

## RANTAI PASOKAN DAN NILAI TAMBAH EDAMAME GORENG VAKUM DI UD. RAJA KERIPIK KABUPATEN JEMBER *SUPPLY CHAIN AND VALUE ADDED OF VACUUM FRIED GREEN SOYBEANS AT UD. RAJA KERIPIK, IN JEMBER*

**Nur Afina Aninnas<sup>1</sup>, Ati Kusmiati<sup>2</sup>, & Triana Dewi Hapsari<sup>2</sup>**

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

<sup>2</sup> Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

Email: [nafina51@yahoo.com](mailto:nafina51@yahoo.com)

### ABSTRACT

*The success of the supply chain of vacuum fried green soybean can be seen from the supply chain flow of the raw materials and the continuity of the resulting product. Agro-industry activities that convert primary products into new processed products with higher economic value can provide higher added value and greater benefits when compared without going through the processing. The research aim to know: (1) product flow, finance flow, and information flow; (2) marketing margin of the supply chain; and value added of vacuum fried green soybeans in UD. Raja Keripik, Jember. The research was conducted in UD. Raja Keripik, Jember. Purposive method was used to determine the research location. Snowball technique was used as sampling technique based on information of UD Raja Keripik's owner. The first aim was analyzed by description method, the second and third were analyzed by margin formula and Hayami's value added. The results prove that (1) there are three flows in the supply chain of the vacuum fried green soybeans which are product flow, finance flow, and information flow (2) The margin distribution of marketing in supply chain shows that profit in each link is not equally. It can proved by the value of provit that are 51.90%; 6.78%; and 38.79%. (3) The value added of processing of one kilogram of vacuum fried green soybeans is Rp. 18.619,49.*

*Keyword: marketing margin, supply chain, vacuum fried green soybeans, value added*

### PENDAHULUAN

Kedelai merupakan salah satu tanaman bernilai ekonomis tinggi yang memberikan andil cukup besar bagi pembangunan (Soekartawi dalam Wiyono dan Baksh, 2015). Kedelai merupakan salah satu tanaman multiguna karena bisa digunakan sebagai pangan, pakan, maupun bahan baku berbagai industri manufaktur dan olahan (Azis, 2016). Kedelai terdiri dari 3 spesies, diantaranya kedelai putih atau kuning, hitam, dan hijau. Biji kedelai putih (*Glycine max*) memiliki warna agak putih atau kuning atau hijau. Spesies tersebut merupakan kedelai asli daerah asia subtropis seperti RRC dan Jepang Selatan. Kedelai hitam (*Glycine soja*) memiliki warna hitam. Spesies tersebut merupakan kedelai asli asia tropis di Asia Tenggara. Kedelai spesies putih atau kuning dan kedelai hitam sebagian besar digunakan untuk industri seperti tahu, tempe, kecap, dan minuman susu kedelai. Kedelai hijau memiliki biji yang kulitnya berwarna hijau karena pada umumnya dipanen dalam kondisi polong muda sebagai bahan sayuran dan camilan. Spesies kedelai hijau disebut edamame (Purwaningsih, 2007)

Kabupaten Jember merupakan salah satu daerah daerah penghasil kedelai edamame di Provinsi Jawa Timur, sehingga Kabupaten Jember memiliki potensi yang besar untuk mengembangkan kedelai edamame karena

didukung oleh produksi kedelai tinggi tersebut. Bentuk upaya yang dilakukan untuk pembangunan pertanian dalam kerangka sistem agribisnis yaitu melakukan diversifikasi produk kedelai edamame. Selain dapat dikonsumsi secara langsung (segar) kedelai edamame dapat diolah menjadi camilan. Pengolahan tersebut dilakukan UD. Raja Keripik dimana produk yang dihasilkan adalah edamame goreng vakum. Kedelai edamame goreng vakum memiliki keunggulan kompetitif, dimana edamame mempunyai sifat yang mudah rusak apabila tidak segera diolah dan dikonsumsi, sehingga penanganan yang dilakukan UD. Raja Keripik yaitu edamame diolah menjadi edamame goreng vakum dengan ketahanan lebih lama.

Pengembangan agroindustri membutuhkan manajemen yang prima salah satunya berhasil atau tidaknya rantai pasokan agroindustri edamame goreng vakum dengan melihat berjalan dengan lancar atau tidaknya rantai pasokan mengenai rantai pasokan bahan baku dan kontinuitas produk yang dihasilkan. Oleh karena itu perlu mengkaji mekanisme rantai pasokan yang terdiri dari aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi agar produk ataupun hasil dapat terkontrol dan berkesinambungan.

Rantai pasokan merupakan kegiatan pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah, mentrasformasikan bahan mentah tersebut menjadi barang dalam proses dan barang jadi, dan mengirimkan produk

tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi (Irawan dalam Pongoh, 2016). Beberapa tujuan yang ingin dicapai dari suatu pengelolaan rantai pasokan secara terintegrasi antara lain agar mampu menjamin produk diterima konsumen dengan harga yang bersaing, cepat, berkualitas, dan mudah diakses. Salah satu hal yang dapat dijadikan indikator bagi keberhasilan adalah efisiensi biaya disepanjang rantai pasokan, sehingga harga produk di tingkat konsumen menjadi kompetitif (Budiono dan Saichu, 2016). Oleh karenanya proses distribusi edamame goreng vakum hingga sampai pada konsumen akhir harus mampu dilakukan dengan efisien. Pendekatan yang dilakukan untuk mengetahuinya yaitu dengan perhitungan margin pemasaran pada rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember.

Adanya kegiatan agroindustri yang mengubah bentuk primer menjadi produk baru yang lebih tinggi nilai ekonomisnya setelah melalui proses pengolahan, maka akan dapat memberikan nilai tambah karena dikeluarkan biaya-biaya sehingga terbentuk harga baru yang lebih tinggi dan keuntungan yang lebih besar bila dibandingkan tanpa melalui proses pengolahan. Perhitungan nilai tambah pada pengolahan kedelai edamame dilakukan sebagai tolak ukur kinerja suatu rantai pasokan. Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui: (1) bagaimana aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi; (2) margin pemasaran pada rantai pasokan; dan (3) nilai tambah

## METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini, UD. Raja Keripik Kabupaten Jember sebagai sampel. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*). Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November 2016 – Februari 2017. Pemilihan responden dilakukan dengan cara *snowball*. Analisis rantai pasokan digunakan untuk menjawab tujuan pertama. Rantai pasokan merupakan sebuah sistem yang menghubungkan antara pemasok bahan baku, agroindustri, pedagang dan konsumen. Metode analisis untuk mengidentifikasi rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember ini menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif merupakan merupakan metode yang bertujuan untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran keadaan pengolahan edamame menjadi edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik, mengidentifikasi rantai pasokan yang menjelaskan mengenai aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan, serta mengidentifikasi aktivitas yang dilakukan tiap pelaku dalam rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember.

Penyelesaian untuk menjawab tujuan

kedua mengenai margin rantai pasokan edamame goreng vakum dianalisis melalui penelusuran saluran pemasaran (edamame goreng vakum) dari produsen hingga pada konsumen akhir menggunakan perhitungan besarnya distribusi margin dan keuntungan pada rantai pasokan edamame goreng vakum dilakukan dengan rumus sebagai berikut (Hanafiah dan Saefuddin dalam Hartitiningtyas, 2015):

Rumus margin pemasaran pada rantai pasokan camilan edamame goreng vakum:

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan:

MP = Margin pemasaran (Rp/kg)

Pr = harga di tingkat konsumen edamame goreng vakum (Rp/kg)

Pf = harga di tingkat produsen (Rp/kg)

Rumus distribusi margin pemasaran edamame goreng vakum:

Share biaya

$$SB_{ij} = [c_{ij} / (Pr - Pf)] \times 100\%$$

Share keuntungan

$$Sk_{j} = [P_{ij} / (Pr - Pf)] \times 100\%$$

$$P_{ij} = H_{jj} - H_{bj} - c_{ij}$$

Keterangan:

S<sub>ij</sub> = persentase biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (%)

C<sub>ij</sub> = biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (Rp/kemasan)

Sk<sub>j</sub> = persentase keuntungan lembaga pemasaran ke-j (%)

P<sub>ij</sub> = keuntungan lembaga pemasaran ke-j (Rp/kg)

H<sub>jj</sub> = harga jual lembaga pemasaran ke-j (Rp/kg)

H<sub>bj</sub> = harga beli lembaga pemasaran ke-j (Rp/kg)

Penyelesaian untuk menjawab tujuan ketiga mengenai nilai tambah dilakukan dengan menggunakan metode hayami. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai tambah akibat perlakuan terhadap edamame *frozen* menjadi edamame goreng vakum yang didistribusikan. Adapun prosedur perhitungan analisis nilai tambah (dalam satu hari proses produksi) dengan menggunakan Metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1. tentang perhitungan nilai tambah menggunakan hayami menunjukkan bahwa besarnya nilai tambah karena proses pengolahan yang didapat dan pengurangan biaya bahan baku serta input lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja (Sudiyono, 2002).

Kesimpulan dapat dilakukan dengan menjelaskan besarnya nilai tambah yang diterima pada pola rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja keripik. Adapun kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

a. Apabila nilai tambah > 0 artinya perlakuan memberikan nilai tambah.

Tabel 1. Prosedur Perhitungan Nilai Tambah dengan Metode Hayami

No	Variabel	Nilai
Output, Input dan Harga		
1	Output (kg/satu hari proses produksi)	(1)
2	Input Bahan Baku (kg/satu hari proses produksi)	(2)
3	Tenaga Kerja (jam/hari)	(3)
4	Faktor Konversi	$(4) = (1)/(2)$
5	Koefisien Tenaga Kerja (jam)	$(5) = (3)/(2)$
6	Harga Output (Rp/Kg)	(6)
7	Upah Tenaga Kerja (Rp)	(7)
Penerimaan dan Keuntungan per kg edamame <i>frozen</i>		
8	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	(8)
9	Harga input lain (Rp/kg)	(9)
10	Nilai Output (Rp/kg)	$(10) = (4) \times (6)$
11	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	$(11a) = (10)-(8)-(9)$
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	$(11b) = (11a)/(10) \times 100$
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/kg)	$(12a) = (5) \times (7)$
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	$(12b) = (12a)/(11a) \times 100$
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	$(13a) = (11a) - (12a)$
	b. Tingkat Keuntungan (%)	$(13b) = (13a)/(10) \times 100$
Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14	Margin	$(14) = (10) - (8)$
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	$(14a) = (12a) / (14) \times 100$
	b. Sumbangan input lain (%)	$(14b) = (9) / (14) \times 100$
	c.Keuntungan Perusahaan (%)	$(14c) = (13a) / (14) \times 100$

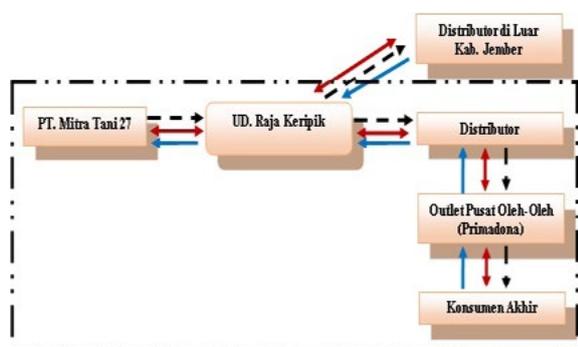
Sumber: Hayami Y, et al,1987

- b. Apabila nilai tambah < 0 artinya perlakuan tersebut tidak mampu memberikan nilai tambah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Rantai Pasokan Edamame Goreng Vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember

Pada rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik terdapat tiga macam aliran yaitu aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Bentuk rantai pasokan edamame goreng vakum tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Pola Aliran dalam Rantai Pasokan Edamame Goreng Vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember

Batasan penelitian :   
 Aliran Produk :   
 Aliran Keuangan :   
 Aliran Informasi :

**Aliran produk.** Aliran produk adalah pergerakan suatu barang dari bahan mentah hingga barang jadi dari hulu ke hilir. Produk pada rantai pasokan UD. Raja Keripik Kabupaten Jember adalah edamame goreng vakum. Aliran produk pada rantai pasokan tersebut merupakan penyaluran produk berupa edamame *frozen* hingga edamame goreng vakum yang siap konsumsi sampai pada konsumen akhir. Produk mengalami perubahan dari edamame *frozen* yang kemudian diolah menjadi camilan edamame goreng vakum.

Aliran produk pada rantai pasokan UD. Raja Keripik Kabupaten Jember, dimana terdapat aliran produk *inflow* dan aliran produk *outflow*. Aliran produk *inflow* (aliran arah panah menuju UD. Raja Keripik) merupakan aliran distribusi bahan baku berupa edamame *frozen* yang mengalir menuju UD. Raja Keripik. Lembaga yang melakukan kegiatan pengolahan edamame tersebut adalah UD. Raja Keripik yang bertempat di Jalan Letjend Suprpto 14/36 Kebonsari, Kabupaten Jember. Produk berupa edamame *frozen* mengalir dari PT. Mitra Tani 27 ke pihak UD. Raja Keripik. Aliran produk tersebut dimulai dari PT. Mitra Tani 27 yang membudidayakan dan mengolah menjadi edamame *frozen* (Mitra Tani 27, 2017).

PT. Mitra Tani 27 sebagai pemasok bahan baku utama UD. Raja Keripik. UD. Raja Keripik menjalin kerjasama dengan PT. Mitra Tani 27 dalam bentuk penyediaan bahan baku yang sesuai dengan kriteria kedelai edamame yang dibutuhkan UD. Raja Keripik untuk keperluan

produksi edamame goreng vakum yaitu edamame yang termasuk *Third Grade* atau *Grade Deluxe*. Edamame *frozen Third Grade* atau *Grade Deluxe* memiliki ciri edamame dengan warna hijau, sedikit bercak, dan isi polong 4, 2 dan terdapat pula polong yang patah-patah. UD. Raja Keripik menjadikan PT. Mitra Tani 27 sebagai pihak pemasok edamame dalam keperluan produksinya dikarenakan kualitas edamame yang baik dan produksi edamame yang terjamin dalam jumlah besar. Pada kerjasama tersebut PT. Mitra Tani 27 dan UD. Raja Keripik melakukan kontrak jual beli atau perjanjian tertulis dan setiap 1 tahun sekali kontrak diperbaharui. Pembaharuan kontrak tersebut dilakukan karena masa berlaku kontrak lamanya 1 tahun, sehingga pembaharuan kontrak dilakukan untuk memperpanjang kontrak dengan PT. Mitra Tani 27.

Alur distribusi bahan baku (edamame *frozen*) dimulai dengan membawa edamame yang telah dibeli pada pihak PT. Mitra Tani 27 setiap minggunya yaitu pada hari kerja antara hari Senin-jumat pada pukul 13.00 WIB dengan menggunakan mobil (*pick-up*) milik UD. Raja Keripik. Setelah sampai di kediaman pemilik UD. Raja Keripik yang merupakan lokasi produksi edamame goreng vakum, edamame *frozen* akan diberikan perlakuan seperti pencucian, pengupasan kulit edamame, pencucian edamame yang telah dikupas, penggorengan metode *vacuum*, penirisan, dan pengemasan edamame goreng vakum yang banyaknya disesuaikan permintaan, dimana rata-rata produksi setiap hari  $\pm 275$ kg edamame *frozen* (bahan baku), dan menghasilkan rata-rata  $\pm 73$ kg edamame goreng vakum.

Aliran produk *outflow* (aliran arah panah keluar dari UD. Raja Keripik) merupakan aliran distribusi produk edamame goreng vakum dari UD. Raja Keripik yang dipasarkan. Produk edamame goreng vakum adalah edamame yang diolah menjadi camilan dengan cara digoreng menggunakan mesin *vacuum frying* atau hampa udara. Berdasarkan hasil penelitian, aliran produk edamame goreng vakum dimulai dari pengolahan yang dilakukan oleh UD. Raja Keripik. UD. Raja Keripik mengolah edamame menjadi camilan edamame goreng vakum dengan rasa yang gurih dan dikemas, dimana kemasan tersebut terdapat dua varian, yaitu kemasan besar dengan berat 0,25kg dan kemasan kecil dengan berat 0,1kg. Edamame goreng vakum yang diproduksi setiap hari rata-rata 73kg dan tahan untuk 2-6 bulan lamanya. Proses penggorengan dengan menggunakan *vacuum frying* tersebut yang menjadikan daya tahan produk dapat bertahan lebih lama tanpa bahan pengawet. Selanjutnya produk edamame goreng vakum tersebut akan didistribusikan melalui distributor setiap 2 atau 3 hari sekali. UD. Raja Keripik melakukan distribusi untuk daerah Kabupaten Jember hanya melalui distributor, sedangkan untuk distribusi

luar daerah Kabupaten Jember, yaitu langsung kepada distributor di luar Kabupaten Jember.

Distributor merupakan pihak pemasaran yang menjadi perantara antara UD. Raja Keripik dengan outlet pusat oleh-oleh Primadona di Kabupaten Jember. Distributor melakukan pengiriman langsung ke lokasi primadona di Jalan Bengawan Solo setiap hari secara rutin 2 dus untuk masing-masing kemasan (besar dan kecil). Setiap dus berisi 100 kemasan edamame goreng vakum. Pengiriman menggunakan kendaraan pribadi milik distributor. Konsumen akhir produk edamame goreng vakum adalah ibu rumah tangga, mahasiswa, dan wisatawan yang mengunjungi Kabupaten Jember.

**Aliran keuangan.** Aliran keuangan merupakan siklus keuangan dari konsumen yang bersedia membayar produk edamame goreng vakum melalui lembaga-lembaga pemasaran, kemudian diteruskan kepada *supplier* atau pemasok. Aliran keuangan merupakan penyaluran nilai dalam bentuk rupiah, ini mencakup cara pembayaran anggota rantai pasokan edamame goreng vakum.

Aliran keuangan mengalir dari konsumen produk outlet pusat oleh-oleh Kabupaten Jember (Primadona) yaitu camilan edamame goreng vakum untuk kemasan besar (0,25kg) maupun kecil (0,1kg). Penentuan harga ditentukan oleh outlet dan pembayaran dilakukan secara tunai. Outlet mematok harga edamame goreng vakum kemasan besar (0,25kg) yaitu Rp 31.000/pcs dan kemasan kecil (0,1kg) yaitu Rp 17.500/pcs. Transaksi pembayaran dilakukan langsung di tempat atau outlet pada saat pembelian.

Aliran keuangan dari outlet pusat oleh-oleh Kabupaten Jember (Primadona) kepada distributor dikarenakan adanya transaksi jual beli di outlet. Penentuan harga dilakukan oleh distributor. Untuk kemasan besar (0,25kg) ditentukan harga sebesar Rp 25.000/kemasan dan harga kemasan kecil (0,1kg) sebesar Rp 12.000/kemasan. Sistem pembayaran yang dilakukan outlet Primadona yaitu konsinyasi. Terdapat kesepakatan antara pihak outlet dan distributor, yaitu apabila produk yang dikirim setiap harinya kepada outlet primadona terdapat sisa, maka produk edamame goreng vakum akan dikembalikan, dan pembayaran hanya pada produk yang terjual di outlet. Sejauh ini produk edamame goreng vakum yang dibeli pihak outlet selalu habis terjual dan tidak adanya barang yang kembali atau sisa.

Aliran keuangan yang mengalir dari distributor ke UD. Raja Keripik adalah aliran keuangan yang terjadi karena adanya pembelian produk edamame goreng vakum dari pihak UD. Raja Keripik. Sistem pembayaran kepada UD. Raja Keripik secara langsung setiap 1 bulan sekali (rekap) secara tunai sesuai jumlah produk yang diambil, dimana rata-rata pembelian pihak distributor  $\pm 70$ kg setiap harinya. Penentuan harga dilakukan UD. Raja Keripik pada awal

pemesanan yang dilakukan distributor kepada UD. Raja Keripik. Harga edamame goreng vakum yang ditentukan UD. Raja Keripik kepada distributor yaitu untuk ukuran besar (0,25kg) adalah Rp 24.000/kemasan dan ukuran kecil (0,1kg) adalah Rp 11.000/kemasan.

Aliran keuangan yang mengalir dari UD. Raja Keripik ke PT. Mitra Tani 27 adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh pihak UD. Raja Keripik kepada PT. Mitra Tani 27 untuk pembelian bahan baku (edamame *frozen*). Sistem transaksi yang dilakukan UD. Raja Keripik kepada PT. Mitra Tani 27 adalah membayar secara tunai melalui transfer setiap minggunya pada malam hari dan kemudian mengkonfirmasi pada pihak *marketing* saat itu juga. Awalnya pembayaran dilakukan secara tunai melalui petugas, akan tetapi karena sering adanya kesalahan dalam pembukuan, maka sistem pembayaran diganti menjadi tunai transfer pada rekening PT. Mitra Tani 27. Penentuan harga edamame *frozen* ditentukan oleh PT. Mitra Tani 27 yaitu sebesar Rp 9.500/kg untuk edamame dengan kriteria *Third Grade* atau *Deluxe Grade*, yaitu dengan ciri edamame berwarna hijau, isi polong 4, 2, dan terdapat pula biji polong patah-patah.

**Aliran informasi.** Aliran informasi berkaitan dengan proses komunikasi yang melibatkan mata rantai yang meliputi pemasok, pengolah, pedagang dan pelanggan. Informasi yang mengalir berkaitan dengan stok bahan baku (edamame *frozen*), harga edamame, produk olahan (edamame goreng vakum) yang tersedia, jumlah permintaan, informasi harga edamame goreng vakum. Arus informasi pada rantai pasokan melibatkan seluruh mata rantai, antara lain PT. Mitra Tani 27, UD. Raja Keripik, distributor edamame goreng vakum, outlet (Primadona), dan konsumen akhir.

*Antara PT. Mitra Tani 27 dengan UD. Raja Keripik.* Informasi yang mengalir dari PT. Mitra Tani 27 kepada UD. Raja Keripik berkaitan dengan hasil produksi edamame *frozen*, dan perkembangan harga edamame *frozen*. Aliran informasi yang mengalir dari UD. Raja Keripik kepada PT. Mitra Tani 27 berkaitan dengan informasi produk, dan mekanisme transaksi penjualan. Proses komunikasi penyampaian informasi dilakukan dengan dua cara, yaitu secara langsung dan tidak langsung atau melalui media.

*Antara UD. Raja Keripik dengan Distributor.* Aliran informasi yang terjadi antara UD. Raja Keripik dengan distributor mengalir secara dua arah. Aliran informasi yang mengalir dari UD. Raja Keripik kepada distributor berkaitan dengan informasi produk, harga jual, dan mekanisme transaksi penjualan. Aliran informasi juga mengalir dari distributor kepada pihak UD. Raja Keripik yakni mengenai jumlah permintaan produk edamame goreng vakum, dan apabila adanya komplain produk. Informasi

tersebut disampaikan secara langsung kepada pemilik UD. Raja Keripik.

*Antara Distributor dengan Outlet Primadona.* Aliran informasi yang terjadi antara distributor dengan outlet Primadona secara dua arah. Informasi yang mengalir dari distributor kepada outlet Primadona berkaitan dengan informasi produk, informasi harga, dan mekanisme transaksi pembelian. Aliran informasi yang dari outlet Primadona kepada distributor yakni berkaitan dengan jumlah permintaan edamame goreng vakum untuk memenuhi stok produk edamame goreng vakum di outlet Primadona. Selain itu, informasi yang berkaitan apabila adanya komplain adanya cacat produk dan return produk yang disampaikan secara langsung (tatap muka) maupun melalui media komunikasi seperti telepon.

*Antara Outlet Primadona dengan Konsumen.* Aliran informasi yang terjadi antara outlet Primadona dengan konsumen mengalir secara dua arah. Informasi yang mengalir antara outlet Primadona dengan konsumen outlet Primadona secara langsung pada saat terjadi transaksi jual beli. Informasi yang mengalir antara outlet Primadona dengan konsumen berupa harga jual produk. Sedangkan informasi yang mengalir dari konsumen kepada outlet Primadona berkaitan dengan jumlah permintaan produk edamame goreng vakum, dan apabila adanya komplain mengenai produk.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa terdapat 3 (tiga) aliran pada rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik yaitu aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Ketiga aliran tersebut mengalir antar mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan edamame goreng vakum, yaitu antara lain PT. Mitra Tani 27, UD. Raja Keripik, Distributor, Outlet Pusat Oleh-oleh Kabupaten Jember Primadona, dan konsumen. Aliran produk telah berjalan optimal yang ditandai dengan produksi edamame yang rutin setiap harinya dan produk edamame goreng vakum terjual. Akan tetapi ada kondisi pada saat produk yang tidak terjual habis pada hari produksi, maka sisa produk akan terjual pada hari selanjutnya. Mengenai aliran informasi yang terjadi dalam rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik mengalir secara vertikal.

### **Margin Pemasaran Pada Rantai Pasokan Edamame Goreng Vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember**

Margin rantai pasokan edamame goreng vakum dilakukan dengan pendekatan efisiensi pemasaran edamame goreng vakum. Indikator yang digunakan untuk mengetahui efisiensi pemasaran pada penelitian ini adalah dengan menggunakan margin pemasaran berdasarkan perhitungan biaya per kilogram edamame *frozen* yang dikeluarkan setiap mata rantai pada rantai

Tabel 2. Margin Pemasaran 3 Tingkat Pada Rantai Pasokan Edamame Goreng Vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember

No	Lembaga	Harga (Rp)	DM (%)		Share (%)		$\pi/C$
			Keuntungan	Biaya	Harga	Ski	
1	Mitra Tani 27 Harga Jual edamame frozen	9.500,00			20,11		
2	UD. Raja Keripik						
	a. Harga beli edammae frozen	9.500,00					
	b. Biaya Lain-lain	291,74		0,77			0,62
	c. Biaya Tenaga Kerja	314,69		0,83			0,67
	d. Harga Jual edamame goreng	29.700,00					
	e. Keuntungan	19.593,57	51,90			41,47	32,31
3	Distributor						
	a. Harga Beli edamame goreng	29.700,00					
	b. Biaya Transportasi	140,36		0,37			0,30
	c. Harga Jual edamame goreng	32.400,00					
	d. Keuntungan	2.559,64	6,78			5,42	18,24
4	Primadona						
	a. Harga Beli edamame goreng	32.400,00					
	b. Biaya Tenaga Kerja	205,71		0,54			0,44
	c. Harga Jual edamame goreng	47.250,00					
	d. Keuntungan	14.644,29	38,79			30,99	71,19
5	Konsumen						
	Harga Beli	47.250,00					
	Margin Pemasaran	37.750,00	97,48	2,52	20,11	77,88	2,02
			100,00			100,00	
	EP	0,02					

Sumber: Data primer diolah tahun 2017

pasokan edamame goreng vakum. Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui *Share* keuntungan dan *Share* biaya pada UD. Raja Keripik dan lembaga pemasaran yang terlibat dalam memasarkan edamame goreng vakum di Kabupaten Jember. Semakin banyak lembaga pemasaran maka semakin besar margin tersebut.

Terdapat 1 jenis saluran pemasaran edamame goreng vakum, yaitu saluran pemasaran 3 (tiga) tingkat. Saluran ini merupakan jenis saluran yang menggunakan perantara dalam penyampaian produk. Mata rantai yang terlibat dalam saluran 3 (tiga) tingkat antara lain PT. Mitra Tani 27, UD. Raja Keripik, Distributor, Outlet Primadona, dan konsumen akhir.

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh di lapang, margin pemasaran 1kg bahan baku (edamame frozen) hingga menjadi edamame goreng vakum 0,27kg setiap 1 kilogram edamame dengan hasil perhitungan margin dan distribusinya dapat dilihat pada Tabel 2.

Distribusi margin digunakan untuk mengetahui tingkat pemerataan pembagian

keuntungan bagi masing-masing mata rantai. Ski yang dimiliki UD. Raja Keripik, distributor, dan primadona secara berturut-turut adalah sebesar 51,90%, 6,78%, dan 38,79%. Selisih dari ketiga Ski tersebut besar, sehingga keuntungan yang terjadi dalam mata rantai adalah tidak merata.

Hasil perhitungan dari Tabel 2 tersebut menunjukkan bahwa bagian harga (keuntungan) yang diterima UD. Raja Keripik lebih tinggi jika dibandingkan dengan bagian harga yang diterima Mitra Tani 27, distributor, dan outlet primadona, sehingga UD. Raja Keripik tidak dirugikan dari kegiatan distribusi edamame goreng vacuum sebagai pihak yang mengolah edamame frozen menjadi edamame goreng vakum. Hal tersebut mendorong UD. Raja Keripik untuk tetap melakukan fungsinya karena ada keuntungan yang diterima.

Hasil perhitungan tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan Abdul Rahim (2016) yang menjelaskan bahwa bahwa distribusi margin pada pemasaran keripik tempe merata dengan rincian margin pemasaran pada saluran ke I dan II sebesar Rp 1000, dan margin pemasaran pada

saluran ke II sebesar Rp 950. Keuntungan biaya pemasaran yang diperoleh pengusaha keripik tempe adalah sebesar 15,09%, sedangkan yang diperoleh pedagang pengecer adalah sebesar 15,83%. Keuntungan biaya pedagang pengecer lebih besar, karena pedagang pengecer tidak banyak mengeluarkan biaya pemasaran.

### Nilai Tambah Edamame Goreng Vakum pada UD. Raja Keripik di Kabupaten Jember

Nilai tambah adalah perubahan nilai yang terjadi karena adanya perlakuan terhadap suatu input pada suatu proses produksi. Nilai tambah yang dikaji pada penelitian ini adalah nilai tambah edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember. Perhitungan analisis nilai tambah pada UD. Raja Keripik Kabupaten Jember menggunakan satuan kilogram bahan baku (edamame *frozen*) dalam satu hari proses produksi. Data yang digunakan dalam analisis nilai tambah edamame goreng

vakum di UD. Raja Keripik adalah data per satu hari proses produksi.

Analisis nilai tambah dihitung untuk mengetahui pertambahan nilai edamame *frozen* menjadi camilan edamame goreng vakum. Perhitungan tersebut juga memberikan informasi mengenai besarnya pendapatan tenaga kerja langsung dan keuntungan yang diperoleh UD. Raja Keripik dari pengolahan setiap kilogram edamame *frozen*. Adapun biaya-biaya yang dikeluarkan UD. Raja Keripik untuk menghasilkan produk yaitu biaya bahan baku utama (edamame *frozen*), biaya input lain minyak goreng, biaya bahan bakar yaitu biaya untuk gas elpiji dan bensin, biaya pengemasan yaitu untuk aluminium foil dan Kertas label dengan pembelian grosir. Selanjutnya biaya penunjang yang terdiri dari biaya listrik dan biaya PDAM dan untuk biaya penyusutan alat yang terdiri dari penyusutan alat vacuum *frying*, *freezer*, *packing seeler*, *steamer*, kompor gas, tabung gas, dan

Tabel 3. Perhitungan Nilai Tambah Per Kilogram Edamame *Frozen* (Bahan Baku) pada Olahan Edamame Goreng Vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember

No.	Analisis Nilai Tambah	Satuan	Formula	Nilai
1.	Edamame goreng vakum	kg/hari	(1)	73,00
2.	Edamame <i>frozen</i>	kg/hari	(2)	275,00
3.	Input tenaga kerja	jam/hari	(3)	36,00
4.	Faktor konversi		(4) = (1) / (2)	0,27
5.	Koefisien tenaga kerja	jam/kg	(5) = (3) / (2)	0,13
6.	Harga produk	Rp/kg	(6)	110.000,00
7.	Upah tenaga kerja	Rp/hari	(7)	86.538,60
<b>Penerimaan dan keuntungan per kg edamame <i>frozen</i></b>				
8.	Harga Bahan Baku	Rp/kg	8	9.500,00
9.	Harga Input Lain	Rp/kg		
	a. Biaya bahan penolong (minyak)	Rp/kg		181,82
	b. Biaya bahan bakar (elpiji, bensin)	Rp/kg		335,21
	c. Biaya pengemasan (aluminium foil, kertas label)	Rp/kg		73,00
	d. Biaya penunjang (listrik, PDAM)	Rp/kg		387,82
	e. Biaya penyusutan alat	Rp/kg		102,66
	Biaya total selain biaya TK	Rp/kg	9	1.080,51
10.	Nilai produk	Rp/kg	(10) = (4) x (6)	29.200,00
11.	a. Nilai tambah	Rp/kg	(11a) = (10) - (9) - (8)	18.619,49
	b. Rasio nilai tambah	%	(11b) = (11a) / (10) x 100	63,77
12.	a. Pendapatan tenaga kerja	Rp/kg	(12a) = (5) x (7)	11.328,69
	b. Pangsa tenaga kerja	%	(12b) = (12a) / (11a) x 100	60,84
13.	a. Keuntungan	Rp/kg	(13a) = (11a) - (12a)	7.290,81
	b. Rasio keuntungan	%	(13b) = (13a) / (10) x 100	24,97
<b>Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>				
14.	Margin	Rp/kg	(14) = (10) - (8)	19700,00
	a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	%	(14a) = (12a) / (14) x 100	57,51
	b. Sumbangan input lain	%	(14b) = (9) / (14) x 100	5,48
	c. Keuntungan Perusahaan	%	(14c) = (13a) / (14) x 100	37,01

Sumber: Data primer diolah tahun 2017

timbangan digital. Hasil perhitungan nilai tambah untuk pengolahan secara lengkap dapat dilihat pada Tabel 3.

Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan 1 kg bahan baku edamame *frozen* menjadi edamame goreng vakum adalah Rp 18.619,49/kg. Nilai tambah ini diperoleh dari pengurangan nilai produk dengan harga bahan baku dan harga input lain. Sedangkan Rasio nilai tambah merupakan perbandingan antara nilai tambah dengan nilai produk. Rasio nilai tambah yang diperoleh yaitu 63,77%. Hal ini berarti, dalam pengolahan edamame *frozen* menjadi edamame goreng vakum memberikan nilai tambah sebesar 63,77% dari nilai produk. Hasil tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan dengan Oxy Valentina (2009) yang menjelaskan bahwa pengolahan pada ubi kayu menjadi keripik singkong memberikan nilai tambah positif dan penelitian dari Noviantari, Hasyim, dan Rosanti (2015) yang menjelaskan agroindustri kopi luwak memberikan nilai tambah positif.

Pengolahan edamame *frozen* menjadi edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik memberikan nilai tambah sebesar Rp 18.619,49 dengan rasio sebesar 63,77%. Sedangkan rasio keuntungan yang dihasilkan lebih kecil dibandingkan dengan upah tenaga kerja per kilogram edamame *frozen*. Sehingga kegiatan pengolahan edamame *frozen* menjadi edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik merupakan kegiatan padat karya. Untuk meningkatkan pertumbuhan perekonomian masyarakat, dengan membuka peluang kerja maka, UD. Raja Keripik diharapkan dapat meningkatkan produksinya dan melakukan inovasi baru untuk memperoleh nilai tambah yang lebih besar, dan memperluas jaringan pemasaran dengan memperkenalkan produk yang dihasilkan nantinya. Hal tersebut dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh oleh UD. Raja Keripik.

*Share* tenaga kerja sebesar 57,51% artinya dari nilai tambah yang didapatkan tersebut, sebesar 57,51% digunakan untuk tenaga kerja yang pada umumnya berasal dari warga masyarakat sekitar. Ini memberikan justifikasi bahwa usaha ini dikembangkan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat setempat.

## SIMPULAN

Rantai pasokan edamame goreng vakum pada UD. Raja Keripik Kabupaten Jember memiliki tiga aliran yaitu aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Aliran produk dalam rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember, yaitu aliran produk berupa camilan edamame goreng vakum. Aliran keuangan dalam rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember mengalir dari konsumen akhir hingga kepada pemasok

bahan baku edamame *frozen*. Aliran tersebut dibedakan menjadi 4 macam aliran dan sistem transaksi pembayaran selama proses distribusi mempengaruhi kinerja setiap mata rantai. Aliran informasi dalam rantai pasokan edamame goreng vakum UD. Raja Keripik terdapat satu macam aliran, yaitu aliran informasi secara vertikal yang terjadi pada setiap mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan edamame goreng vakum di UD. Raja Keripik Kabupaten Jember. Margin keuntungan pada rantai pasokan edamame goreng vakum untuk lembaga UD. Raja Keripik, distributor, dan outlet primadona berturut-turut sebesar 51,90%, 6,78%, dan 38,79% sehingga keuntungan yang terjadi pada setiap mata rantai adalah tidak merata. UD. Raja Keripik mampu memberikan nilai tambah positif dalam pengolahan edamame *frozen* menjadi edamame goreng vakum sebesar Rp 18.619,49

## DAFTAR PUSTAKA

- Azis, K.P. 2016. Analisis Supply Chain Komoditas Kedelai di Kabupaten Langkat. *UJLS*, 5(11): 1-10.
- Budiono, R. dan A. Syaichu. 2016. Manajemen rantai Pasokan Jagung Asalan pada CV Amin di Lampung Tengah. *Spektrum Industri*, 14(2): 109-230.
- Hartitaniangtias, C. D. J. Sutrisno dan Setyowati. 2015. Analisis Efisiensi Pemasaran Kedelai di Kabupaten Grobogan. *AGRISTA*, 3(2): 63-70.
- Hayami, Y., T. Kawage, Y. Morooka dan M. Siregar. 1987. Agricultural marketing and processing in upland Java. A perspective from a Sunda village. Bogor: CGPRT Centre
- Noviantari, K., Ali, I.H., Novi, R. 2015. Analisis Rantai Pasok dan Nilai Tambah Agroindustri Kopi Luwak di Provinsi Lampung. *JIIA*, 3(1): 10-17.
- M27. 2017. *Profil PT. Mitra Tani 27*. <http://mitratani27.co.id/>. Diakses tanggal 2 Mei 2017.
- Purwaningsih, Eko. 2007. Cara Pembuatan Tahu dan Manfaat Kedelai. Yogyakarta: Ganeca exact.
- Pongoh, M. A. 2016. Analisis Penerapan Rantai Pasokan Pabrik Gula Aren Masarang. *Jurnal EMBA*, 4(3): 695-704.
- Rahim, A. 2016. Identifikasi Distribusi Saluran Pemasaran Keripik Tempe Di Desa Pasir Agung Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus Usaha Keripik Tempe Ibu Pur). Skripsi

Sarjana. Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pasir Pengaraian.

Sudiyono, Armand. 2002. Pemasaran Pertanian. Malang: UMM Press.

Valentina, O. 2009. Analisis Nilai Tambah Ubi Kayu Sebagai Bahan Baku Keripik Singkong Di Kabupaten Karanganyar (Kasus Pada Kub Wanita Tani Makmur). Skripsi Sarjana. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret.

Wiyono, T. Dan R. Baksh. 2015. Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Usaha Tahu pada Industri Rumah Tangga “Wajianto” di Desa Ogurandu Kecamatan Bolano Lambunu Kabupaten Parigi Muntong. *e-J Agrotekbis*, 3(3): 421-426.