,6) penilaian ini dapat diperoleh dari aspek transaksi, aspek permodalan yang dinilai sudah baik. Di dalam aspek ini semua berkolaborasi rantai dan kesepakatan kontraktual. Elemen sumber daya rantai di mana elemen ini memperoleh nilai (4,5) dikarenakan sumber daya rantai berjalan dengan baik, sehingga H₂ yang menyatakan bahwa “Analisis kinerja manajemen rantai pasok dapat mengoptimalkan pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali” terbukti kebenarannya. Elemen proses bisnis rantai merupakan elemen yang optimal dengan nilai (5,0) nilai ini didapatkan dari hubungan bisnis antar anggota rantai pasok menjelaskan hubungan keterkaitan yang terjadi antar pelaku rantai pasok di dalam rantai pasok serta pengaruhnya terhadap proses bisnis rantai.

Saran

Saran yang dapat diberikan antara lain sebagai berikut:

1. Manajemen rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali agar dapat berjalan lebih optimal lagi dengan cara aspek sumber daya manusia yang harus dibekali dengan pelatihan yang berhubungan dengan kinerja.
2. Pihak Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali hendaknya memberikan pelatihan kepada karyawan di bidang pemasaran serta bidang lain yang berkaitan sehingga kemampuan karyawan semakin meningkat dan membantu rantai pasok gula Toko Grosir Budi Langgeng di Boyolali.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2011). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit FEUI. Jakarta.
- Canon, Michael F. Arrazi Hasan Jan dan Indrie D. Palandeng. (2017). Analisis Manajemen Rantai Pasokan Wine Pala (Studi Kasus Wine Pala Produksi Desa Mangaran di Kabupaten Kepulauan Talaud). *Jurnal EMBA*. Vol. 5, No. 2, Juni, hlm. 973-981.
- Chopra, S. dan Meindl, P. (2013). *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operation*. Fifth Edition. Pearson. America
- Ishak, Aulia. (2010). *Manajemen Operasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Katili, Kristian, P. Kindangen dan M. Karuntu. (2020). Analisis Manajemen Rantai Pasok Ikan Roa di Desa Kumu Kecamatan Tombariri. *Jurnal EMBA*. Vol. 8, No. 3, Juli, hlm. 261-270.
- Leppe, Ebenheiser P. dan M. Karuntu. (2019). Analisis Manajemen Rantai Pasokan Industri Rumahan Tahu di Kelurahan Bahu Manado. *Jurnal EMBA*. Vol. 7, No. 1, Januari, hlm. 201-210.
- Levi, David Simchi, Philip Kaminsky, dan Edith Simchi Levi. (2010). *Managing The Supply Chain. The Definitive Guide for the Business Professional*. McGraw-Hill.
- Lowing, Tivani. (2020). Analisis Manajemen Rantai Pasok Ikan Cakalang di Tempat Pelelangan Ikan Tumumpa Kota Manado". *Jurnal EMBA*. Vol. 8, No. 1, Januari, hlm. 575-585.
- Nurhuda, Lukman, B. Setiawan dan D. R. Andriani. (2017). Analisis Manajemen Rantai Pasok Kentang (*Solanum Tuberosum L.*) di Desa Ngadas, Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*. Vol. 1, No. 2, Desember, hlm. 129-142.
- Pujawan, I.N, dan Mahendrawati. (2010). *Supply Chain Management*. Guna Widya. Surabaya.
- Sarwono, Jonathan. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Edisi Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Soumokil, Frendi G.Y, Altje L. Tumbel dan Indrie D. Palandeng. (2020). Analisis Manajemen Rantai Pasok Ikan Mas di Desa Tatelu Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara". *Jurnal EMBA*. Vol. 8, No. 1, Januari, hlm. 332-341.
- Stevenson, William J, dan Sum Chee Chuong (2014). *Manajemen Operasi Perspektif Asia*. Edisi 9. Buku 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Umar, H (2013). *Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan*. PT. Raja Grafindo. Jakarta.
- Vorst Van Der. (2010). *Performance Measurement in Agri-Food Supply Chain Networks*. Hollandseweg Netherlands: Logistic and Operations Research Group, Wageningen University, Hollandseweg Wageningen. Netherlands.