

**ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA
TAHU MBA SRI DI KELURAHAN HELEDULAA UTARA
KECAMATAN KOTA TIMUR KOTA GORONTALO**

OLEH

**MARYAM K. KAKU
P22 180 16**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian skripsi
guna memperoleh gelar sarjana



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS IHSAN GORONTALO
GORONTALO
2022**

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU MBA SRI DI KELURAHAN HELEDULAA UTARA KECAMATAN KOTA TIMUR KOTA GORONTALO

OLEH

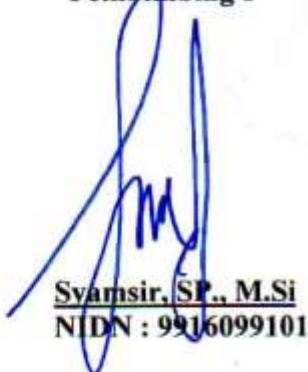
**MARYAM K. KAKU
P22 18 016**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian
Guna memperoleh gelar sarjana dan
Telah disetujui oleh Tim Pembimbing pada tanggal
Gorontalo, 4 Januari 2022

Pembimbing I

Pembimbing II



Syamsir, SP., M.Si
NIDN : 9916099101



Darmiati Dahar, SP., M.Si
NIDN : 0918088601

HALAMAN PERSETUJUAN

ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU MBA SRI DI KELURAHAN HELEDULAA UTARA KECAMATAN KOTA TIMUR KOTA GORONTALO

OLEH

MARYAM K. KAKU
P2218016

Diperiksa Oleh Panitia Ujian Strata Satu (S1).
Universitas Ichsan Gorontalo

1. Dr. Indriana, M.Si
2. Dr. Zainal Abidin, SP., M.Si
3. Ulfira Ashari, SP., M.Si
4. Syamsir, SP., M.Si
5. Darmiati Dahar, SP., M.Si



Mengetahui :

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Ichsan Gorontalo



Dr. Zainal Abidin, SP., M.Si
NIDN : 0919116403

Ketua Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian



Darmiati Dahar, SP., M.Si
NIDN : 0918088601

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya (skripsi) ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpanan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi ini.

Gorontalo, Januari 2022



MARYAM K. KAKU
NIM : P2218016

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Sesungguhnya allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri sendiri” (QS. Ar Ra’d : 11). Dalam bemimpi tiada batasnya

Namun sadarlah dengan kemampuanmu

Setiap langkah yang kamu ambil iringilah dengan bismillah

Dengan doa dan kerja kerasmu

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua tercinta (**Papa Kade Kaku** dan **Mama Niko Lahay**) yang selama ini selalu menyayangi dengan penuh kasih sayang serta memberikan dukungan yang tiada henti-hentinya, dari doa serta cucuran keringat dalam merawat dan mendidik hingga membiayai segala keperluan studi saya sehingga menjadikan saya orang kuat dan selalu bersyukur.

Untuk anak saya yang tercinta **Moh. Awal Djafar** yang selalu membuat saya semangat setiap hari.

untuk saudara-saudara saya yang selalu memotivasi dan memberikan arahan

Terima kasih kepada seluruh keluarga yang telah memberikan dukungan

Serta ucapan terima kasih kepada sahabat seperjuangan agribisnis angkatan 2018

atas motivasi, suka

duka canda dan tawa yang kita lalui selama masa perkuliahan.

ALMAMATER TERCINTA

UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO

ABSTRACT

MARYAM K KAKU. P2218016. THE SUPPLY CHAIN ANALYSIS OF THE HOUSEHOLD INDUSTRY OF MBA SRI'S TOFU AT THE HELEDULAA UTARA URBAN VILLAGE, KOTA TIMUR SUBDISTRICT

Heledulaa Utara Urban Village is one of the economic centers in the Kota Timur Subdistrict. Many business actors have built and developed their businesses in Heledulaa Utara Urban Village, one of which is Mba Sri's Tofu industry. The implementation of the supply chain is an important thing in a business. If applied properly, the business actors can reduce the raw material costs, inventory costs, and distribution costs, and it encourages efficiency in terms of production time through product delivery time. The purposes of this study are to find the supply chain performance and to determine the marketing efficiency of the home industry of Mba Sri's Tofu at Heledulaa Utara Urban Village, Kota Timur Subdistrict, Gorontalo City. The method used is descriptive quantitative. This study employs seven informants with a technique using a questionnaire guide. Based on the results of the supply chain analysis, this study indicates that the average of the home industry of Mba Sri's Tofu is still low in the education category. Based on the results of performance measurement, the supply chain shows that order fulfillment (100%), order fulfillment cycle is 1 day, overall risk value is 15%, supply chain delivery costs are 11.5%, cash to cash cycle is 0 days, fixed asset returns are 17%, return on investment 25% work, so that the tofu industry business has a good supply chain performance, while for the efficiency of internal marketing with the criteria of 84.90%.

Keywords: Efficiency, SCOR Method, Supply Chain

ABSTRAK

MARYAM K. KAKU P2218016. Analisis Rantai Pasok Industri Rumah Tangga Tahu Mba Sri Di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur. Dibimbing Oleh **SYAMSIR** dan **DARMIATI DAHAR**.

Kelurahan Heledulaa Utara merupakan salah satu pusat perekonomian yang berada di Kecamatan Kota Timur. Banyak pelaku usaha yang membangun dan mengembangkan usahanya di Kelurahan Heledulaa Utara, salah satunya adalah industri tahu Mba Sri. Dalam pelaksanaan rantai pasokan adalah suatu hal yang penting bagi suatu usaha, karena apabila diaplikasikan dengan baik, pelaku usaha dapat mengurangi biaya bahan baku, biaya persediaan dan biaya distribusi serta mendorong efisiensi dalam hal waktu produksi sampai waktu penyerahan produk. Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui kinerja rantai pasok dan mengetahui efisiensi pemasaran Industri Rumah Tangga Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Informan yang digunakan yaitu 7 informan menggunakan panduan kuisioner. Berdasarkan hasil penelitian analisis rantai pasok industri rumah tangga tahu Mba Sri untuk kategori pendidikan rata-rata tergolong masih rendah. Dari hasil pengukuran kinerja rantai pasok menunjukkan bahwa pemenuhan pesanan sempurna 100%, siklus pemenuhan pesanan 1 hari, nilai resiko keseluruhan 15%, biaya penyampaian rantai pasok 11,5%, siklus *cash to cash* 0 hari, pengembalian aset tetap 17%, pengembalian modal kerja 25%. sehingga usaha industri tahu memiliki kinerja rantai pasok yang baik. sedangkan untuk efisiensi pemasaran dalam dengan kriteria 84,90%.

Kata Kunci : *Efisiensi, Metode SCOR, Rantai Pasok*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahi rabbil alamin, segala puji bagi Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang yang telah memberikan kenikmatan yang tiada terkira sehingga saya dapat menyusun Skripsi yang berjudul **“Analisis Rantai Pasok Industri Rumah Tangga Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur”**.

shalawat serta salam selalu dihaturkan kepada junjungan terbaik baginda Rasulullah Muhammad Shallallahu ‘Alaihi Wassallam selaku tauladan terbaik hingga akhir zaman. Semoga Allah melimpahkan rahmat kepada beliau serta kepada keluarga, sahabat, tabi'in dan orang-orang yang selalu mengikuti sunnahnya.

Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu tugas di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Ichsan Gorontalo. Selesainya penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, arahan dan bimbingan banyak pihak. Oleh sebab itu penyusun ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Selaku Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Ichsan Gorontalo Dr. Juriko Abdussamad, SE, M.Si
2. Bapak Dr. Abdul Gaffar La Tjokke, M.Si., selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo.
3. Bapak Dr. Zainal Abidin, SP., M.Si., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Ichsan Gorontalo

4. Darmiati Dahar, SP., M.Si., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Ichsan Gorontalo sekaligus Pembimbing II yang telah memotivasi dan membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini.
5. Syamsir, SP., M.Si., selaku pembimbing I yang telah membimbing, mengarahkan dan memotivasi penulis dalam menyusun skripsi.
6. Seluruh Dosen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Ichsan Gorontalo yang telah membimbing dan mendidik penulis selama studi di kampus ini.
7. Kepada kedua orang tua yang telah memberikan dukungan dan kasih sayang, motivasi dan doa yang tiada hentinya sampai masa studi ini selesai
8. Teman-teman fakultas pertanian universitas ichsan gorontalo yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritikan maupun saran yang bersifat membangun guna perbaikan agar lebih baik lagi.

Gorontalo, Januari 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN	Error! Bookmark not defined.
MOTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tahu	7
2.2 Rantai pasok	8
2.3 Manajemen Rantai Pasokan.....	9
2.4 Kinerja Rantai Pasok	10
2.5 Pemasaran	15
2.6 Efisiensi Pemasaran.....	16
2.7 Penelitian Terdahulu.....	17
2.8 Kerangka Pikir.....	19
III. METODE PENELITIAN	20
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	20
3.2 Penentuan Informan.....	20
3.3 Jenis dan Sumber Data	21
3.4 Metode Analisis Data	21
3.5 Definisi Batas Operasional	28

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	31
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	31
4.1.1 Profil Industri Tahu Mba Sri.....	31
4.1.2 Karakteristik Informan	33
4.1.3 Proses Produksi Industri Tahu Mba Sri	34
4.2 Hasil dan Pembahasan	40
4.2.1 Aliran rantai pasok industri rumah tangga tahu	40
4.2.2 Analisis Kinerja Rantai Pasok	42
4.2.3 Marjin Pemasaran	45
4.2.4 Efisiensi Pemasaran	47
V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	49
5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN.....	54
RIWAYAT HIDUP	96

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Atribut kinerja dalam SCOR	12
2.	Indikator pengukuran kinerja rantai pasok.....	23
3.	Klarifikasi nilai standar	27
4.	Tingkat umur informan	33
5.	Tingkat pendidikan informan	34
6.	Hasil analisis kinerja rantai pasok.....	43
7.	Rata-rata nilai marjin pemasaran pada industri tahu tahun 2022.....	47

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	kerangka pemikiran	20
2.	proses perendaman	36
3.	Proses penggilingan.....	36
4.	Proses perebusan	37
5.	Proses penyaringan.....	38
6.	Proses pemberian cuka.....	38
7.	Proses pencetakan tahu.....	39
8.	Proses pemotongan tahu.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kusioner penelitian	54
2.	Identitas informan	63
3.	Jumlah, harga jual, dan nilai produksi untuk pembuatan tahu	64
4.	Jumlah produksi	65
5.	Biaya-biaya yang dikeluarkan industri.....	66
6.	Tabulasi data hasil penelitian	67
7.	Dokumentasi.....	75
8.	Surat ijin penelitian	76
9.	Surat keterangan penelitian	77
10.	Surat rekomendasi bebas plagiasi	78
11.	Hasil turnitin.....	79
12.	Abstract	80
13.	Abstrak	81
14.	Riwayat hidup	82

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan industri dalam negeri, meningkatkan penjualan barang atau jasa ke luar negeri, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja. Perkembangan sektor industri di Indonesia semakin berkembang dengan pesat serta melibatkan berbagai aktivitas. Adanya perkembangan industri saat ini mengakibatkan persaingan yang lebih kompleks antar sektor industri. Hal ini menimbulkan berbagai dampak positif dan negatif pada berbagai aspek, salah satunya pada lingkungan rantai pasok. Rantai pasok dari selama proses produksi berlangsung, dimulai dari pengadaan bahan baku, kemudian dilanjutkan pada proses produksi, hingga tahap pemanfaatan kembali produk pada tahap akhir (Soekartawi, 2001),

Sistem manajemen lingkungan dikembangkan agar dapat memberikan pedoman dasar agar kegiatan bisnis berjalan selaras dengan lingkungan. Dalam pengelolaan rantai pasok ramah lingkungan menekankan pada proses pembelian yang ramah lingkungan, distribusi dan pemasaran yang ramah lingkungan. Pengelolaan rantai pasok atau supply chain merupakan suatu konsep pendekatan yang tepat untuk mengatasi masalah pemenuhan permintaan konsumen. Dalam rantai pasok terdapat sistem pengaturan yang berkaitan dengan aliran produk, aliran informasi maupun aliran keuangan (financial). Rantai pasok juga merupakan jaringan berbagai organisasi yang terintegrasi untuk tujuan

utama yang sama, yakni sebaik mungkin menyalurkan barang sekaligus memberikan nilai pada barang tersebut untuk memuaskan kebutuhan konsumen akhir (Adinugroho, 2010)

Menurut Chopra et al (2008), Rantai pasok memiliki sifat yang dinamis namun melibatkan tiga aliran yang konstan, yaitu aliran informasi, produk dan uang. Tujuan utama dari setiap rantai pasok adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan menghasilkan keuntungan. Rantai pasok mencakup seluruh interaksi antara pemasok, manufaktur, distributor, dan pelanggan. Interaksi ini juga berkaitan dengan transportasi, informasi, penjadwalan, transfer kredit, tunai, dan transfer bahan baku antara pihak-pihak yang terlibat. Bahan baku yang dimaksudkan dalam rantai pasok ini adalah bahan baku kedelai.

Menurut McFarlane and O'Connor (2014), Kedelai merupakan komoditas pokok yang banyak mengandung protein dan menyehatkan bagi tubuh, selain itu tanaman ini juga termasuk murah dan dapat terjangkau oleh masyarakat. Seiring dengan meningkatnya jumlah dan kesadaran penduduk tentang pentingnya mengkonsumsi makanan bergizi, mengakibatkan tingkat konsumsi dan permintaan terhadap makanan olahan kedelai mengalami peningkatan. Peningkatan ini disebabkan karena Banyaknya industri tahu yang berkembang di masyarakat adalah industri rumah tangga dan industri kecil.

Permasalahan pokok yang saat ini menghambat perkembangan industri kecil terdiri dari beberapa faktor yaitu : (1) pengaruh modal kerja yang sangat terbatas, (2) kenaikan harga bahan baku yang digunakan dalam pembuatan tahu, (3) pemasaran untuk menyalurkan tahu dari produsen ke konsumen pada industri kecil

masih merupakan masalah. Dikarenakan kurangnya informasi pasar terkait pola permintaan konsumen. Tidak hanya mengenai itu kemampuan dalam strategi pemasaran dalam industri kecil sangat kurang atau tidak mengetahui produk yang sedang gencar di pasaran. Terkadang juga pengusaha tidak mampu menghasilkan produk dengan mutu yang sesuai dengan permintaan pasar dan selera pasar. kebutuhan konsumsi langsung masyarakat yang cenderung meningkat, baik dikonsumsi langsung dalam bentuk tahu.

Menurut Wela Putra Ida (2015), bagi masyarakat umum nama tahu tentu tidak asing lagi karena sudah termasuk makanan (pengganti ikan) dan salah satu makanan kegemaran. Tahu mudah didapatkan di berbagai tempat mulai dari pasar tradisional hingga pasar modern bahkan di sekitar lingkungan masyarakat tinggal banyak diperjualbelikan. Tahu merupakan makanan andalan untuk perbaikan gizi karena mempunyai mutu protein nabati terbaik. Kandungan gizi dalam tahu, memang masih kalah dibandingkan lauk pauk hewani, seperti telur, daging dan ikan. Namun, dengan harga yang lebih murah, masyarakat cenderung lebih memilih mengkonsumsi tahu sebagai bahan makanan pengganti protein hewani untuk memenuhi kebutuhan gizi.

Kota Gorontalo merupakan salah satu kota yang berada di Provinsi Gorontalo yang sebagian masyarakatnya berprofesi sebagai pengrajin industri tahu, karna ketersediaan bahan baku kedelai tersebut membuat masyarakat kota gorontalo susah untuk mendapatkannya sehingga yang mempunyai usaha industri tahu Cuma sedikit. Salah satu industri tahu yang berada dikota gorontalo tepatnya berada disalah satu kecamatan kota timur yaitu di Kelurahan Heledulaa Utara. Lokasi

Kelurahan Heledulaa Utara yang strategis swalayan menciptakan peluang bagi pelaku-pelaku usaha untuk membuka dan mengembangkan usahanya di Kelurahan Heledulaa Utara, salah satunya bagi pelaku usaha pengelolah industri tahu adalah Mba Sri yang tergolong industri rumah tangga. Industri Mba Sri ini sudah lama dikelolah dari tahun 2000. Industri rumah tangga mba sri ini tujuannya untuk terus mewujudkan tingkat kinerjanya, sehingga dapat diketahui sejauh mana kinerja industri tersebut. Produksi ini akan di salurkan kepada pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir. Pada rantai pasok industri ini yaitu dari petani yang telah menyediakan bahan mentah kemudian pedagang pengepul akan menyalurkan bahan baku ke pemilik industri sehingga akan diolah menjadi bahan jadi dan akan disalurkan kembali kepada pedagang pengecer hingga ke konsumen akhir.

Pada ketersediaan bahan baku sangat berpengaruh terhadap rantai pasok karena bahan baku susah didapatkan dan kadang kualitasnya sangat tidak bagus sehingga dapat mempengaruhi terhadap kualitas produk yang dhasilkan oleh industri. Ketersediaan bahan baku tersebut dapat mempengaruhi kinerja rantai pasok. Oleh karena itu, melihat dari kegiatan industri tersebut peneliti akan berusaha untuk menganalisis bagaimana terpenuhinya persediaan bahan baku yang dikirim atau rantai pasok industri tahu dari mulai pengadaan bahan baku sampai ke konsumen akhir dan pengukuran kinerja industri ini apakah sudah dikatakan baik. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul tentang **“Analisis Rantai Pasok Industri Rumah Tangga Tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana kinerja rantai pasok IRT tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo?
2. Bagaimana efisiensi pemasaran IRT tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Mengetahui kinerja rantai pasok IRT tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo.
2. Mengetahui efisiensi pemasaran IRT tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi bagi peneliti lainnya yang mengkaji mengenai Analisis Rantai Pasok Industri Rimah Tangga Tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo, dan juga dapat dijadikan tambahan pengetahuan serta bahan rujukan bagi penenlitri yang akan datang yang mengangkat maslah yang sama.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi pengrajin hal ini merupakan sumber informasi sehingga pengrajin tahu mengetahui bagaimana kinerja rantai pasok dan bagaimana efisiensi rantai pasok industri rumahan tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo.
- b. Bagi penulis dan mahasiswa ini dapat menambah wawasan, pengetahuan, dan pengalaman dalam dunia usaha.
- c. Bagi pembaca sumber informasi dan bahan untuk penelitian lanjutan yang berhubungan rantai pasok pada usaha tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo.
- d. Manfaat akademis merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi program sarjana strata 1 (S1) pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Ichsan Gorontalo.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tahu

Tahu berasal dari negeri cina. Yang berasal dari kata *Tou-hu* atau *Tokwa*. Kata *Tao* atau *Teu* ysng berarti kacang, sedangkan *Hu* atau *Kwa* yang artinya rusak, lumat, hancur. Kedua kata tersebut apabila digabungkan akan memberikan pengertian makanan yang terbuat kacang kedelai yang dihaluskan menjadi bubur (Mustofa, 2006).

Menurut Lies Suprapti (2005), mengemukakan tahu dibuat dari kacang kedelai dan dilakukan proses peletakan bahan padat. Kualitas tahu sangat bervariasi karena perbedaan bahan padat dan perbedaan proses pembuatan.

Menurut Sarwono, B and Saragih Y. P (2008), Tahu diperdagangkan dengan berbagai hasil perubahan bentuk, ukuran dan nama. Selain tahu putih atau tahu biasa, dipasar juga dikenal berbagai tahu perdagangan yang sudah memiliki nama dan berciri khas diantaranya tahu sumedang, tahu cina, tahu kuning, dan tahu sutera.

Tahu merupakan bahan pangan dengan kandungan protein yang sangat tinggi dan kadar air yang terkandung 85%, sehingga tahu tidak dapat bertahan lama. Kerusakan tahu di tandai dengan bau asam dan permukaan berlendir. Perendaman tahu dalam air yang diberi formalin akan membuat tahu menjadi lebih keras dan kental, sehingga teksturnya tidak mudah hancur dan tahan terhadap bakteri, sehingga awet dan dapat bertahan hingga tujuh hari (Saptarini Dkk, 2011).

2.2 Rantai pasok

Assauri (2011), Rantai pasokan (*supply chain*) menyangkut hubungan yang terus menerus mengenai barang, uang dan informasi. Barang umumnya mengalir dari hulu ke hilir, uang mengalir dari hilir ke hulu, sedangkan informasi mengalir baik dari hulu ke hilir maupun dari hilir ke hulu. Dilihat secara horizontal, ada lima komponen utama atau pelaku dalam rantai pasok yaitu :

- a. *Supplier* (pemasok)
- b. *Manufacture* (pabrik pembuat barang)
- c. *Distributor* (pedagang besar)
- d. *Retailer* (pengecer)
- e. *Customer* (pelanggan)

Secara garis horizontal ada lima unsur utama *supply chain*, yaitu *buyer* (pembeli), *transporter* (pengangkut), *warehouse* (penyimpan), *seller* (penjual) dan sebagainya.

Berdasarkan konsep *supply chain* terdapat tiga tahapan dalam aliran material. Bahan mentah yang disalurkan ke penghasilan bentuk suatu sistem fisik pasokan, saluran mengolah bahan mentah, dan produk jadi didistribusikan kepada konsumen akhir membentuk suatu kegiatan yang di kerjakan sendiri atau diserahkan kepada penyaluran pihak ketiga (Marimin et al, 2010).

Masalah kunci yang terkait dalam pengelolaan rantai pasokan terdiri dari bentuk jaringan penyaluran perdagangan, pengendalian daftar kemampuan untuk mengukur jiwa perwatakan atau kecakapan untuk menyelesaikan tugas seseorang,

ilmu penyaluran perdagangan, pembauran hingga menjadi kesatuan yang utuh atau bulat dalam rantai pasokan dan hubungan ilmu pada rantai pasok, cara perbuatan menghubungkan orang yang satu dengan lainnya dan sebuah upaya untuk mengalihkan pekerjaan kepihak ketiga, kerangka bentuk produk, alih informasi dan sistem sarana keputusan serta penilaian pelanggan (David Imchi-Levi et al, 2000).

2.3 Manajemen Rantai Pasokan

Menurut Heizer dan Render (2008), Manajemen rantai pasokan (*supply chain manajemen*) adalah pembauran aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke lapangan. Seluruh aktivitas ini mencakup aktivitas pembelian dan pengalihdayaan (*outsourcing*), ditambah fungsi lain yang penting baik hubungan antara pemasok dengan *distributor*. Dalam menentukan Manajemen rantai pasokan mencakup 8 aktifitas yaitu :

- Penyediaan ransportasi
- Transfer uang secara kredit dan tunai
- Para pemasok
- Distributor
- Utang piutang usaha
- Pergudangan dan persediaan
- Pemenuhan pesanan
- Berbagi informasi pelanggan dan produksi.

Tujuannya adalah membangun sebuah rantai pemasok yang memusatkan perhatian untuk memaksimalkan nilai bagi pelanggan.

Manajemen rantai pasokan merupakan pengembangan lebih lanjut dari manajemen penyaluran produk untuk memenuhi permintaan konsumen. Konsep ini menekankan pada pola terpadu yang menyangkut proses aliran produk dari pemasok, proses pengubah bahan, pengecer hingga kepada konsumen.

Pujawan (2005) mengemukakan Rantai pasok adalah sistem yang terdiri dari pemasok, produsen, transportasi, distributor dan eceran yang ada untuk mengubah bahan baku menjadi produk.

2.4 Kinerja Rantai Pasok

Salah satu aspek fundamental dalam *supply chain management* adalah kinerja dan perbaikan secara berkelanjutan. Untuk menciptakan kinerja yang efektif diperlukan sistem pengukuran yang mampu mengevaluasi kinerja *supply chain*.

Model *supply chain operations reference* (SCOR) merupakan membagi proses rantai pasok menjadi 5 proses inti dari pemasok bahan hingga ke konsumen akhir. Kelima proses tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) *Plan* (Rencana) merupakan proses menyeimbangkan permintaan dan pasokan untuk menentukan tindakan terbaik dalam memenuhi kebutuhan pengadaan, produksi, dan pengiriman.
- 2) *Source* (Sumber) yaitu proses pengadaan barang maupun jasa untuk memenuhi permintaan barang. Proses yang meliputi penjadwalan dari pengiriman yaitu :

- a) Pemasok
 - b) Menerima
 - c) Mengecek dan
 - d) Memberikan kuasa pembayaran untuk barang yang dikirim pemasok, memilih pemasok, mengevaluasi kinerja.
- 3) *Make* (Membuat) yaitu proses untuk mengubah rupa bahan baku/komponen menjadi produk yang diinginkan pelanggan
- 4) *Deliver* (Mengantarkan) ialah proses untuk memenuhi permintaan terhadap barang dan jasa. Proses yang yang tersangkut diantaranya menangani pesanan dari pelanggan, memilih perusahaan jasa pengiriman, menangani kegiatan, pergudangan produk jadi, dan mengirim tagihan ke pelanggan.
- 5) *Return* (Kembali) yaitu proses pengembalian atau menerima pengembalian produk karena berbagai alasan.

Pengukuran kinerja dalam rantai pasokan memerlukan kriteria tertentu.

Metode SCOR memiliki kriteria yang digunakan untuk mengukur kinerja yang disebut atribut. Ada 5 atribut kinerja yaitu :

- a) Kehandalan rantai pasok (*Reliability*) yaitu kemampuan untuk melakukan tugas-tugas seperti yang di harapkan. Kehandalan rantai pasok berfokus pada memperkirakan hasil dari sebuah proses.
- b) Taggung jawab rantai pasok (*Responsiveness*) merupakan kecepatan untuk melakukan tugas. Kecapatan bagi rantai pasok untuk menyediakan produk.

- c) Kelenturan rantai pasok (*Flexibility*) yaitu kemampuan untuk merespon pengaruh menyangkut bagian luar.
- d) Biaya (*Cost*) yaitu biaya gerakan proses rantai pasok.
- e) Manajemen asset (*Assets*) yaitu kemampuan untuk mendayagunakan modal. Ilmu pengolahan modal dalam rantai pasok.

Tabel 1. Atribut kinerja dalam SCOR

Atribut kinerja	Penjelasan
<i>Reliability</i>	kemampuan untuk melakukan tugas-tugas seperti yang diharapkan : tepat waktu, kualitas sesuai standar yang diminta, dan jumlah yang diminta.
<i>Responsiveness</i>	Kecepatan untuk melakukan tugas, antara lain .diukur dalam siklus waktu pemenuhan pesanan.
<i>Agility (Flexibilitas)</i>	Kemampuan untuk merespon pengaruh eksternal. Merespon perubahan pasar untuk mendapatkan atau mempertahankan keunggulan kompetitif.
<i>Cost</i>	Biaya operasi proses rantai pasokan. Mencakup biaya tenaga kerja, biaya materia, biaya transportasi dan biaya penyimpanan.
<i>Assets</i>	Kemampuan untuk mendayagunakan <i>asset</i>. Strategi pengolahan <i>asset</i> dalam <i>supply chain</i> .

Sumber: *Pujawan et al.*, 2017

Reliability, responsiveness dan flexibility merupakan atribut yang menitik beratkan pada konsumen, sedangkan *cost* dan *assets* menitik beratkan pada internal perusahaan (Pujawan, 2005).

Teori *Return on Assets* dan *Return on Equity* Menurut Hery (2015), *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE) merupakan rasio yang termasuk ke dalam rasio profitabilitas yangdigunakan untuk menilai kompensasi finansial atas

penggunaan aset atau ekuitas terhadap laba bersih (laba setelah bunga dan pajak). Rasio profitabilitas sendiri pada dasarnya digunakan untuk mengukur efektivitas manajemen dalam menghasilkan laba. Hak pengembalian atas aset atau *return on assets* merupakan rasio yang menunjukkan hasil atau pengembalian atas penggunaan asset perusahaan dalam menciptakan laba bersih. Artinya, rasio ini dapat digunakan untuk mengukur besarnya laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang dikeluarkan untuk total aset. Hasil pengembalian atas ekuitas atau *return on equity* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur pengembalian atas penggunaan ekuitas perusahaan dalam menciptakan laba bersih. Artinya, rasio ini dapat digunakan untuk mengukur besarnya laba bersih yang dihasilkan dari setiap dana yang dikeluarkan untuk ekuitas.

Serupa dengan pendapat yang dikemukakan oleh Hery, Sugiono (2009) juga berpendapat bahwasannya *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE) merupakan dua rasio yang termasuk ke dalam rasio profitabilitas, dimana rasio profitabilitas ini digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan secara keseluruhan dan efisiensi dalam pengelolaan kewajiban dan modal. ROA digunakan untuk mengukur tingkat pengembalian atas seluruh aset yang ada. *Return on Assets* (ROA) dalam hal ini dapat juga disebut dengan *Return on Investment* (ROI) karena rasio ini sama-sama menggambarkan efisiensi pada dana yang digunakan dalam perusahaan. Semakin tinggi nilai ROA yang dihasilkan, maka semakin mampu perusahaan dalam mendayagunakan aset untuk memperoleh keuntungan. Perhitungan ROA dapat dilakukan sebagai berikut.

$$\text{ROA} = \frac{\text{LABA BERSIH}}{\text{TOTAL AKTIVA}}$$

Berbeda dengan ROA, *Return on Equity* (ROE) mengukur tingkat pengembalian atas seluruh modal yang ada. Rasio ini juga dapat disebut dengan rentabilitas modal sendiri. Perhitungan ROE dilakukan dengan membagi laba bersih dengan total ekuitas. Perhitungan ekuitas sendiri dilakukan dengan mengurangkan asset dengan kewajiban yang dimiliki perusahaan. Perhitungan ROE dapat dilakukan sebagai berikut.

$$\text{ROE} = \frac{\text{LABA BERSIH}}{\text{TOTAL EQUITAS}}$$

Menurut Hartono (2012), *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE) merupakan rasio yang digunakan oleh penganalisa untuk mengetahui tingkat keuntungan usaha dalam hubungan dengan volume penjualan, jumlah aktiva, dan investasi tertentu dari pengelola usaha. *Return on Assets* (ROA) juga dapat disebut dengan *Return on Investment* (ROI), digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan secara keseluruhan dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah aktiva yang tersedia dalam perusahaan. ROA diukur dengan membagi pendapatan bersih dengan rata-rata total aset yang digunakan oleh perusahaan.

Kriteria pengujian dalam ROA dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. ROA > 5%, “green”, artinya usaha bisnis dalam keadaan aman atau menguntungkan.
2. ROA antara 0 – 5%, “yellow”, artinya usaha bisnis dalam keadaan batas kemampuan atau keuntungan minimal (peringatan).

3. $ROA < 0$, artinya usaha bisnis dalam keadaan tidak aman atau tidak menguntungkan.

Berbeda dengan ROA, perhitungan *Return on Equity* (ROE) digunakan untuk mengukur pengembalian atas modal yang telah diinvestasikan pada perusahaan. ROE sendiri dilakukan dengan membagi antara pendapatan bersih dengan ratarata modal sendiri. Kriteria pengujian pada *return on equity* (ROE) dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. $ROE > 15\%$, “green”, artinya usaha bisnis dalam keadaan aman atau menguntungkan.
2. ROE antara $5 - 15\%$, “yellow”, artinya usaha bisnis dalam keadaan batas keamanan atau keuntungan minimal (peringatan).
3. $ROE < 5\%$, “red”, artinya usaha bisnis dalam keadaan tidak aman.

2.5 Pemasaran

Adanya kebutuhan dan keinginan manusia menimbulkan permintaan terhadap produk tertentu yang didukung oleh kemampuan membeli. Produk tersebut diciptakan untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan manusia sehingga timbul proses pertukaran untuk memperoleh produk yang diinginkan atau dibutuhkan dengan menawarkan sesuatu sebagai gantinya (Kotler 2005).

Menurut Amstrong dan Kotler (2015), Pemasaran merupakan sebuah proses manajerial yang orang-orang didalamnya mendapatkan apa yang mereka inginkan dan butuhkan. Melalui penciptaan dan pertukaran produk-produk yang dikatakan dan nilai produknya kepada orang lain.

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Adanya kebutuhan dan keinginan manusia menimbulkan permintaan terhadap produk tertentu yang di dukung oleh kemampuan membeli. Produk tersebut diciptakan untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan manusia sehingga timbul proses pertukaran untuk memperoleh produk yang diinginkan atau dibutuhkan dengan menawarkan sesuatu sebagai gantinya (Rahim dan Hastuti 2007).

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka. Dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain (Daryanto, 2011).

2.6 Efisiensi Pemasaran

Dalam perancangan pemasaran pada dasarnya merupakan ukuran relatif. Efisiensi pemasaran merupakan gambaran awal dari bekerjanya pasar persaingan sempurna, yang artinya pola tersebut dapat memberikan “kepuasan” bagi lembaga-lembaga pemasaran yang tersangkut.

Menurut Daniel (2011), sistem pemasaran akan dikatakan efisien apabila produsen mampu menyampaikan produk dari produsen hingga ke konsumen akhir dengan biaya serendah-rendahnya dan seluruh harga yang dibayar oleh konsumen dapat dilakukan pembagian secara adil kepada semua lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran.

Untuk menguji efisiensi saluran pemasaran dapat dilakukan pendekatan dengan analisis marjin pemasaran pada setiap perantara pemasaran yang ikut dalam kegiatan pemasaran. Marjin pemasaran ialah perbedaan di tingkat produsen dengan harga tingkat pengecer. Selain itu, marjin pemasaran juga dapat di definisikan sebagai perbedaan harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen, tetapi dapat dinyatakan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan tataniaga dari produsen hingga sampai ke konsumen akhir (Hasyim, 2012).

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian Ebenheiser P. Leppe dan Merlyn Karuntu (2019) dengan judul analisis manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu di kelurahan bahu manado. Tujuan penelitian yang dilakukannya yaitu mengetahui manajemen rantai pasokan dalam industri rumahan penghasil tahu dikelurahan Bahu Manado. Metode penelitian ini yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan data primer dari wawancara dan observasi lapangan. Hasil dari penelitian ini adalah (1) mengelola hubungan antar pelaku rantai pasokan dari hulu ke hilir (*upstream*) dan hilir ke hulu (*downstream*) dengan baik. Hal ini terbukti lewat eksistensi industri rumahan tahu di Kelurahan Bahu Kota Manado dari tahun 1990-an hingga saat ini. (2) Masalah yang dihadapi para pelaku rantai pasokan, terpusat pada satu masalah utama, yaitu ketersediaan bahan baku kecang kedelai lokal yang pada beberapa saat tertentu mengalami kelangkaan sehingga mengganggu kelancaran proses produksi dan kenaikan harga dari bahan baku kecang kedelai hingga produk tahu siap jual.

Penelitian Ahmad Dany Fadhlullah (2018) dengan judul Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Kedelai di UD Adem Ayem Kecamatan Pulokulon

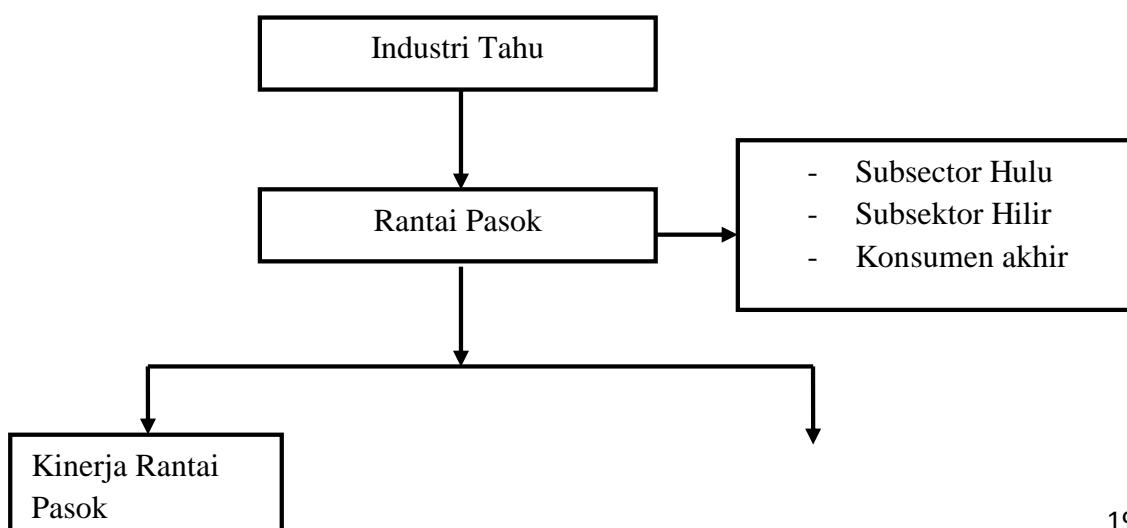
Kabupaten Grobogan. Tujuan penelitian yang dilakukan yaitu untuk menganalisis 1) aliran produk, keuangan arus informasi dan arus informasi kedelai di UD Adem Ayem dan 2) margin pemasaran dan efisiensi pemasaran rantai pasokan di UD Adem Ayem. Metode penelitian yang digunakan deskritif dan kuantitatif, metode pengumpulan data yang dikumpulkan meliputi data primer dan sekunder. .Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa aliran produk dalam rantai pasok kedelai UD Adem Ayem adalah petani kedelai, UD Adem Ayem, pedagang besar, konsumen. Keuangan yang mengalir dalam rantai pasok kedelai UD Adem Ayem adalah konsumen,grosir, UD Adem Ayem, petani kedelai, penyedia pupuk. Arus informasi dalam rantai pasokan kedelai UD Adem Ayem bergerak masuk dua arah yaitu petani kedelai ke konsumen atau sebaliknya. Margin pemasaran Network 1 adalah Rp. 710,00, jaringan 2 adalah Rp. 1.485,00 dan jaringan 3 adalah Rp. 1.410,00. Efisiensi pemasaran UD Adem Kedelai ayem efisien dengan jaringan Petani 1 nilai saham 89,55%, jaringan 2 sebesar 80,39% dan jaringan 3 sebesar 81,20%.

Penelitian Fauziah Rafi Nur Utami (2019) dengan judul Analisis Usaha Industri Tahu Skala Rumah Tangga di Kecamatan Kartasura Kabupaten Sukaharjo. Penelitian ini bertujuan mengetahui biaya, penerimaan, keuntungan, profitabilitas, efisiensi usaha, risiko usaha dan analisis sensitivitas pada usaha industri tahu skala rumah tangga di sentra industri tahu Kecamatan Kartasura Kabupaten Sukoharjo. Metode dasar penelitian yaitu deskriptif. Penentuan daerah sampel secara sengaja (purposive). Hasil penelitian ini menunjukkan rata-rata biaya total yang dikeluarkan oleh industri tahu skala rumah tangga bulan Desember 2018 sebesar Rp.58.050.003,00 dengan rata-rata penerimaan sebesar Rp.65.430.850,00 sehingga

keuntungan rata-rata yang diperoleh sebesar Rp.7.380.847,00 dan profitabilitas sebesar 13%. Usaha yang dijalankan sudah efisien dengan R/C ratio sebesar 1,13. Besar nilai koefisien variasi 0,64 dan nilai batas bawah keuntungan sebesar - Rp.2.057.792,0 berarti usaha tahu berisiko. Usaha tahu yang dijalankan lebih sensitif terhadap perubahan parameter penurunan nilai penjualan daripada kenaikan biaya bahan baku dan tenaga kerja.

2.8 Kerangka Pikir

Penelitian ini dilakukan untuk dapat menganalisis rantai pasok industri rumah tangga tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo. Rantai pasok adalah suatu kegiatan penyaluran distribusi barang dari subsektor hulu melalui subsektor hilir hingga ke konsumen akhir. Selain mengetahui kegiatan dalam rantai pasok maka perlu analisis kinerja rantai pasok, dalam analisis kinerja rantai pasok dilakukan dengan menggunakan metode SCOR (*Supply Chain Operation Reference*). Setelah mengetahui kinerja rantai pasok maka menganalisis efisiensi pemasaran, dalam efisiensi pemasaran maka dihitung tingkat efisiennya. Oleh karena itu dapat disusun suatu kerangka pemikiran tentang analisis rantai pasok industri rumah tangga tahu sebagai berikut :





Gambar.1 Kerangka Pemikiran Industri Rumah Tangga Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo

BAB III **METODE PENELITIAN**

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan yaitu pada bulan November 2021 sampai bulan Januari 2022. Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo.

3.2 Penentuan Informan

Teknik penentuan informan menggunakan *snowball sampling*. *Snowball sampling* adalah suatu pendekatan untuk menemukan informan-informan kunci

yang memiliki banyak informasi. Dengan menggunakan pendekatan ini, beberapa informan yang potensial dihubungi dan ditanya apakah mereka mengetahui orang yang lain dengan karakteristik seperti yang dimaksud untuk keperluan penelitian. Informan yang dipilih adalah pemasok, produsen, pengecer, dan konsumen.

Berdasarkan *pra survey* maka informan penelitian ini diketahui bahwa jumlah pemasok yaitu 1 orang, jumlah produsen 1 orang, dan pedagang pengecer 5 orang.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya dengan melakukan wawancara langsung yang dibantu beserta kuisioner yang telah disediakan dengan pihak pemasok kedelai, produsen tahu, pedagang pengecer, terakhir konsumen.

Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari instansi-instansi lainnya, literature-literature yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.4 Metode Analisis Data

Penelitian ini difokuskan untuk mengetahui rantai pasok industri tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo, metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif

kuantitatif. Analisis deskriptif kuantitatif adalah jenis penelitian yang memberikan hasil yang dapat diperoleh dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (Sujarwani, 2014).

Analisis yang digunakan untuk permasalahan yang pertama yaitu metode SCOR (*Supply Chain Operations Reference*) dimana untuk mengukur kinerja rantai pasok dengan menggunakan atribut kinerja rantai pasokan yang digunakan meliputi keandalan (*Reliability*), responsivitas (*Responsiveness*), ketangkasan (*Agility*), biaya (*cost*), dan manajemen aset (*Assets*) dapat dihitung melalui beberapa indikator level 1 dengan perhitungan indikator-indikator kerja yang digunakan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Indikator pengukuran kinerja rantai pasokan level 1.

Atribut kinerja	Indikator level 1	Satuan
Keandalan	Pemenuhan pesanan secara sempurna	%
Responsivitas	Siklus pemenuhan pesanan	Hari
Ketangkasan	Nilai resiko keseluruhan	%
Biaya	Biaya total rantai pasokan	Rupiah
	Siklus cash-to-cash	Hari
Manajemen aset	Pengembalian aset tetap rantai pasokan	%
	Pengembalian modal kerja	%

Sumber : Oktavia (2019)

Tabel 2 menunjukkan antara atribut kinerja dengan indikator level 1-nya. Setiap atribut kinerja memiliki satu atau lebih indikator level 1. Indikator level 1

dalam hal ini merupakan perhitungan yang dapat digunakan perusahaan untuk mengukur seberapa berhasilnya perusahaan tersebut dalam mencapai posisi yang diinginkan. Definisi dan perhitungan dari indikator level 1 akan dijelaskan sebagai berikut :

- ✓ Pemenuhan Pesanan sempurna

Pemenuhan pesanan sempurna merupakan persentase pesanan yang terkirim dengan sempurna dengan dokumentasi yang akurat serta tidak ada kerusakan dalam proses pengiriman.

Pemenuhan pesanan sempurna = $(\text{jumlah pesanan yang sempurna}) / (\text{total pesanan}) \times 100\%$

- ✓ Siklus pemenuhan pesanan

Siklus pemenuhan pesanan merupakan rata-rata siklus waktu aktual yang secara konsisten dicapai untuk memenuhi pesanan pelanggan. Siklus waktu ini dimulai dari penerimaan pesanan dan diakhiri dengan penerimaan pesanan oleh pelanggan.

Siklus pemenuhan pesanan = jumlah siklus waktu aktual (*saource + make + deliver*) untuk semua pesanan terkirim

- ✓ Nilai resiko keseluruhan

Nilai resiko keseluruhan merupakan persentase dari peristiwa-peristiwa yang dianggap mengganggu hubungan di seluruh rantai pasokan.

Nilai risiko keseluruhan = total nilai risiko pada kegiatan (*plan + source + make + deliver + return*)

Biaya total rantai pasokan

Biaya total rantai pasokan merupakan seluruh biaya baik biaya langsung maupun tidak langsung yang berhubungan dengan rantai pasok.

Biaya total rantai pasokan = biaya perecanaan + biaya pengadaan + biaya

penyampaian material + biaya produksi +
biaya manajemen pesanan + biaya
pemenuhan pesanan + biaya
pengembalian

- ✓ Siklus *Cash-To-Cash* merupakan waktu yang diperlukan untuk pengembalian kembali investasi kepada perusahaan setelah investasi tersebut digunakan untuk pembelian bahan mentah, dengan kata lain Siklus *Cash-To-Cash* digunakan untuk mengukur seberapa cepat perusahaan mengubah persediaan menjadi uang.

Siklus Cas-To-Cash = jumlah hari suplai persediaan + jumlah hari penjualan belum dibayar + jumlah hari pengadaan belum dibayar

- ✓ Pengembalian aset tetap rantai pasokan

Pengembalian aset tetap rantai pasokan mengukur pengembalian yang diterima perusahaan atas modal yang diinvestasikan dalam aset tetap rantai pasokan.

Pengembalian aset tetap rantai pasokan = (penerimaan rantai pasokan – biaya kegiatan rantai pasok) / aset tetap rantai pasok

- ✓ Pengembalian modal kerja

Pengembalian modal kerja merupakan pengukuran yang menilai besarnya investasi relatif terhadap posisi modal kerja dibandingkan pendapatan yang dihasilkan pada rantai pasokan.

Pengembalian modal kerja = $(\text{penerimaan rantai pasokan} - \text{biaya kegiatan rantai pasokan}) / (\text{persediaan} + \text{piutang} + \text{hutang})$

Penarikan kesimpulan pada penelitian ini adalah dengan membandingkan berdasarkan nilai yang dihasilkan pada masing-masing atribut kinerja. Apabila masing-masing indikator pada masing-masing atribut kinerja memiliki nilai yang maksimum atau baik, maka dapat dikatakan rantai pasok industri tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo memiliki kinerja yang baik. Penilaian baik atau buruknya indikator pada siklus pemenuhan pesanan, nilai resiko keseluruhan, biaya total rantai pasokan, dan siklus *cash-to-cash* dapat dilihat berdasarkan nilai maksimum yang dihasilkan oleh industri. Penilaian baik atau buruknya indikator pengembalian aset tetap rantai pasokan dapat dibandingkan dengan kriteria pengujian pada *return on asset* (ROA), sedangkan penilaian pada indikator pengembalian modal kerja dapat dibandingkan dengan kriteria pengujian pada *return on equity* (ROE). Kriteria pengujian dalam ROA adalah sebagai berikut.

1. $\text{ROA} > 5\%$, “green”, artinya usaha bisnis dalam keadaan aman atau menguntungkan.
2. ROA antara $0 - 5\%$, “yellow”, artinya usaha bisnis dalam keadaan batas kemampuan atau keuntungan minimal (peringatan).

3. $ROA < 0$, artinya usaha bisnis dalam keadaan tidak aman atau tidak menguntungkan.

Sedangkan kriteria pengujian pada *return on equity* (ROE) adalah sebagai berikut.

1. $ROE > 15\%$, “green”, artinya usaha bisnis dalam keadaan aman atau menguntungkan.
2. ROE antara $5 - 15\%$, “yellow”, artinya usaha bisnis dalam keadaan batas keamanan atau keuntungan minimal (peringatan).
3. $ROE < 5\%$, “red”, artinya usaha bisnis dalam keadaan tidak aman.

Penilaian pada indikator pemenuhan pesanan secara sempurna, adaptabilitas rantai pasokan atas, serta adaptabilitas rantai pasokan bawah dapat menggunakan tabel 3 di bawah ini. Tabel 3 ini merupakan tabel klasifikasi nilai standar kerja untuk membantu dalam menentukan dimana posisi perusahaan yang diteliti dilihat dari nilai kinerja yang dihasilkannya.

Tabel 3. Klarifikasi nilai standar kerja

Nilai Kinerja (%)	Kriteria
95 – 100	<i>Excellent</i>
90 – 94	<i>Above Average</i>
80 – 89	<i>Average</i>
70 – 79	<i>Below Average</i>
60 – 69	<i>Poor</i>
<60	<i>Unacceptable</i>

Sumber : Oktavia (2019)

Menurut Soekartawi (2018) Efisiensi pemasaran industri tahu dianalisis kuantitatif melalui marjin pemasaran. Armand Sudiyono (2001) berpendapat bahwa marjin pemasaran dapat diartikan sebagai analisis selisih harga ditingkat produsen dibandingkan dengan harga ditingkat pengecer di industri tahu.

Secara matematis marjin pemasaran di rumuskan sebagai berikut :

$$Mp = Psi - Pbi$$

Dimana :

Mp : Marjin pemasaran

Psi : Harga di tingkat pengecer (Rp)

Pbi : Harga di tingkat produsen (Rp)

mengemukakan adapun untuk menghitung efisiensi pemasaran di daerah penelitian menggunakan rumus *farmer's share* sebagai berikut :

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

FS = *farmer's share*

Pf = Harga ditingkat produsen

Pr = Harga ditingkat konsumen akhir

Kaidah keputusan :

- ✓ Nilai Farmer's Share = 40% = Efisien

✓ Nilai Farmer's Share = 40% = Tidak Efisien

3.5 Definisi Batas Operasional

1. Tahu adalah makanan yang dibuat dari kacang kedelai.
2. Industri rumah tangga tahu adalah tempat usaha kecil untuk pengolahan kedelai yang dijadikan tahu dan jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah.
3. Rantai pasok *supply chain* adalah jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir.
4. Bahan baku adalah sesuatu yang digunakan untuk membuat barang jadi, bahan pasti menempel menjadi satu dengan barang jadi.
5. Pemasok merupakan suatu perusahaan atau individu yang mampu untuk menyediakan sumber daya, baik dalam bentuk barang atau jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan lainnya.
6. Lembaga pemasaran badan usaha atau individu yang menyelenggarakan aktivitas pemasaran, menyalurkan jasa dan produk pertanian kepada konsumen akhir.
7. Produsen adalah orang yang melakukan kegiatan produksi
8. Pengecer adalah orang yang akan menjual barangnya ke konsumen tingkat akhir secara satuan dengan harga tinggi.
9. Konsumen adalah setiap orang yang secara langsung mengonsumsi tahu.

10. SCOR bisa mengukur kinerja *supply chain* secara obyektif berdasarkan data dan mampu mengidentifikasi bagian mana yang perlu diperbaiki agar menciptakan keunggulan bersaing.
11. Atribut kinerja adalah kriteria dalam pengukuran suatu kinerja rantai pasokan produk *cocofiber*.
12. Indikator kinerja, dapat disebut juga metrik kinerja merupakan alat ukur dari suatu atribut kinerja.
13. Pemenuhan pesanan sempurna adalah indikator dalam atribut kinerja *reliability* pada SCOR yang mengukur tentang kemampuan dalam memenuhi pesanan konsumennya secara tepat dan cepat, tanpa adanya kerusakan maupun kesalahan. Indikator ini dinyatakan dalam satuan persen.
14. Jumlah pesanan sempurna adalah banyaknya produk *cocofiber* yang dikirimkan ke konsumen tanpa adanya kesalahan mau pun kerusakan (kg).
15. Siklus pemenuhan pesanan sempurna merupakan indikator dalam atribut kinerja *responsiveness* yang mengukur tentang kecepatan dalam menyediakan produk *cocofiber* yang telah dipesan oleh konsumen secara tepat dan dinyatakan dalam satuan hari.
16. Nilai risiko keseluruhan adalah indikator dalam atribut kinerja *agility* yang mengukur mengenai kemungkinan-kemungkinan yang dapat terjadi yang dapat menimbulkan kerugian dan dapat mengganggu kegiatan rantai pasokan. Indikator ini dinyatakan dalam satuan persen.

17. Perhitungan biaya total merupakan indikator dalam atribut kinerja *costs* yang mengukur tentang seberapa besar biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan rantai pasokan untuk menghasilkan dan mengalirkan produk *cocofibers* ke konsumen. Indikator ini dinyatakan dalam satuan rupiah.
18. Siklus waktu *cash-to-cash* merupakan indikator dalam atribut kinerja *assets* yang mengukur tentang waktu yang dibutuhkan dalam mengembalikan biaya yang dikembalikan sejak awal pembelian bahan baku dari para pemasok sampai menerima hasil dari penjualan *cocofiber*. Indikator ini dinyatakan dalam satuan hari.
19. Pengembalian aset tetap rantai pasokan merupakan indikator dalam atribut kinerja *assets* yang mengukur mengenai kemampuan dalam pengembalian yang diterima atas modal aset tetapnya yang telah dikeluarkan, dan dinyatakan dalam satuan persen.
20. Pengembalian modal kerja adalah indikator dalam atribut kinerja *assets* yang mengukur tentang kemampuan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan modal sendiri, dan dinyatakan dalam satuan persen.
21. *Plan* adalah kegiatan yang berkaitan dengan perencanaan kegiatan rantai pasokan yang akan dilakukan.
22. *Source* adalah kegiatan yang berkaitan dengan pengadaan bahan baku
23. *Make* adalah kegiatan yang berkaitan dengan proses transformasi bahan baku menjadi produk yang dilakukan mulai dari penjadwalan produksi sampai pemeliharaan fasilitas produksi.

24. *Deliver* adalah kegiatan yang berkaitan dengan distribusi produk ke tangan konsumen, mulai dari penanganan pesanan sampai pengiriman tagihan kepada konsumen.
25. *Return* adalah kegiatan yang berkaitan dengan pengembalian produk dari konsumen karena adanya ketidaksesuaian pesanan.

BAB IV **HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Profil Industri Tahu Mba Sri

Usaha industri tahu rumah tangga yang menjadi subjek penelitian ini adalah usaha milik Ibu Sri yang berlokasi di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo. Pabrik ini merupakan pabrik pembuatan tahu yang masuk

dalam kategori Usaha Kecil Menengah (UKM). Cara pembuatan tahu pun masih dengan cara sederhana.

Pabrik ibu sri ini berdiri sejak tahun 2000, pabrik tersebut berada disamping rumahnya dan masih bertahan sampai saat ini. Telah kita ketahui bahwa tahu yang terbuat dari kedelai tersebut telah lama dikonsumsi sebagian besar masyarakat khususnya masyarakat di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo. Dan di dalam ruangan ini proses produksi tahu berlangsung secara terus-menerus. Di dalamnya terdapat 3 pekerja dengan pembagian tugas masing-masing, yang bertugas dari merendam sampai pencetakan dan untuk memotong tahu. Usaha ini di jalankan oleh Mba Sri dengan anaknya. Modal awal untuk membuka usaha ini adalah Rp 35.000.000.00 secara keseluruhan.

Selain itu di dalam ruangan juga terdapat 1 mesin penggiling. Jumlah mesin penggiling yang hanya satu-satunya inilah yang menurut kami menjaga kelangsungan proses produksi tahu. Selain itu juga terdapat satu buah bak sebagai tempat penampungan air, ada 1 sumur yang berukuran besar yang digunakan untuk tahu, ada 8 cetakan dari kayu yang masing-masing memiliki ukuran berbeda-beda sesuai dengan permintaan pelanggan yang memesan tahu. Pada perjalanan usaha industri tahu Mba sri sempat mengalami sulitnya mengalami mendapatkan bahan baku kedelai sehingga harga kedelai menjadi tinggi. Untuk menghadapi masalah tersebut industri tahu menaikkan harga jual tahu dari Rp 250/potong tahu menjadi Rp 300/potong tahu.

4.1.2 Karakteristik Informan

Responden dalam penelitian ini merupakan produsen, pemasok dan pengecer produk industri rumah tangga tahu di Kelurahan Heledulaa Utara. Jumlah responden adalah 7 orang yang terdiri dari 1 orang pengepul, 1 orang produsen dan 5 orang pengecer. Adapun karakteristik informan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah umur dan tingkat pendidikan

1. Umur Informan

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan informan di lokasi penelitian. Maka kategori umur informan di bagi menjadi beberapa kelompok umur antara lain : 30 – 40 tahun dan 41 – 50 tahun. Adapun jumlah informan berdasarkan kelompok umur di uraikan pada tabel 4.

Tabel 4. Tingkat Umur Informan IRT Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo

No	Umur (tahun)	Jumlah informan (orang)	Persentase (%)
1	30 – 40	3	42,9
2	41 – 50	4	57,1
		7	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2022

Uraian pada tabel 4 menunjukkan bahwa umur informan dilokasi penelitian didominasi oleh informan yang berumur antara 30 – 40 tahun sebanyak 42,9 % (3 orang) dan umur 41 – 50 tahun sebanyak 57,1 %.

2. Tingkat Pendidikan Informan

Berdasarkan data hasil wawancara langsung dengan informan di lokasi penelitian. Maka tingkat pendidikan informan terdiri dari tingkat pendidikan sekolah dasar (SD), tingkat pendidikan sekolah menengah pertama (SMP), dan sekolah menengah atas (SMA). Adapun jumlah informan setiap tingkat pendidikan diuraikan pada tabel 5 berikut ini.

Tabel 5. Tingkat Pendidikan Informan IRT Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo

No	Pendidikan	Jumlah informan (orang)	Persentase (%)
1	SD	4	57, 1
2	SMP	1	14, 3
3	SMA	2	28, 6
			100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2022

Uraian pada tabel 5 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan informan dilokasi penelitian didominasi oleh informan yang berpendidikan SD yang mencapai 57, 1% (4 orang), SMP sebanyak 14,3% (1 orang), dan SMA sebanyak 28,6% (2 orang).

4.1.3 Proses Produksi Industri Tahu Mba Sri

1. Alat dan Bahan

- Kedelai
- Cuka

- Air
- Ember
- Drum
- Mesin penggiling
- Cetakan tahu (blakbak)
- Kain atau sariangan tahu
- Tungku bakar

2. Cara membuat produksi tahu

Cara membuat produksi tahu terdiri dari beberapa tahapan yaitu: perendaman, penggilingan, perebusan, penyaringan, pemberian cuka, pencetakan, dan pemotongan.

1. Proses Perendaman

Setiap harinya, *home industry* mba sri menggunakan 100kg kedelai. Yang pertama dilakukan untuk proses produksi tahu yaitu perendaman kedelai. Kedelai direndam dal ember sedang selama 3-4 jam. Perendaman kedelai yang dimaksudkan agar kedelai menyerap air sehingga lebih lunak dan kulitnya mudah dikupas. Cara mengupas kulit kedelai ini adalah dengan meremas-remas kedelai dalam air kemudian dikuliti sehingga biji-bijikedelai kelihatan bersih. Proses perendaman dapat dilihat dibawah ini.

Gambar 2. proses perendaman



2. Proses Penggilingan

Selanjutnya, kedelai digiling menggunakan mesin penggiling. Tenaga mesin yang digunakan industri tahu menggunakan tenaga diesel dengan bahan bakar solar. Pada saat proses penggilingan, ditambahkan air untuk memudahkan bubur kedelai keluar dan mempermudah pada saat direbus. Kedelai yang telah digiling melalui mesin penggiling ditampung dalam ember.



Gambar 3. Proses penggilingan

3. Perebusan

Proses berikutnya adalah perebusan yang dilakukan pada sebuah bak berbentuk bundar yang dibuat dari semen yang dibagian bawahnya terdapat pemanas uap. Uap panas berasal dari ketel uap yang ada dibagian belakang lokasi proses pembuatan tahu yang dialirkan melalui pipa besi. Bahan bakar yang digunakan sebagai sumber panas adalah kayu bakar. Tujuan perebusan adalah untuk mendenaturasi protein dari kedelai sehingga protein mudah terkoagulasi saat penambahan asam. Titik akhir perebusan ditandai dengan munculnya gelembung-gelembung panas dan mengentalnya bubur kedelai.



Gambar 4. Proses perebusan

4. Penyaringan

Setelah perebusan, bubur kedelai ini selanjutnya disaring untuk mendapatkan sari kedelai (susu kedelai). Caranya bubur kedelai diletakkan atas kain sifon yang sengaja dipasang diatas bak penampung. Setelah itu dilakukan pengepresan dengan menggulungkan kain ditangan lalu di goyang-goyangkan agar semua air yang terdapat dalam bubur terperas semua. Penyaringan ini dapat dilakukan berulang kali hingga diperoleh sari kedelai yang optimal.



Gambar 5. Proses penyaringan

5. Pemberian cuka

Setelah penyaringan, kain sifon yang berwarna putih dan beberapa karung yang telah dipakai akan dikeluarkan kemudian sari kedelai yang masih hangat dan berwarna kuning-kuningan itu ditambah dengan air cuka sehingga timbul jonjot putih.



Gambar 6. Proses pemberian cuka

6. Pencentakan

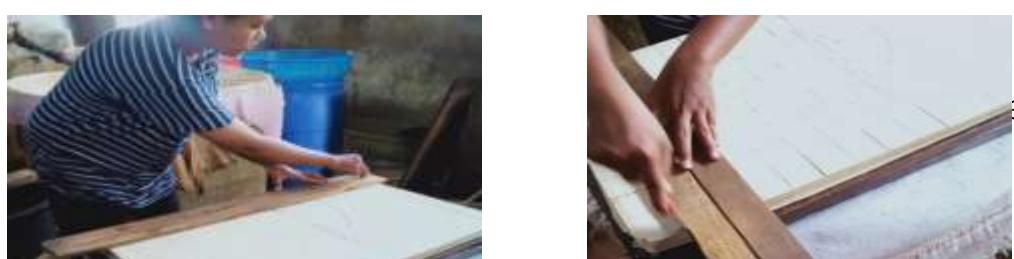
Sari tahu yang telah jadi kemudian dituangkan kedalam cetakan yang sudah diberi alas dengan menggunakan kain cetak sampai penuh dengan merata ke setiap permukaan. Setelah sari kedelai sudah rata, kemudian ditutup menggunakan kain cetak yang sama. Selanjutnya, tutup kayu dengan tutupnya dan ditindih dengan ember besar yang sudah berisikan air sampai kurang lebih 30 menit.



Gambar 7. Proses pencetakan tahu

7. Pemotongan

Setelah waktu pencetakan selesai, loyang yang sudah di taruh di atas pencetakan akan di keluarkan dan kain di buka dan kemudian akan di potong tahu yang sudah jadi. tahu dipotong dengan menggunakan pisau dapur dan setelah melakukan pepotongan tahu, tahu akan dipindahkan kedalam loyang yang sudah terisi air sedikit akar tahunya tidak mudah hancur.





Gambar 8. Proses pemotongan tahu

4.2 Hasil dan Pembahasan

4.2.1 Aliran rantai pasok industri rumah tangga tahu

1. Petani

Petani adalah seseorang yang bergerak di bidang pertanian, utamanya dengan cara melakukan pengelolaan tanah dengan tujuan untuk menumbuhkan dan memelihara tanaman kedelai, dengan harapan untuk memperoleh hasil dari tanaman tersebut untuk digunakan sendiri ataupun menjualnya kepada orang lain.

2. Pedagang Pengepul

Pedagang pengepul ini merupakan pedagang yang bertempat tinggal di daerah tempat para produsen dan tempat usaha sekaligus daerah lainnya. Pengempul memiliki peran penting dalam usaha ini karena hasil produksi dan keberlanjutan dari bahan baku yang akan dijual kembali. Pedagang pengepul menjual kedelai kepada produsen (industri tahu). Kedelai yang akan dijualkan kepada pabrik tahu dengan seharga Rp. 10.500/kg.

3. Produsen (Industri Tahu)

Produsen ini merupakan memproduksi barang jadi dari bahan baku mentah dengan menggunakan alat, peralatan, mesin produksi, dan sebagainya dalam skala

produksi. Industri tahu mba sri ini mengambil kedelai yang sangat bagus nama kedelai tersebut yaitu kedelai siip. Hasil produksi itu dijual kepada pengecer dengan harga perbak bukan perkg. Tahu yang dijual memiliki berbagai macam ukuran sesuai dengan permintaan pelanggan. Tahu ini dijual di pasar-pasar yang terdekat dengan tempat penelitian dan tahu ini sebagian juga dibeli langsung oleh konsumen akhir yang hanya dikomsumsikan untuk keseharian mereka. Pada industri tahu ini memiliki cetakan tahu yang berbeda-beda yaitu: 120, 135, 140, 150, 160, 170, 180, 200 tapi dengan harga yang sama yaitu Rp. 45.000.00/bak. Industri tahu mba sri memproduksi tahu setiap hari karena banyak yang sering order tahu tersebut.

4. Pedagang Pengecer

Pengecer adalah seorang yang menjalankan penjualan barang secara langsung ke konsumen dengan menjualnya dalam jumlah kecil. Pedagang pengecer ini sering order tahu di tempat industri mba sri karena kualitas tahuannya sangat bagus dan pedagang pengecer membeli tahu dengan harga langganan yaitu seharga Rp. 45.000/bak dengan ukuran 160 dan menjual tahuannya itu Rp. 1.000/3biji terkadang pedagang pengecer mengambil tahu ukuran yang besar.

5. Konsumen

Konsumen adalah orang pengguna akhir dalam rantai distribusi produk. Konsumen juga merupakan orang yang mengonsumsi barang atau jasa.

Konsumen membeli tahunya dari pedagang pengecer maupun produsen langsung.

Para konsumen membeli tahunya dengan seharga 1000/3 potong.

4.2.2 Analisis Kinerja Rantai Pasok

Menganalisis kinerja dapat dihitung dengan menggunakan rumus yang terdapat pada metode SCOR (*Supply chain operation reference*) sesuai salah satu atributnya. Hal ini sesuai dengan pernyataan paul (2014) menyatakan Pengukuran kinerja memegang peranan penting karena akan mempengaruhi perilaku anggota yang terlibat dalam menjalankan rantai pasok, sehingga berdampak langsung pada keseluruhan kinerja rantai pasok. Berikut merupakan hasil analisis dan perhitungan kinerja rantai pasokan industri rumah tangga tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo diukur secara kuantitatif.

Tabel 6. Hasil Analisis Kinerja Rantai Pasok

Atribut	Indikator	Data Aktual
<i>Reliability</i>	Pemenuhan pesanan secara sempurna (%)	100%
<i>Responsiveness</i>	Siklus pemenuhan pesanan (hari)	1 hari
<i>Agility</i>	Nilai resiko keseluruhan	15%
<i>Cost</i>	Biaya total rantai pasok (%) Siklus <i>cash to cash</i>	11,5% 0 hari
<i>Aset</i>	Pengembalian aset tetap rantai pasok Pengembalian modal kerja	17% 25%

Sumber : Jurnal Sembiring, 2019

Berdasarkan nilai rata-rata dari atribut kinerja rantai pasok pada industri tahu dibandingkan dengan nilai benchmarking pada tabel diatas dapat dijelaskan rumusnya dengan menggunakan metode SCOR sebagai berikut :

1) Pemenuhan Pesanan secara sempurna

Dapat dilihat bahwa dalam proses pemenuhan pesanan secara, pedagang sudah mengirim sesuai dengan pesanan oleh konsumen. Dari yang didapat sebesar 100% maka sudah dikatakan baik karena, semakin besar nilai persentase dalam pemenuhan pesanan rantai pasok, semakin baik pula kinerja rantai pasoknya. hal ini sesuai dengan pernyataan setiawan et al., (2011) kinerja rantai pasok pada tingkat *reliability* (kehandalan) dalam pemenuhan pesanan telah berjalan tepat waktu dan jumlah sesuai dengan permintaan, sehingga secara umum telah dipenuhi dengan baik. (Lampiran 5A)

2) Siklus Pemenuhan Pesanan

Dalam satu kali pesanan menunjukkan unggul untuk memenuhi satu kali pengiriman. Dalam siklus waktu yang telah terpenuhi adalah 15 jam dari mulai mencari bahan baku hingga proses pengiriman karena bahan bakunya sudah dipesan sebelum habisnya produksi kedelai dan tempat pedagang pengepul tidak jauh dari tempat industri tahu tersebut jadi tidak perlu menunggu lama waktunya. Semakin cepat siklus waktu pemenuhan pesanan, maka semakin responsif bagi industri tahu dalam melayani permintaan konsumen dengan baik. hal ini sesuai dengan pernyataan setiawan et al.,

(2011) semakin kecil nilai siklus penuhan pesanananya, maka semakin baik kinerja rantai pasoknya. (Lampiran 5B)

3) Perhitungan Nilai Resiko Keseluruhan

Dalam satu kali produksi menunjukkan perhitungan nilai resiko yaitu 15% sudah dikatakan baik karena sudah melebihi dari >5%. Sesuai dengan kriteria ROA yang artinya sudah menguntungkan dalam usahanya.

Biaya total penyampaian produk dalam sat kali produksi yaitu Rp. 1.150.000 atau 11,5% dikatakan baik. Hal ini sesuai dengan ROA yang artinya usaha bisnis dalam keadaan menguntungkan. (Lampiran 5C)

4) Biaya total penyampaian produk

Jadi hasil biaya total penyampian produk yaitu Rp 1.150.000 artinya kinerjanya sepadan. Maka biaya rantai pasok menurun dan dapat diminimalisir dalam satu kali produksi tahu. Hal ini sesuai dengan pernyataan setiawan et al., (2018) menyatakan Sehingga kinerja biaya total rantai pasok diasumsikan tergolong kinerja baik selama masih menguntungkan bagi produsen tersebut. (Lampiran 5D)

5) Siklus *cash to cash*

Berdasarkan perhitungan nilai cash to cash adalah 0 hari sudah mencapai terbaik. Artinya Perputaran uang yang mengubah persediaan menjadi uang dapat dilakukan dalam 0 hari dimana saling berhubungan antara persediaan harian karena pedagang besar ketika ada bahan baku maka dia langsung mengirimkannya atau tidak sering terdapat persediaan. Pada *account receivable* waktu yang diperlukan pengecer membayar barang yang sudah diterima itu

dibayarkan langsung tanpa harus menunggu lama yaitu 0 hari. Hal ini sesuai dengan pernyataan setiawan et al., (2011) menyatakan Semakin singkat siklus *cash-to-cash* suatu perusahaan maka semakin cepat pula return uang dari hasil penjualan dan semakin baik kinerja rantai pasok yang dihasilkan. (Lampiran 5E)

6) Pengembalian aset tetap rantai pasok

Pengembalian aset tetap rantai pasok yang dihasilkan yaitu 17% dikatakan baik karena >5% hal ini sesuai dengan pernyataan ROA yang artinya usaha bisnis dalam keadaan menguntungkan. (Lampiran 5F)

7) Pengembalian modal kerja

Pengembalian modal kerja rantai pasok yang dihasilkan yaitu 25% masuk kategori peringatan karena 5-15%. Hal ini sesuai pernyataan ROE artinya bisnis tersebut dalam keadaan terbatas keutungannya minimal (peringatan). (Lampiran 5G)

4.2.3 Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran adalah perbedaan harga untuk petani menentukan harga yang dibayar oleh konsumen. Harga sebuah barang pada pelaku tataniaga yang satu dengan yang lain berbeda. Harga yang berbeda diindikasikan sebagai perbedaan dalam biaya dan manfaat yang diambil oleh pedagang. Seperti harga yang berlaku di tingkat produsen dengan harga saat ini pada tingkat pedagang pengecer. Saat ini harga produsen ditaraf dipahami oleh proto yang terjadi selama produksi dan manfaat yang diinginkan, laba tadi umumnya tidak terlalu besar karena produsen menetapkan keuntungan mereka dengan cara “*by felling*” namun para pedagang umumnya berorientasi keuntungan cenderung untuk mengambil keuntungan

sebanyak mungkin dengan perbedaan harga di tingkat produsen besar dan pedagang pengecer tersebut besar (Sihombing, 2011).

Pada industri tahu pemasaran tahu dengan menggunakan perantara pedagang pengecer dan konsumen yang berada di sekitar industri membeli langsung ke industri tahu. Rata-rata nilai marjin pemasaran industri dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 7. Rata-rata nilai marjin pemasaran pada industri tahu tahun 2022

No	Uraian	Harga (Rp/potong)
1	Harga ditingkat produsen	281,25
2	Harga ditingkat pedagang	333,33
	Selisih harga	52,08

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa harga tahu ditingkat produsen ke pedagang pengecer yaitu Rp 281,25/potong tahu, harga tahu dari pedagang pengecer ke konsumen sebesar Rp 333,33/potong tahu dan selisih harga adalah Rp 52,08. Hal ini sesuai dengan pernyataan hanafie (2010) perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen inilah yang disebut marjin pemasaran.

4.2.4 Efisiensi Pemasaran

Dalam menentukan efisiensi rantai pasok dengan menggunakan analisis efisiensi pemasaran. Analisis terhadap efisiensi pemasaran suatu industri sangatlah penting, termasuk pemasaran produksi tahu.

Menurut Rahim dan Hastuti (2007) efisiensi pemasaran adalah ukuran produktivitas dari proses pemasaran yang digunakan untuk membandingkan asal energi yang digunakan keluaran yang dihasilkan selama proses pemasaran. Efisiensi pemasaran memaparkan dimana tingkat produktivitas sistem pemasaran dapat ditentukan oleh tingkat efisiensi dan efektifitas seluruh kegiatan fungsional sistem pemasaran.

Dalam efisiensi pemasaran, farmer's share juga indikator yang dapat mengukur seberapa besar bagian yang diterima oleh produsen industri tahu. Semakin besarnya nilai farmer's share maka rantai pasok yang dijalankan semakin efisien. Untuk lebih jelasnya efisiensi pemasaran industri rumah tangga tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur dapat di lihat menggunakan rumus *farmer's share* di bawah ini :

$$FS = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

$$FS = \frac{45.000}{53.000} \times 100\%$$

$$= 84,90\% (\geq 40\% = \text{efisien})$$

Dari perhitungan diatas *farmer's share* yang didapat dari perbandingan harga ditingkat produsen dengan harga ditingkat konsumen tersebut dengan hasil 84,90%. Artinya usaha industri tahu inintermasuk dalam kategori efisien karena sesuai kaidah hasil persentase $\geq 40\%$, karena angka 84,90% melebihi dari 40%.

BAB V **KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh dapat ditarik kesimpulan sebagai beikut :

1. Pengukuran kinerja rantai pasok memiliki hasil yang berbeda-beda yaitu pemenuhan pesanan sempurna 100%, siklus pemenuhan pesanan 1 hari, nilai resiko keseluruhan 15%, biaya penyampaian rantai pasok 11,5%, siklus *cash to cash* 0 hari, pengembalian aset tetap 17%, pengembalian modal kerja 25%. Dengan hasil-hasil berikut usaha industri tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo memiliki kinerja yang baik.
2. Marjin pemasaran dari tingkat produsen dan pedagang pengecer memiliki selisih harga sebesar 52,08 dan efisiensi pemasaran dari rumus *farmer's share* 84,90% terebut dikatakan efisien apabila hasil persentase $>40\%$ yang berarti dapat dikatakan efisien karena nilai efisiensi terebut sangat besar.

5.2 Saran

Hasil dari penelitian mengenai Analisis Rantai Pasok Industri Rumah Tangga Tahu di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo, maka penulis menyampaikan beberapa saran diantaranya adalah :

1. Dari pelaku industri tahu di Kelurahan Heledulaa Utara sebaiknya melakukan pengembangan inovatif dari segi prosedur dan fasilitas produksi untuk meningkatkan kapaantai pasokan dengan memperluas pasaritas produksi

sehingga dapat mengembangkan struktur rantai psokan dengan memperluas wilayah pasar potensial.

2. Pemerintah diharapkan dapat meningkatkan dukungan bagi para pelaku industri melalui kebijakan-kebijakan khusus agar pelaku industri mengembangkan usahanya dan menyerap lebih banyak tenaga kerja dari membawa dampak positif bagi perekonomian daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- A.A Wela Yulia Putra Ida Bagus Bajra, (2015). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Unud*. Vol. 4, No. 7, 2015 : 2052-2067
- Adinugroho, Brahmantyo. 2010. *Manajemen Rantai Pasokan Sayuran* (Studi Kasus: Frida Agro, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat).
- Adisarwanto T. (2005). *Kedelai*. Penebar Swadaya Hal 18-23. Jakarta
- Assauri, (2011). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.460 Hal.
- BPS. (2019). *Kabupaten Gorontalo Dalam Angka*. Gorontalo: Badan Pusat Statistik.
- Chopra, Sunil. 2013. *Supply Chain Management (Strategy, Planning, and Organisation)*. Pearson Education: Harlow
- Daniel, M.S (2011). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara, Jakarta.
- David Imchi-Levi., (2000). *Designing And Managing The Supply Chain*. Mc Graw - Hill Companies Inc, United States of America.
- Hasyim AI. (2012). *Tataniaga Pertanian* (Diktat Kuliah). Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Heizer, J., and Render, B. (2008). *Operations Management, Edisi Ketujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indrajit, R.E., & Djokopranoto, R. (2002). *Konsep Manajemen Supply Chain*. Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kotler, (2007). *Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Kedua belas*, PT. Indeks, Jakarta.
- Levens, M. (2010). *Marketing Defined, Explained, Applied*. International Edition. Person : Prentice Hall. Ma'mun.
- Malau Herman, (2017). *Manajemen Pemasaran*. Alfabeta, Bandung.
- Marimin MN., (2010). *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor : IPB Press.
- mcFarlane, I. and O'connor, E. (2014). *Growth and Sustainability. Modern Economy*. World Soybean Trade. 5. 580-588.
- Mustofa, R. M. (2006). *Study Efektivitas Bahan Pengawet Alami Dalam Pengawetan Tahu*. IPB Press. Bogor.

- Paul, J. (2014). *Transformasi Rantai Suplai dengan Model SCOR*. Penerbit PPM. Jakarta.
- Pujawan, I.N. (2005). *Supply Chain Management*. Surabaya: Guna Widya.
- Saptarini, M., Yulia, W., Usep, S., (2011). Deteksi Formalin Dalam Tahu Di Pasar Tradisional Purwakarta, *Jurnal Kesehatan*, 12 (1): 1-11.
- Sarwono, B. and Saragih, Y.P. (2008). *Membuat Aneka Tahu*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Setiawan A, Marimin, Arkeman Y, Udin F. (2011). "Studi Peningkatan Kinerja Manajemen Rantai Pasok Sayuran Dataran Tinggi di Jawa Barat". *Agritech*. 31(1), pp 60-70.
- Soekartawi. (2002). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 134 hal.
- Soekartawi. 2011. Ilmu Usaha Tani. Universitas Indonesia : Jakarta
- Sudiyono (2008). *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang: UMM Press.
- Sudiyono, A. (2004). *Pemasaran Pertanian*. Edisi Kedua. UMM Press. Malang
- Sujarweni et al., (2014). *Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suprapti, M. Lies. (2005). *Pembuatan Tahu*. Kanisius. Yogyakarta.
- Tulus T.H Thambunan, (2009), *UMKN di INDONESIA*. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Wahyudi, S. T. (2017). *Statistika Ekonomi: Konsep, Teori, dan Penerapan*. UB Press.

LAMPIRAN

Lampiran 1 kuisioner penelitian

Kusioner Pemasok

KUISIONER PENELITIAN

Judul penelitian :

**ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU
(Studi Kasus IRT Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan
Kota Timur Kota Gorontalo)**

I. Identitas Informan

Nama :

Jenis Kelamin : L/P

Umur :

Jumlah Tanggungan Keluarga :

Pendidikan Terakhir :

Lama Usaha : Tahun

II. Daftar Pertanyaan untuk pemasok kedelai

1. Darimana anda mendapatkan bahan baku kedelai?

.....
.....

2. Berapa harga kedelai yang anda dapatkan dari petani?

.....

SISTEM PENJUALAN

1. Perkembangan volume penjualan dan harga pada beberapa minggu terakhir

Bulan	Minggu	Jumlah (kg)	Harga (Rp)
-------	--------	-------------	------------

Kusioner Produsen

KUISIONER PENELITIAN

Judul penelitian :

**ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU
(Studi Kasus IRT Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan
Kota Timur Kota Gorontalo)**

I. Identitas Informan

Nama :

Jenis Kelamin : L/P

Umur :

Jumlah Tanggungan Keluarga :

Pendidikan Terakhir :

Lama Usaha : Tahun

II. Daftar Pertanyaan untuk produsen

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Sejak kapan agroindustri pengolahan produksi tahu ini didirikan?

Jawab:

2. Bagaimana latar belakang berdirinya industri tahu?

Jawab :

KINERJA RANTAI PASOKAN

1. Berapa jumlah pesanan rata-rata tahu yang perusahaan terima dalam satu

kali pemesanan?

Jawab:

2. Apakah perusahaan dapat memenuhi pesanan-pesanan tersebut?

Jawab:

3. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk memenuhi pesanan tersebut? Dan apakah waktu tersebut sudah tepat?

Jawab:

4. Bukti transaksi apa yang digunakan oleh perusahaan dalam melakukan jual beli?

Jawab:

5. Bagaimana perusahaan anda menjaga kualitas serta kesempurnaan produk tahu yang akan maupun sedang dipasarkan?

Jawab:

6. Apakah produk tahu mengalami kerusakan dalam waktu tertentu?

Jawab:

7. Apakah pernah terjadi pengembalian barang dalam proses transaksi?

Jawab:

8. Berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk pengadaan bahan baku dalam satu kali siklus produksi?

Jawab:

9. Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengolah sabut kelapa menjadi produk tahu dalam satu kali siklus produksi?

Jawab:

10. Berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk mendistribusikan produk dari setelah proses produksi sampai ke tangan konsumen?

Jawab:

11. Apakah perusahaan pernah mengalami kenaikan permintaan produk tahu dari biasanya?

Jawab:

12. Jika ada, seberapa besar kenaikan permintaan yang terjadi selama satu tahun?

Jawab:

13. Berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk mengumpulkan bahan baku untuk mengatasi kenaikan permintaan yang terjadi?

Jawab:

14. Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengolah peningkatan bahan baku akibat peningkatan permintaan tersebut?

Jawab:

15. Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mendistribusikan produk kepada konsumen pada saat permintaannya meningkat?

Jawab:

16. Apakah perusahaan pernah mengalami komplain atau pengembalian barang pada saat peningkatan permintaan terjadi?

Jawab:

17. Berapa kapasitas permintaan maksimal yang perusahaan dapat penuhi dalam satu bulan?

Jawab:

18. Apakah industri pernah mengalami pembatalan pesanan?

Jawab:

19. Jika ada, seberapa besar kerugiannya dan bagaimana cara mengatasinya?

Jawab:

20. Apakah perusahaan pernah mengalami penurunan pesanan?

Jawab:

21. Seberapa besar penurunan pesanan yang mampu ditanggung perusahaan tanpa mengalami kerugian?

Jawab:

22. Apakah dalam menjalankan usaha, perusahaan melakukan proses perencanaan?

Jawab:

23. Jika ada, bagian apa saja yang termasuk dalam perencanaan?

Jawab:

24. Apakah perusahaan melakukan penjadwalan terhadap kegiatan keluar masuknya barang pada perusahaan?

Jawab:

25. Bagaimana bentuk penjadwalan yang dilakukan oleh perusahaan?

Jawab:

26. Adakah kegiatan di dalam perusahaan yang memiliki risiko dalam pelaksanaannya?

Jawab:

27. Bagaimana pengaruh kegiatan yang berisiko terhadap kinerja dalam

perusahaan?

Jawab:

28. Menurut anda, berapa persen pengaruh kegiatan-kegiatan yang memiliki risiko tersebut terhadap keseluruhan kinerja dalam rantai pasokan?

Jawab:

29. Berapa rata-rata produk yang terjual dari perusahaan setiap harinya?

Jawab:

30. Apakah perusahaan menerapkan stok atau penyimpanan produk sebelum dijual?

Jawab:

31. Jika ada, berapa jumlah rata-rata persediaan di gudang sebelum dijual?

Jawab:

32. Berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menjual persediaan barang yang terdapat di gudang hingga menerima pembayaran?

Jawab:

33. Apakah perusahaan memiliki utang/piutang?

Jawab:

34. Jika ada, dalam bentuk apa?

Jawab:

SISTEM PEMBELIAN

1. Apakah anda menerapkan suatu standar mutu, dan apakah ada sistem kontrak tertentu dalam pembelian kedelai? (Ya/Tidak)

2. Apabila diterapkan suatu standar mutu dan melakukan penyortiran, apakah ada perbedaan harga berdasarkan mutu? (Ya/Tidak)
3. Jika ada perbedaan harga, berapa selisih harga tersebut?
4. Perkembangan volume pembelian dan harga pada beberapa minggu terakhir

Bulan	Minggu	Jumlah (kg)	Harga
-------	--------	-------------	-------

5. Perkembangan volume penjualan dan harga pada beberapa minggu terakhir

Bulan	Minggu	Jumlah (kg)	Harga (Rp)
-------	--------	-------------	------------

6. Kesulitan apa yang anda alami dalam proses pembelian kedelai?

SISTEM PENJUALAN

1. Apakah anda menerapkan suatu standar mutu, dan apakah ada sistem kontrak tertentu dalam penjualan kedelai? (Ya/Tidak)
2. Apabila diterapkan suatu standar mutu dan melakukan penyortiran, apakah ada perbedaan harga berdasarkan mutu? (Ya/Tidak)
3. Jika ada perbedaan harga, berapa selisih harga tersebut?
4. Biaya dari kegiatan pemasaran yang ditanggung, baik dari proses pembelian dan proses penjualan.

No	Jenis kegiatan	Biaya (Rp)

1.	Pengangkutan	
2.	Pengemasan	
3.	Transportasi	
4.	Lainnya.....	

5. Kesulitan apa yang anda alami dalam proses pemasaran tahu sampai saat ini?

Kusioner Pengecer

KUISIONER PENELITIAN

Judul penelitian :

**ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU
(Studi Kasus IRT Tahu Mb. Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan
Kota Timur Kota Gorontalo)**

I. Identitas Informan

Nama :

Jenis Kelamin : L/P

Umur :

Jumlah Tanggungan Keluarga :

Pendidikan Terakhir :

Lama Usaha : Tahun

Pekerjaan

: Utama

Sampingan

II. Daftar Pertanyaan untuk pengecer tahu

1. Berapakah waktu yang dibutuhkan dalam mencari tahu tersebut?

.....
.....

2. Apakah anda melakukan kerja sama?

.....
.....

3. Berapa banyak produksi tahu yang anda ambil setiap kali membeli?

.....
.....

4. Berapa harga tahu yang anda tawarkan?

.....
.....

SISTEM PENJUALAN

1. Jika ada perbedaan harga, berapa selisih harga tersebut?
2. Biaya dari kegiatan pemasaran yang ditanggung, baik dari proses pembelian dan proses penjualan.

No	Jenis kegiatan	Biaya (Rp)
5.	Pengangkutan	
6.	Pengemasan	
7.	Transportasi	
8.	Lainnya.....	

3. Perkembangan volume penjualan dan harga pada beberapa minggu terakhir

Bulan	Minggu	Jumlah	Harga (Rp)
-------	--------	--------	------------

**Lampiran 2 Identitas Informan pada industri rumah tangga tahu Mba Sri di
Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo**

No	Nama Pesponden	Peran	Jenis Kelamin	Usia (Tahun)	Tingkat Pendidikan
1	Maskur	Pemasok	Laki-Laki	45	SD
2	Yurnalis Sugianto	Produsen	Perempuan	25	SMA
3	Halid Umar	Pengecer	Laki-Laki	26	SMA

4	Rusli Jabi	Pengecer	Laki-Laki	47	SD
5	Maimun	Pengecer	Perempuan	35	SD
6	Marni Agus	Pengecer	Perempuan	45	SD
7	Yanti Abdul	Pengecer	Perempuan	39	SD

Lampiran 3 Jumlah, Harga Jual dan nilai Produksi Usaha Pembuatan Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo 2022

Waktu Produksi	Produksi (Bak/Hari)	Harga (Rp/Bak)	Nilai (Rp)
Hari Ke 1	16	45,000	720,000
Hari Ke 2	16	45,000	720,000
Hari Ke 3	16	45,000	720,000
Hari Ke 4	16	45,000	720,000

Hari Ke 5	16	45,000	720,000
Hari Ke 6	16	45,000	720,000
Hari Ke 7	16	45,000	720,000
Hari Ke 8	16	45,000	720,000
Hari Ke 9	16	45,000	720,000
Hari Ke 10	16	45,000	720,000
Hari Ke 11	16	45,000	720,000
Hari Ke 12	16	45,000	720,000
Hari Ke 13	16	45,000	720,000
Hari Ke 14	16	45,000	720,000
Hari Ke 15	16	45,000	720,000
Hari Ke 16	16	45,000	720,000
Hari Ke 17	16	45,000	720,000
Hari Ke 18	16	45,000	720,000
Hari Ke 19	16	45,000	720,000
Hari Ke 20	16	45,000	720,000
Hari Ke 21	16	45,000	720,000
Hari Ke 22	16	45,000	720,000
Hari Ke 23	16	45,000	720,000
Hari Ke 24	16	45,000	720,000
Hari Ke 25	16	45,000	720,000
Hari Ke 26	16	45,000	720,000
Hari Ke 27	16	45,000	720,000
Hari Ke 28	16	45,000	720,000
Hari Ke 29	16	45,000	720,000
Hari Ke 30	16	45,000	720,000
Jumlah	480	1,350,000	21,600,000

Lampiran 4. Produksi, jumlah, dan harga jual tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo 2022

Waktu Produksi	Produksi (Bak/Hari)	Jumlah (Potong/Bak)	Harga (Rp/Potong)
Hari Ke 1	16	160	281,25
Hari Ke 2	16	160	281,25
Hari Ke 3	16	160	281,25
Hari Ke 4	16	160	281,25

Hari Ke 5	16	160	281,25
Hari Ke 6	16	160	281,25
Hari Ke 7	16	160	281,25
Hari Ke 8	16	160	281,25
Hari Ke 9	16	160	281,25
Hari Ke 10	16	160	281,25
Hari Ke 11	16	160	281,25
Hari Ke 12	16	160	281,25
Hari Ke 13	16	160	281,25
Hari Ke 14	16	160	281,25
Hari Ke 15	16	160	281,25
Hari Ke 16	16	160	281,25
Hari Ke 17	16	160	281,25
Hari Ke 18	16	160	281,25
Hari Ke 19	16	160	281,25
Hari Ke 20	16	160	281,25
Hari Ke 21	16	160	281,25
Hari Ke 22	16	160	281,25
Hari Ke 23	16	160	281,25
Hari Ke 24	16	160	281,25
Hari Ke 25	16	160	281,25
Hari Ke 26	16	160	281,25
Hari Ke 27	16	160	281,25
Hari Ke 28	16	160	281,25
Hari Ke 29	16	160	281,25
Hari Ke 30	16	160	281,25

Lampiran 5. Perhitungan indikator kinerja rantai pasok industri rumah tangga tahu Mba Sri di kelurahan heledulaa uata kecamatan kota timur kota gorontalo dengan metode SCOR

Lampiran 5A. perhitungan indikator pemenuhan pesanan sempurna pada atribut kinerja *reliability*

Indikator perhitungan pemenuhan pesanan secara sempurna								
Pesanan kuantitas pesanan		pemenuhan waktu pesanan		Akurasi dokumen		Kesempurnaan barang		Pemenuhan pesanan sempurna
Pesanan sempurna	Pesanan keseluruhan	Kesepakatan pesanan	Pesanan diterima	Pesanan dengan dokumen tepat	Total pesanan	Pesanan yang dikirim dengan konsisi sempurna	Total pesanan	
16 kg	16 kg	16 kg	16 kg	16 kg	16 kg	16 kg	16 kg	100%

1. pemenuhan kuantitas pesanan

(Jumlah pesanan yang sempurna/total pesanan) ×100

$$= \frac{16 \text{ kg}}{16 \text{ kg}} \times 100$$

$$= 100\%$$

2. pemenuhan waktu pesanan

$$= \frac{16 \text{ kg}}{16 \text{ kg}} \times 100$$

= 100%

3. Akurasi Dokumen

$$\begin{aligned}\text{Akurasi dokumen} &= (\text{Jumlah Barang yang Dikirim dengan Dokumen yang Tepat} / \text{Total Pesanan}) \times 100\% \\ &= \frac{16kg}{16kg} \times 100\% \\ &= 100\%\end{aligned}$$

4. Kesempurnaan Barang

$$\begin{aligned}&= (\text{Jumlah Barang yang Dikirim dengan Kondisi Sempurna} / \text{Total Pesanan}) \times 100\% \\ &= \frac{16kg}{16kg} \times 100\% \\ &= 100\%\end{aligned}$$

Lampiran 5B. Perhitungan siklus pesanan pada atribut kinerja *responsiveness*

Indikator perhitungan siklus pesanan				
Source	Make	Deliver	Deliver untuk retail	jumlah
10 jam	6	1	0	1 hari

Siklus pemenuhana sempurna = rata-rata siklus waktu (saource+make+deliver+return)

$$\begin{aligned}&= (10 \text{ jam} + 6 \text{ jam} + 1 \text{ jam} - 0) \\ &= 17 \text{ jam} / 1 \text{ hari}\end{aligned}$$

Lampiran 5C. Perhitungan indikator nilai resiko keseluruhan pada atribut kinerja *aqility*

Indikator perhitungan nilai resiko					
Plan	Source	Make	Deliver	Return	Nilai resiko keseluruhan
0	8	7	0	0	15%

Nilai resiko = nilai resiko (plan+source+make+deliver+return)

$$= (0+8+7+0+0)$$

$$= 15\%$$

Lampiran 5D. Perhitungan indikator biaya total penyampaian produk pada atribut kinerja *cost*

Indikator (Rp)				
Penyampaian material	Produksi	manajemen pesanan	Pemenuhan pesanan	jumlah
Rp 1.075.000	Rp 98.000	0	25.000	1.150.000

$$\begin{aligned}
 1. \text{ biaya penyampaian material} &= \text{biaya pembelian bahan baku} + \text{biaya transportasi} \\
 &= (\text{Rp}1.050.000 + \text{Rp} 25.000)
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 1.075.000$$

2. biaya produksi = biaya tenaga kerja + biaya listrik

$$= \text{Rp } 25.000 + \text{Rp } 25.000$$

$$= \text{Rp } 50.000$$

3. biaya manajemen = Rp 0

4. biaya pemenuhan pesanan = biaya pengantaran + biaya packin

$$= \text{Rp } 15.000 + \text{Rp } 10.000$$

$$= \text{Rp } 25.000$$

Biaya penyampaian produk = $\text{Rp } 1.075.000 + \text{Rp } 50.000 + \text{Rp } 0 + \text{Rp } 25.000$

$$= \text{Rp } 1.150.000$$

Lampiran 5E. Perhitungan Indikator Siklus *Cash-to-Cash* pada Atribut Kinerja *Assets*

Indikator perhitungan siklus <i>cash to cash</i>			
Jumlah hari suplai persediaan	Jumlah hari penjualan belum dibayar	Jumlah hari pengadaan belum dibayar	jumlah
0	0	0	0

Siklus *Cash-to-Cash* = (hari suplai persediaan + hari penjualan belum dibayar - hari pengadaan belum dibayar)

$$= 0 \text{ hari} + 0 \text{ hari} - 0 \text{ hari}$$

$$= 0 \text{ hari}$$

Lampiran 5F. Perhitungan Pengembalian Aset Tetap Rantai Pasokan pada Atribut Kinerja *Assets*

Indikator perhitungan (Rp)			
Penerimaan rantai pasokan	Biaya kegiatan rantai pasokan	Aset tetap rantai pasokan	Pengembalian aset tetap rantai pasokan
720.000	620.000	560.000	17%

Penerimaan rantai pasokan = kuantitas produk \times harga jual

$$= 16 \text{ kg} \times 45.000$$

$$= \text{Rp } 720.000$$

$$\begin{aligned}\text{Pengembalian Aset Tetap} &= (\text{Penerimaan Rantai Pasokan} - \text{Biaya Kegiatan Rantai Pasokan}) / \text{Aset Tetap Rantai Pasokan} \\ &= (\text{Rp } 720.000 - \text{Rp } 620.000) / \text{Rp } 560.000 \\ &= \text{Rp } 100.000 / \text{Rp } 560.000 \\ &= 17\%\end{aligned}$$

Lampiran 5G. Perhitungan Pengembalian Modal Kerja pada Atribut Kinerja *Assets*

Indikator perhitungan (%)					
Penerimaan rantai pasokan	Biaya kegiatan rantai pasokan	Persediaan	Utang	piutang	Pengembalian modal kerja
Rp 720.000	Rp 620.000	0	400	0	

$$\begin{aligned}\text{Pengembalian Modal Kerja} &= (\text{Penerimaan rantai pasokan} - \text{Biaya kegiatan rantai pasokan}) / (\text{Persediaan} + \text{Piutang} - \text{Hutang}) \\ &= (\text{Rp } 720.000 - \text{Rp } 620.000) / (0 + \text{Rp } 400.000 - \text{Rp } 0) \\ &= \text{Rp } 100.000 / \text{Rp } 400.000\end{aligned}$$

= 25 %

Lampiran 6 Biaya-biaya yang dikeluarkan pada industri rumah tangga tahu mba sri di kelurahan heledulaa utara kecamatan kota timur kota gorontalo 2022

1. Biaya penyampaian material

Jenis	Satuan	Jumlah	Harga	Nilai
Bahan baku	Kg	100	10.500	1.050.000
Biaya transportasi	Rp/Antar	1	25.000	25.000
Jumlah				1.075.000

2. Biaya produksi

Jenis	Satuan	Jumlah	Harga	Nilai
Gonopu (sabut)	Kg	3	10.000	30.000
Cuka	Liter	2	25.000	50.000
Kantong plastik	Pak	2	4.000	8.000
Solar	Liter	1	10.000	10.000
Tenaga kerja	Orang	1	25.000	25.000
Jumlah				123.000

3. aset tetap rantai pasok industri

Jenis	Satuan	Jumlah	Harga	Nilai
Mesin penggiling	Unit	1	400.000	425.000
Loyang	Unit	5	25.000	125.000
Pisau	Unit	2	5.000	10.000

Jumlah	560.000
--------	---------

Lampiran 7 Dokumentasi



Mewawancara Pemilik Industri





Mewawancara pemasok kedelai

Mewawancara Pedagang Pengecer Tahu



Mewawancara Pedagang Pengecer Tahu



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
LEMBAGA PENELITIAN**

Kampus Unisan Gorontalo Lt.3 - Jln. Achmad Nadjamuddin No. 17 Kota Gorontalo
Telp: (0435) 8724466, 829975 E-Mail: lembagapenelitian@unisan.ac.id

Nomor : 3685/PIP/LEMLIT-UNISAN/GTO/X/2021

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

Lurah Heledulaa Utara

di,-

Tempat

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zulham, Ph.D
NIDN : 0911108104
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan **Proposal / Skripsi**, kepada :

Nama Mahasiswa : Maryam K. Kaku
NIM : P2218016
Fakultas : Fakultas Pertanian
Program Studi : Agribisnis
Lokasi Penelitian : KELURAHAN HELEDULAA UTARA KECAMATAN KOTA TIMUR KOTA GORONTALO
Judul Penelitian : ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU MBA SRI DI KELURAHAN HELEDULAA UTARA KECAMATAN KOTA TIMUR KOTA GORONTALO

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.



+



**PEMERINTAH KOTA GORONTALO
KECAMATAN KOTA TIMUR
KELURAHAN HELEDULAA UTARA
Jln. Gelatik Nomor 148 Kota Gorontalo**

SURAT KETERANGAN

Nomor : 800 / SEK-HELUT /28/ II / 2022

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **MINIYARTI KATILI, S.Pd**
Jabatan : Sekretaris Kelurahan Heledulaa Utara Kec. Kota Timur Kota Gorontalo
Alamat : Kelurahan Heledulaa Utara Kec. Kota Timur Kota Gorontalo

Dengan ini memberikan keterangan bahwa :

Nama : **MARYAM K. KAKU**
TTL : Kab. Gorontalo, 23 Agustus 1997
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Desa Lakeya Kec. Tolangohula Kab. Gorontalo

Bahwa yang tercantum diatas benar-benar telah melakukan penelitian di Kelurahan Heledulaa Utara mulai dari tanggal 28 november 2021 s/d 10 januari 2022 guna penyusunan skripsi dengan judul **ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU MBA SRI DI KELURAHAN HELEDULAA UTARA KECAMATAN KOTA TIMUR KOTA GORONTALO.**

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Gorontalo, 13 januari 2022

An. LURAH HELEDULAA UTARA

Sekretaris

MINIYARTI KATILI S.Pd
NIP 19781024 200901 2 002



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
FAKULTAS PERTANIAN**

Jl. Achmad Nadjamuddin No. 17 Tlp/Fax.0435.829975-0435.829976 Gorontalo

SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI

No: 124/FP-UIG/I/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Zainal Abidin,S.P., M.Si
NIDN/NS : 0919116403/15109103309475
Jabatan : Dekan

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Maryam k. Kaku
NIM : P2218016
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Judul Skripsi : Analisis Rantai Pasok Industri Rumah Tangga Tahu Mba Sri
Di Kelularahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur
Kota Gorontalo

Sesuai hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi **Turnitin** untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil **Similarity** sebesar 26%, berdasarkan Peraturan Rektor No. 32 Tahun 2019 tentang Pendekripsi Plagiat pada Setiap Karya Ilmiah di Lingkungan Universitas Ichsan Gorontalo, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 30%, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujangkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gorontalo, 3 Januari 2022

Tim Verifikasi,



Dr. Zainal Abidin,S.P., M.Si
NIDN/NS: 0919116403/15109103309475

Darmiati Dahar, S.P., M.Si
NIDN : 09 180886 01

Terlampir :

Hasil Pengecekan Turnitin



MARYAM TURNITIN.docx

Mar 2, 2022

7516 words / 46633 characters

Maryam Kaku

MARYAM TURNITIN.docx

Sources Overview

26%

OVERALL SIMILARITY

1	media.neiliti.com INTERNET	4%
2	repository.iainpalopo.ac.id INTERNET	1%
3	idr.uln-antasari.ac.id INTERNET	1%
4	repository.ub.ac.id INTERNET	1%
5	id.123dok.com INTERNET	1%
6	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-08-01 SUBMITTED WORKS	<1%
7	www.scribd.com INTERNET	<1%
8	mynewkesling.blogspot.com INTERNET	<1%
9	repository.unimus.ac.id INTERNET	<1%
10	jurnal.ugm.ac.id INTERNET	<1%
11	riset.unisma.ac.id INTERNET	<1%
12	www.coursehero.com INTERNET	<1%
13	permaseta.ub.ac.id INTERNET	<1%
14	eprints.poltekegal.ac.id INTERNET	<1%

15	es.scribd.com INTERNET	<1%
16	repository.unand.ac.id INTERNET	<1%
17	sinta.unud.ac.id INTERNET	<1%
18	123dok.com INTERNET	<1%
19	1425w002.blogspot.com INTERNET	<1%
20	kotongjumadi.wordpress.com INTERNET	<1%
21	digilib.uns.ac.id INTERNET	<1%
22	eprints.stiperdharmawacana.ac.id INTERNET	<1%
23	repository.ar-raniry.ac.id INTERNET	<1%
24	duniapertanianagribisnis.blogspot.com INTERNET	<1%
25	Repository.umy.ac.id INTERNET	<1%
26	bloggerblog67.blogspot.com INTERNET	<1%
27	repository.utu.ac.id INTERNET	<1%
28	repository.uma.ac.id INTERNET	<1%
29	core.ac.uk INTERNET	<1%
30	repository.unja.ac.id INTERNET	<1%
31	ejournal.unsrat.ac.id INTERNET	<1%
32	digilib.unila.ac.id INTERNET	<1%
33	repository.uin-suska.ac.id INTERNET	<1%
34	repository.umsu.ac.id INTERNET	<1%
35	jurnal.polibatam.ac.id INTERNET	<1%
36	text-id.123dok.com INTERNET	<1%

ABSTRACT

MARYAM K KAKU. P2218016. THE SUPPLY CHAIN ANALYSIS OF THE HOUSEHOLD INDUSTRY OF MBA SRI'S TOFU AT THE HELEDULAA UTARA URBAN VILLAGE, KOTA TIMUR SUBDISTRICT

Heledulaa Utara Urban Village is one of the economic centers in the Kota Timur Subdistrict. Many business actors have built and developed their businesses in Heledulaa Utara Urban Village, one of which is Mba Sri's Tofu industry. The implementation of the supply chain is an important thing in a business. If applied properly, the business actors can reduce the raw material costs, inventory costs, and distribution costs, and it encourages efficiency in terms of production time through product delivery time. The purposes of this study are to find the supply chain performance and to determine the marketing efficiency of the home industry of Mba Sri's Tofu at Heledulaa Utara Urban Village, Kota Timur Subdistrict, Gorontalo City. The method used is descriptive quantitative. This study employs seven informants with a technique using a questionnaire guide. Based on the results of the supply chain analysis, this study indicates that the average of the home industry of Mba Sri's Tofu is still low in the education category. Based on the results of performance measurement, the supply chain shows that order fulfillment (100%), order fulfillment cycle is 1 day, overall risk value is 15%, supply chain delivery costs are 11.5%, cash to cash cycle is 0 days, fixed asset returns are 17%, return on investment 25% work. so that the tofu industry business has a good supply chain performance. while for the efficiency of internal marketing with the criteria of 84.90%.



Keywords: Efficiency, SCOR Method, Supply Chain

ABSTRAK

MARYAM K KAKU. P2218016. ANALISIS RANTAI PASOK INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU MBA SRI DI KELURAHAN HELEDULAA UTARA KECAMATAN KOTA TIMUR

Kelurahan Heledulaa Utara merupakan salah satu pusat perekonomian yang berada di Kecamatan Kota Timur. Banyak pelaku usaha yang membangun dan mengembangkan usahanya di Kelurahan Heledulaa Utara, salah satunya adalah industri Mba Sri. Dalam pelaksanaan rantai pasokan adalah suatu hal yang penting bagi suatu usaha, karena apabila diaplikasikan dengan baik, pelaku usaha dapat mengurangi biaya bahan baku, biaya persediaan dan biaya distribusi serta mendorong efisiensi dalam hal waktu produksi sampai waktu penyerahan produk. Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui kinerja rantai pasok dan mengetahui efisiensi pemasaran industri rumah tangga Tahu Mba Sri di Kelurahan Heledulaa Utara Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Informan yang digunakan yaitu 7 informan dengan teknik dengan panduan kuisioner. Berdasarkan hasil penelitian analisis rantai pasok industri rumah tangga Tahu Mba Sri untuk kategori pendidikan rata-rata tergolong masih rendah. Dari hasil pengukuran kinerja rantai pasok menunjukkan bahwa pemenuhan pesanan (100%), siklus pemenuhan pesanan 1 hari, nilai resiko keseluruhan 15%, biaya penyampaian rantai pasok 11,5%, siklus cash to cash 90 hari, pengembalian aset tetap 17%, pengembalian modal kerja 25%. sehingga usaha industri tahu memiliki kinerja rantai pasok yang baik. sedangkan untuk efisiensi pemasaran dalam dengan kriteria 84,90%.



Kata kunci: Efisiensi, Metode *SCOR*, Rantai Pasok

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Lakeya pada tanggal 23 Agustus 1997, penulis adalah anak terakhir dari 8 bersaudara dari pasangan Bapak Kade Kaku dan Ibu Niko Lahay. Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SDN 1 Lakeya pada tahun 2004-2010 dan pendidikan menengah pertama pada tahun 2010-2013 di SMP N 01 Tolangohula. Pendidikan lanjutan menengah atas di SMA N 01 Tolangohula pada tahun 2013 dan lulus pada tahun 2016. Pada tahun 2018 penulis mendaftar sebagai Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian di Universitas Ichsan Gorontalo.