

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Komoditas hortikultura terutama sayur-sayuran berperan penting dalam meningkatkan ketahanan pangan, meningkatkan kualitas gizi masyarakat, dan meningkatkan perekonomian pertanian Indonesia. Sawi hijau (*Brassica juncea* L.) adalah salah satu sayuran yang banyak dikonsumsi dan memiliki banyak nutrisi. Sayuran ini sangat kaya akan vitamin A, C, dan K, serta mineral seperti kalsium, zat besi, dan magnesium. Mineral-mineral ini bertanggung jawab untuk meningkatkan daya tahan tubuh dan kesehatan pencernaan. Menurut data Badan Pusat Statistik (2017), hampir 97,29% penduduk Indonesia mengonsumsi sayur, dan tren ini diperkirakan akan terus meningkat seiring dengan kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat dan mengonsumsi makanan bergizi. (Badan Pusat Statistik, 2017). Hal ini menunjukkan betapa pentingnya sayuran bagi masyarakat Indonesia dalam pola makan sehari-hari mereka dan membuka peluang untuk mengembangkan lebih banyak komoditas hortikultura, termasuk sawi hijau.

Sebagai salah satu provinsi agraris terbesar di Indonesia, Sulawesi Selatan memiliki potensi besar untuk produksi sawi hijau. Menurut data dari Dinas Pertanian Sulawesi Selatan (2020), area pertanian sawi hijau di provinsi ini mencapai sekitar 6.000 hektar, dan produksi total sawi hijau mencapai lebih dari 100.000 ton per tahun. Tempat ini sangat cocok untuk mengembangkan komoditas hortikultura, termasuk sawi hijau, karena tanahnya yang subur, iklimnya yang mendukung, dan sumber daya airnya yang melimpah. Ini menunjukkan potensi besar yang belum sepenuhnya dimanfaatkan karena pengelolaan rantai pasok dan pemasaran yang sulit (Dinas Pertanian Sulawesi Selatan, 2020). Luas lahan pertanian Desa Buntu Batu di Kecamatan Bupon Kabupaten Luwu, mencapai 800 hektar dengan 250 hektar di antaranya digunakan untuk menanam sawi hijau, cabai, dan sayuran lainnya. Dalam siklus tanam, produktivitas sawi hijau di desa ini cukup tinggi dengan rata-rata hasil mencapai ribuan ikat dan masa panen relatif singkat, yaitu 30 hingga 40 hari. Ini

menunjukkan bahwa ada potensi besar untuk memenuhi permintaan pasar. Di sisi lain, pengelolaan distribusi dan pemasaran produk menghadapi beberapa masalah.

Rantai pasok merupakan serangkaian proses yang melibatkan berbagai pihak, mulai dari petani sebagai produsen hingga konsumen akhir. Struktur dan alur rantai pasok yang tidak efisien dapat menyebabkan meningkatnya biaya distribusi, harga jual yang tidak stabil, serta rendahnya keuntungan bagi petani. Meskipun memiliki potensi besar, petani di Desa Buntu Batu Kecamatan Bupon Kabupaten Luwu. Menghadapi beberapa tantangan utama dalam pengelolaan rantai pasok dan pemasaran sawi hijau. Salah satu kendala yang paling menonjol adalah keterbatasan akses pasar dan sarana transportasi mengangkut hasil panen dalam jumlah besar ke pasar lokal maupun regional. Selain itu, petani juga menghadapi masalah kurangnya fasilitas penyimpanan modern, seperti cold storage, yang menyebabkan hasil panen sawi hijau rentan rusak, terutama jika tidak segera didistribusikan ke pasar. Kerusakan produk ini dapat mencapai 10 hingga 20% dari total hasil panen, yang mengakibatkan kerugian ekonomi bagi petani. Berdasarkan penelitian Kusumawati et al. (2021), ketidakefisienan dalam rantai pasok dapat menyebabkan kerugian ekonomi yang signifikan, seperti meningkatnya biaya transportasi, ketidakseimbangan penawaran dan permintaan, serta penurunan kualitas produk akibat penanganan pasca-panen yang kurang memadai. Hal ini sangat relevan dengan kondisi di Desa Buntu Batu Kecamatan Bupon Kabupaten Luwu. Dimana kurangnya fasilitas penyimpanan mempengaruhi kualitas sawi hijau yang sampai ke konsumen.

Rantai pasok merupakan sumber pendapatan utama, sehingga fluktuasi harga sawi tahunan dapat memengaruhi pendapatan petani. Fluktuasi pasar harian, kondisi sosial ekonomi, kurangnya pengetahuan tentang pergerakan material, dan kurangnya keterkaitan dengan produksi, semuanya memengaruhi tinggi atau rendahnya harga. Oleh karena itu, penulis merasa penting untuk meneliti tentang Analisis Rantai Pasok dan Pemasaran Sawi Hijau di Desa Buntu Batu Kecamatan Bupon Kabupaten Luwu.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Latar belakang yang dikemukakan diatas maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut

1. Bagaimana struktur dan alur rantai pasok sawi hijau dari petani hingga konsumen akhir?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui struktur dan alur rantai pasok sawi hijau dari petani hingga konsumen akhir.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

- 1) Bagi peneliti, untuk mempelajari lebih lanjut tentang penelitian yang telah dilakukan dan menggunakannya sebagai panduan untuk penelitian selanjutnya.
- 2) Bagi pihak lain, Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber pengetahuan, informasi, dan wawasan bagi orang lain, serta referensi untuk penelitian terkait.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kajian Teori**

##### **1. Sawi Hijau (*Brassica juncea* L)**

###### **a. Tanaman Sawi Hijau**

Sawi hijau merupakan komoditas hortikultura, sejenis sayuran yang daun mudanya dimanfaatkan. Asal usul sawi hijau diperkirakan dari Tiongkok dan Asia Timur. Tanaman ini pertama kali tumbuh di Tiongkok 2.500 tahun yang lalu, dan kemudian menyebar ke Taiwan dan Filipina. Sawi hijau kemungkinan besar datang ke Indonesia pada tahun 1800-an melalui perdagangan silang dengan tanaman subtropis lainnya, terutama kubis. Di tempat-tempat seperti Cipanas, Lembang, Pengalengan, Malang, dan Tosari yang berada lebih dari 1.000 meter di atas permukaan laut, sawi hijau umum ditemukan (Susila, 2023).

Karena rasanya yang lezat, mudah didapat, dan mudah dibudidayakan, sawi hijau (*Brassica juncea* L.) merupakan tanaman sayuran daun yang populer. Di dataran rendah maupun dataran tinggi, sawi hijau dapat ditanam sepanjang tahun, dari musim hujan hingga musim kemarau. Sayuran ini ditanam sepanjang tahun. Karena membutuhkan kondisi sejuk dan lembap untuk tumbuh subur, sawi hijau biasanya berbunga cepat, terutama di dataran tinggi. Karena setiap tanaman membutuhkan lingkungan yang mendukung untuk tumbuh, faktor lingkungan sangat erat kaitannya dengan pertumbuhan dan perkembangan sawi hijau (Sutrisno, 2018; Wahyuni, 2021).

###### **b. Taksonomi**

Taksonomi sawi hijau menurut haryanto (2023), memiliki klasifikasi tanaman sawi hijau yaitu:

|         |                             |
|---------|-----------------------------|
| Kingdom | : Plantae                   |
| Divisi  | : Spermatophyta             |
| Kelas   | : Dicotyledonae             |
| Ordo    | : Brassicales               |
| Famili  | : Brassicaceae              |
| Genus   | : Brassica                  |
| Spesies | : <i>Brassica juncea</i> L. |

Nama *Brassica juncea* L. diberikan oleh Carls Linnaeus pada tahun 1753, seorang ahli botani dan taksonomi terkenal asal Swedia yang mengembangkan sistem klarifikasi binomial. Penamaan ini merujuk pada genus *Brassica*, yang berasal dari bahasa latin untuk “kubis”, dan spesies *juncea*, yang diambil dari kata latin “junceus”, yang berarti “seperti rumput”. Hal ini merujuk pada sifat tanaman ini yang menyerupai rumput atau memiliki bentuk yang lebih tegak dibandingkan dengan anggota genus *Brassica* lainnya, seperti kubis. Morfologi tanaman sawi hijau adalah sebagai berikut:

#### 1) Akar

Sawi memiliki sistem perakaran serabut (*radix adventia*), menurut Rukmana (2023), dengan cabang-cabang akar silindris yang menjalar ke segala arah pada kedalaman 30 hingga 50 cm. Selain memperkuat batang tanaman dan mencegahnya tumbang jika tertiup angin, akar-akar ini juga berfungsi untuk menyerap air dan nutrisi dari tanah. Menurut Haryanto (2023), akar sawi yang berserabut tumbuh menyebar hingga sekitar 5 cm di bawah permukaan tanah. Struktur akar mudah patah, tetapi tumbuh optimal pada tanah subur, gembur, dan kaya air. Akar berbentuk filiform dengan diameter kecil, ujung runcing, kulit berwarna hijau muda hingga kuning pucat, dan bagian dalam berwarna putih cerah.

#### 2) Batang

Batang sawi hijau yang kecil dan beruas-ruas hampir tidak terlihat. Menurut Rukmana (2023), batang berfungsi untuk membentuk atau menopang daun. Menurut Sunarjono (2023), sawi hijau tidak berbiji, memiliki permukaan halus, batang berwarna hijau keputihan dengan tekstur berair, dan mudah patah.

#### 3) Daun

Daun sawi berbentuk lonjong dengan tangkai panjang yang tumbuh dari batang. Tangkai daun besar dan berdaging, dengan warna putih kehijauan, dan mengandung banyak air. Daun memiliki permukaan halus, mengilap, tanpa bulu, serta tumbuh dalam pola roset. Haryanto (2023) menjelaskan bahwa daun sawi memiliki tipe tulang daun menyirip dengan bentuk oval dan ujung membulat. Warna daun bervariasi dari hijau muda hingga hijau tua. Pelapah daun saling

membungkus tetapi tetap membuka. Faktor genetik dan lingkungan memengaruhi variasi morfologi daun sawi.

#### 4) Bunga

Tanaman sawi memiliki bunga tersusun dalam tangkai panjang (inflorescence) dengan banyak cabang. Bunga ini tergolong lengkap karena memiliki putik dan benang sari. Setiap bunga memiliki enam benang sari empat bertangkai panjang dan dua bertangkai pendek. Mahkota bunga berwarna kuning dengan permukaan halus. Menurut Rukmana (2023), ovarium bunga sawi berkembang dengan stigma berlobus dua. Rongga ovarium awalnya satu, tetapi berkembang menjadi dua saat pertumbuhan. Penyerbukan biasanya dibantu oleh serangga kecil atau angin.

#### 5) Biji dan Buah

Daun sawi menghasilkan polong-polongan, berbentuk bulat atau oval dan berwarna keputihan hingga kehijauan. Setiap polong berisi 2 hingga 8 biji. Daun sawi berbentuk bulat, sangat kecil, dan berwarna coklat hingga kehitaman. Daun sawi juga memiliki permukaan yang halus, keras, berkilau, dan berlendir. Bijinya kecil dan berwarna hitam kecokelatan. Biji-biji ini terdapat di kedua sisi dinding polong yang berdaging (Herliana, 2023).

Menurut Sunarjono dan Nurrohmah (2023), terdapat tiga varietas sawi sering dibudidayakan, yaitu:

##### 1. Sawi Putih atau Sawi Jabung (*Brassica juncea* L. Var. *Rugosa* Roxb. & Prain).

Batang sawi jenis ini tegap dan pendek, dan daunnya lebar dan hijau keputih-putihan. Tangkai daun panjang, kejadian serupa, dan melengkung di bagian bawah. Daunnya lebar dan berwarna hijau keputih-putihan, halus dan tidak berbulu. Sekitar empat puluh hingga enam puluh hari setelah tanam, sawi putih akan dipanen. Digunakan dalam beberapa jenis masakan, seperti sup, atau hidangan fermentasi, seperti asinan.

##### 2. Sawi Hijau (*Brassica juncea* L.)

Batang sawi hijau pendek dan tegak. Daunnya yang besar dan berwarna hijau tua memiliki tangkai yang pipih, kecil, dan berbulu kasar. Tergantung pada kondisi lingkungan, umur panen jenis sawi ini lebih singkat standar panen ideal pada umur 30 hingga 40 hari setelah tanam. Karena rasanya yang segar dan

sedikit pahit, sawi hijau banyak digunakan dalam masakan seperti tumisan atau pendamping mie. Sangat baik untuk memenuhi kebutuhan nutrisi anda karena memiliki banyak gizi.

### 3. Sawi Huma

Sawi huma memiliki batang yang panjang, kecil, dan langsing. Daunnya sempit dan panjang, berwarna hijau keputih-putihan. Tangkai daunnya juga panjang, bersayap, dan berbulu halus. Jenis ini umumnya ditanam di lahan kering seperti tegalan atau huma karena sifatnya yang tidak tahan terhadap genangan air. Sawi huma memiliki umur panen sekitar 30–50 hari setelah tanam. Sawi ini banyak dimanfaatkan dalam masakan tradisional karena aromanya yang khas dan kandungan nutrisinya.

#### c. Syarat Tumbuh Sawi Hijau

Sawi hijau bukanlah tanaman asli Indonesia. Berkat lingkungan, tanah, dan cuaca Indonesia yang mendukung, tanaman ini, yang merupakan tanaman asli Asia, dapat tumbuh di sini. (Cahyono, 2020). Menurut Pracaya (2022), tanaman sawi umumnya tumbuh baik di dataran rendah. Sawi memiliki toleransi terhadap suhu tinggi (panas) dan mudah berbunga. Beberapa syarat yang perlu diperhatikan dalam menanam tanaman sawi hijau antara lain:

#### 6) Jenis Tanah

Pada pH 6-7, sawi hijau tumbuh paling baik di tanah gembur, kaya humus, dan memiliki daya serap yang memadai (Hanyanto, 2020). Menurut Cahyono (2020), kualitas biologis tanah terbaik untuk menanam sawi hijau adalah tanah yang kaya nutrisi dan mikroorganisme atau pengurai yang membantu pertumbuhan tanaman. Sebagian besar wilayah penghasil sawi hijau terletak pada ketinggian antara 100 dan 500 meter di atas permukaan laut (Zulkarnain, 2021).

#### 7) Kadar pH Tanah

Kisaran keasaman tanah (pH) yang optimal untuk sawi hijau adalah antara 6 dan 7, menurut Zulkarnain (2021). Sebelum penanaman, pH tanah harus diukur. Pengapuran merupakan pilihan jika pH tanah tidak sesuai. Pengapuran dilakukan untuk menurunkan pH tanah ke tingkat yang dibutuhkan untuk menanam sawi hijau.

## 8) Iklim

Lokasi dengan suhu malam hari 15,6°C dan suhu siang hari 21,1°C merupakan iklim terbaik untuk budidaya sawi. Untuk fotosintesis yang optimal, sawi membutuhkan 10 hingga 13 jam sinar matahari. Suhu antara 27°C dan 32°C cocok untuk pertumbuhan beberapa jenis sawi (Rukmana, 2020). Cahyono (2020) menyatakan bahwa kelembapan 80% hingga 90% ideal untuk pertumbuhan sawi. Karena kemampuannya menahan hujan, sawi dapat ditanam sepanjang musim hujan dan memberikan hasil yang luar biasa.

Ketinggian antara 5 dan 1.280 meter di atas permukaan laut cocok untuk budidaya sawi, dengan ketinggian 100 hingga 500 meter di atas permukaan laut biasanya memberikan kondisi pertumbuhan terbaik, menurut Margianto (2020). Sawi hanya perlu disiram sesekali dan sangat tahan terhadap musim kemarau maupun hujan. Selama fase pertumbuhannya, sawi membutuhkan udara sejuk dan atmosfer lembap; mereka tidak tahan terhadap genangan air yang berkepanjangan. Oleh karena itu, sawi dapat ditanam menjelang akhir musim hujan.

## 9) Penyinaran Cahaya Matahari

Jika diberi energi yang cukup, tanaman dapat berfotosintesis secara efisien. Sumber energi yang dibutuhkan tanaman untuk fotosintesis adalah sinar matahari. Untuk perkembangan dan produksi tanaman, energi kinetik matahari sebesar 350–400 kal/cm<sup>2</sup> per hari sudah ideal. Tingkat sinar matahari yang tinggi diperlukan untuk sawi hijau (Cahyono, 2020).

## 10) Pemupukan

Nutrisi, tanaman ini memerlukan unsur hara seperti nitrogen (N), fosfor (P), dan kalium (K) dalam jumlah yang cukup untuk mendukung pertumbuhan daun yang optimal. Pupuk Organik penggunaan pupuk kompos atau kandang sangat dianjurkan untuk menjaga kesuburan tanah dan meningkatkan kualitas hasil panen.

### d. Budidaya Sawi Hijau

Budidaya tanaman sawi hijau adalah proses penanaman, pemeliharaan, dan panen tanaman sawi hijau (*Brassica juncea L*) merupakan salah satu jenis sayuran daun yang banyak dikonsumsi. Budidaya ini bertujuan untuk menghasilkan daun

sawi hijau yang segar dan berkualitas, baik untuk konsumsi rumah tangga maupun skala komersial. Berikut langkah-langkahnya:

#### 11) Persiapan Benih

Sawi hijau (*Brassica juncea L*) berkembang biak melalui biji. Menurut Tafajani (2021), Benih yang berkualitas dapat diperoleh dari toko pertanian. Sebelum ditanam di lahan utama, benih harus disemai terlebih dahulu di persemaian agar pertumbuhannya optimal.

#### 12) Persemaian

Persemaian dilakukan dengan mencampurkan tanah dan pupuk kandang ayam 20ton/ha (Kasi, 2022). untuk menghasilkan media yang subur. Benih disemai dalam bedengan atau polybag, ditempatkan di tempat teduh, dan dirawat selama 14 hari (Renawati, 2023), hingga muncul 3 helai daun dan siap dipindahkan ke lahan utama.

#### 13) Penyiapan Lahan

Untuk mempercepat erosi tanah, lahan digemburkan menggunakan cangkul atau bajak. Pupuk organik, seperti kompos atau pupuk kandang, kemudian ditambahkan ke tanah untuk memperkuat struktur dan menyuburkannya (Nurfalah, 2023). Lahan diatur dengan jarak tanam antar tanaman memiliki ruang tumbuh yang cukup.

#### 14) Penanaman

Bibit sawi dari persemaian atau yang telah berumur 14 hari dipindahkan ke lahan dengan hati-hati agar akar tidak rusak. Untuk membantu bibit beradaptasi setelah ditanam, tanah di sekitarnya ditekan perlahan (Bachtiar dkk., 2023).

#### 15) Pemeliharaan

Agar sawi hijau tumbuh optimal, perlu dilakukan penyiraman dilakukan dua kali sehari (pagi dan sore), terutama di musim kemarau. Pada musim hujan, penyiraman tidak perlu dilakukan kecuali jika cuaca sangat kering (Ohorella, 2023). Pemupukan gunakan pupuk organik cair yang disemprotkan pada daun untuk mempercepat pertumbuhan tanaman. Gulma di sekitar tanaman harus dihilangkan agar tidak mengganggu penyerapan hara oleh tanaman (Renawati, 2023). Pengendalian hama dan penyakit, hama utama seperti belalang dan semut

dapat dikendalikan dengan insektisida, seperti decis, dengan dosis 0,5 ml/liter air setiap tiga hari (Nurfalah, 2023)

#### 16) Panen

Sawi hijau dapat dipanen pada umur 30-40 hari setelah tanam (Nazaruddin, 2023). Panen dilakukan dengan cara mencabut seluruh tanaman atau memetik daunnya secara bertahap (Sunarjono, 2023).

#### e. Kandungan dan Manfaat Sawi Hijau

Sawi hijau (*Brassica juncea L.*) dikenal memiliki banyak manfaat kesehatan dan berbagai kandungannya. Ini adalah sayuran yang baik untuk kesehatan tubuh secara keseluruhan karena kandungannya. Setiap 100 gram sawi hijau mengandung 2,3 gram protein; 0,4 gram lemak; 4,0 gram karbohidrat; 220 gram kalsium; 38,0 gram fosfor; 2,9 gram besi; 2,9 gram vitamin A; 0,09 gram vitamin B; 102, gram vitamin C; energi 22,0 gram; serat 0,7 gram; air 92,2 gram; dan natrium 20,0 gram. Tanaman sawi hijau dapat dibudidayakan dalam skala rumah tangga atau dalam skala perkebunan. Sawi hijau (*Brassica juncea L.*) tumbuh dengan baik di lahan yang subur dan gembur dengan Ph 6-7. Menurut Fahrudin (2023), sawi hijau dapat membantu mencegah kanker, menghindari serangan jantung, menyembuhkan sakit kepala, menyehatkan mata, membersihkan darah, memperbaiki fungsi ginjal, serta memperlancar sistem pencernaan. Selain itu, Haryanto dkk. (2023) menambahkan bahwa konsumsi sawi hijau tidak hanya menyehatkan kulit dan rambut tetapi juga membantu mengendalikan kadar kolesterol dalam tubuh. Sawi hijau juga dapat bertindak sebagai pembersih darah alami, membantu meningkatkan sistem kekebalan tubuh, dan memberikan perlindungan terhadap berbagai penyakit.

## 2. Rantai Pasok

Rantai pasokan adalah serangkaian tindakan dan pilihan yang saling terhubung, yang dibuat dengan tujuan mengintegrasikan produsen, pemasok, gudang, penyedia transportasi, pengecer, dan pelanggan secara efektif. Barang dan jasa dapat disediakan dalam jumlah, waktu, dan lokasi yang tepat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Hal ini akan meminimalkan biaya dan menyoroti semua aktivitas yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan konsumen, termasuk aliran dan transformasi barang dari bahan baku hingga

konsumen akhir, serta aliran informasi dan sumber daya keuangan. Dari produsen dan pemasok bahan baku hingga pengguna akhir, rantai pasok mencakup semua operasi atau upaya yang melibatkan semua pihak yang terlibat dalam produksi barang atau jasa. Aktivitas yang mengendalikan penawaran dan permintaan meliputi pengadaan bahan baku, pengelolaan inventaris, pengadaan input produksi, prosedur penanganan dan pengiriman, serta pendistribusian barang hingga barang tersebut sampai ke pengguna akhir.

Rantai pasok sawi hijau merupakan rangkaian aktivitas dan proses yang saling terintegrasi mulai dari tahap produksi, distribusi, hingga produk akhir sampai ke tangan konsumen. Proses ini melibatkan berbagai pihak, termasuk petani, distributor, pengecer, dan konsumen akhir, yang bekerja sama untuk memastikan ketersediaan produk dengan kualitas baik, tepat waktu, dan dengan biaya yang efisien. Menurut Pratama et al. (2023), rantai pasok sawi hijau memerlukan koordinasi yang baik antara berbagai pelaku untuk meminimalkan kerugian produk, mengoptimalkan distribusi, dan menciptakan nilai tambah bagi semua pihak. Peningkatan teknologi pada sektor distribusi dan penyimpanan turut berperan dalam menjaga kualitas produk hortikultura yang mudah rusak ini.

Konsep manajemen rantai pasok cocok untuk memenuhi permintaan pelanggan. Kualitas, kuantitas, dan biaya produk perlu dipertahankan sambil mengirimkan produk kepada pengguna akhir seefisien mungkin (Tompondung dkk., 2016). Kerangka regulasi yang berkaitan dengan transfer produk, informasi, dan uang terdapat di dalam rantai pasok. Oleh karena itu, rantai pasok input harus mempertimbangkan sejumlah faktor yang dapat memengaruhi proses pengiriman yang efisien kepada pelanggan akhir dan dapat menguntungkan setiap mata rantai. Karena hal ini akan memengaruhi pengambilan keputusan di setiap rantai yang ada, diperlukan pendekatan terhadap sistem rantai pasok yang mencakup pemahaman tentang arus produk, arus keuangan, dan arus informasi. Menjaga pasokan akan diuntungkan dengan pengambilan keputusan yang tepat.

### **3. Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management)**

Pengelolaan proses yang terlibat dalam perolehan bahan baku, pemrosesannya menjadi barang dalam proses dan komoditas jadi, serta pendistribusiannya kepada pelanggan dikenal sebagai manajemen rantai pasokan.

Koordinasi seluruh operasi rantai pasokan, mulai dari bahan baku hingga kepuasan pelanggan, disebut sebagai manajemen rantai pasokan. Menurut Heizer dan Render dalam Pongoh (2016), rantai pasokan terdiri dari distributor, grosir, pengecer, produsen, dan pemasok yang mengirimkan barang dan jasa kepada pelanggan akhir.

Manajemen rantai pasokan khususnya berkaitan dengan perencanaan dan pemenuhan permintaan pelanggan karena dimensi dan indikator ini berkontribusi paling besar untuk membentuk manajemen rantai persediaan yang tidak boleh diabaikan, khususnya dalam hal peningkatan manajemen hubungan antara pemasok, termasuk pemilihan pemasok, evaluasi pemasok, penetapan harga, dan persetujuan pesanan dengan pemasok lainnya, karena dimensi dan indikator yang berkontribusi paling sedikit dalam membentuk manajemen rantai pasok (Bunkar et al., 2022). Manajemen rantai pasokan mengacu pada serangkaian pendekatan yang digunakan untuk mengintegrasikan pemasok, produsen, gudang, dan toko secara efisien sehingga produk dan/atau layanan diproduksi serta didistribusikan ke jumlah yang tepat, di lokasi yang tepat, pada waktu yang tepat untuk kualitas yang tepat untuk memenuhi kebutuhan tingkat layanan kepada konsumen akhir (Chopra & Meindl, 2016).

Manajemen rantai pasokan untuk tanaman sawi hijau melibatkan kerja sama yang efektif antara berbagai pihak yang terlibat dalam rantai pasokan, mulai dari produksi, pengolahan, distribusi, hingga pemasaran. Manajemen rantai pasokan yang baik memastikan alur pasokan berjalan efisien, mengurangi kerugian, dan mengoptimalkan hasil dan keuntungan bagi semua pihak yang terlibat (Vandevenne et al., 2020). Untuk membuat rantai pasokan menjadi transparan dan efisien, manajemen pasokan rantai bertanggung jawab untuk memastikan aliran material yang cepat dan informasi yang relevan. Mereka juga bertanggung jawab untuk memastikan bahwa produk atau jasa dihasilkan tanpa hambatan dan tentu saja pada waktu yang tepat. Sebaliknya, berbagai permintaan mengganggu operasi bisnis, mengganggu pelaksanaan SCM. SCM bertanggung jawab untuk mengurangi biaya supply chain secara keseluruhan untuk menjadikan supply chain yang efisien sebagai tujuan utama. Biaya holistik dapat terdiri dari komponen berikut:

- Biaya investasi fasilitas
- Biaya produksi langsung dan tidak langsung
- Biaya distribusi pusat dan tidak langsung

#### **4. Pemasaran**

Untuk memenuhi persyaratan dan keinginan kelompok klien tertentu dan menghasilkan keuntungan, pemasaran adalah proses mengevaluasi, merencanakan, mengatur, dan mengelola sumber daya bisnis, kebijakan, dan aktivitas terkait pelanggan (Nasution, 2021). Menurut Sudiyono (2023), pemasaran didefinisikan sebagai proses sosial yang melibatkan individu dan kelompok dalam menciptakan dan mempertukarkan nilai dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Pembuatan dan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan atau perusahaan juga dikenal sebagai pemasaran. Ini mencakup rangkaian lengkap tindakan bisnis, seperti merencanakan, menentukan harga, promosi, dan distribusi produk. Semua tindakan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan pasar sasaran dan mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Pemasaran pertanian adalah proses aliran barang dari produsen ke konsumen akhir, disertai dengan penambahan nilai melalui pengolahan (guna bentuk), transportasi (guna tempat), dan penyimpanan (guna waktu). Proses ini bertujuan untuk menciptakan waktu dan tempat yang relevan dengan kebutuhan konsumen, sehingga memberikan kepuasan dan keberhasilan bagi perusahaan. Namun apabila pemasaran tidak efisien dan tidak memberikan harga yang wajar kepada petani, hal ini akan membuat petani kurang bersemangat sehingga mengakibatkan berkurangnya pasokan sehingga harga pun meningkat (Sudiyono, 2023).

Pemasaran adalah fungsi yang mencakup promosi perpaduan aktivitas yang saling berhubungan untuk menentukan kebutuhan pelanggan dan kemudian merancang distribusi, layanan, dan penetapan harga untuk memenuhi kebutuhan tersebut sambil mempertahankan tingkat keuntungan tertentu. Operasi bisnis dalam mentransfer komoditas atau jasa dari produsen ke konsumen termasuk dalam fungsi ini. Menurut Sari, dkk. (2023), pemasaran yang efektif melibatkan perencanaan dan implementasi strategi yang tepat untuk memahami perilaku

konsumen dan memastikan produk sampai ke konsumen dengan cara yang efisien. Adapun tiga fungsi pokok pemasaran, yaitu:

1. Fungsi pertukaran, yang mencakup kegiatan penjualan dan pembelian, merupakan kegiatan yang terkait dengan pemindahan kepemilikan produk yang dipasarkan.
2. Fungsi fisik merupakan kegiatan yang menambah mencakup proses pengangkutan penyimpanan, dan pengolahan produk agar sesuai dengan kebutuhan pelanggan termasuk transportasi, penyimpanan dan kemasan.
3. Fungsi fasilitas atau penyediaan sarana adalah segala kegiatan untuk melancarkan sistem pemasaran agar dapat berproses dengan lancar. Fungsi fasilitas mencakup standarisasi dan grading yaitu penetapan mutu barang berdasarkan ukuran tertentu, lalu penanggungan resiko, fungsi pembiayaan dan fungsi pasar.

## **5. Saluran Pemasaran**

Menurut Desiana (2022), saluran pemasaran, juga dikenal sebagai saluran distribusi, dapat dianggap sebagai saluran atau rute. Rantai pemasaran yang membentang dari petani hingga konsumen akhir, termasuk pasar tradisional, pedagang grosir, atau pengecer, dikenal sebagai "saluran pemasaran sawi hijau". Untuk menyalurkan produk sayuran dari petani ke konsumen, saluran pemasaran sawi hijau membutuhkan perantara atau organisasi yang membantu.

Menurut Swastha dan Irawan (2022), saluran pemasaran merupakan jalur yang dilalui barang dari produsen ke konsumen akhir melalui satu atau lebih perantara. Di Desa Buntu Batu, Kecamatan Bupon, Kabupaten Luwu, terdapat dua saluran pemasaran utama untuk sawi hijau. Berikut adalah penjelasan mengenai masing-masing saluran pemasaran tersebut:

### **1) Saluran Pemasaran I: Petani - Pedagang Pengepul - pedagang Pengecer - Konsumen**

Pada saluran ini, petani menjual sawi hijau kepada pedagang pengepul yang berada di desa atau wilayah sekitar. Pedagang pengepul kemudian mendistribusikan sawi hijau ke pedagang pengecer yang selanjutnya menjual langsung kepada konsumen akhir di pasar tradisional. Keuntungan penjualan dalam jumlah besar, petani dapat menjual hasil panen dalam jumlah besar

sekaligus kepada pedagang pengepul. Efisiensi waktu, petani tidak perlu menghabiskan waktu untuk menjual produk secara langsung, sehingga dapat fokus pada produksi. Adapun kendalanya harga jual lebih rendah: karena adanya perantara, harga yang diterima petani lebih rendah dibandingkan penjualan langsung. Ketergantungan pada pedagang pengepul: petani bergantung pada pedagang pengepul untuk menjual produk mereka, yang dapat mempengaruhi kestabilan pendapatan.

## 2. Saluran Pemasaran II: Petani-Pedagang Pengecer-Konsumen

Saluran ini termasuk jalur lebih pendek dibanding saluran pertama, karena hanya melibatkan satu perantara antara petani dan konsumen, yaitu pedagang pengecer. Dalam praktiknya, pedagang pengecer membeli sawi hijau dari petani dengan harga sedikit lebih tinggi dibanding pengepul, namun dalam jumlah lebih kecil. Keuntungan akses ke pasar lebih luas, produk dapat mencapai pasar di luar daerah, meningkatkan potensi penjualan. Penjualan skala besar, petani dapat menjual seluruh hasil panen sekaligus mengurangi resiko produk tidak terjual. Adapun kendalanya harga yang diterima lebih rendah: dengan lebih banyak perantara, margin keuntungan untuk petani berkurang. Persyaratan kualitas dan kuantitas: pedagang besar mungkin memiliki standar kualitas dan kuantitas tertentu yang harus dipenuhi petani.

## 6. Margin pemasaran

Menurut Irawan (2023), margin pemasaran adalah selisih antara harga yang dibayarkan pembeli dan harga yang diterima petani. Biaya pasokan yang ditargetkan sebagai akibat dari permintaan jasa dikenal sebagai margin pemasaran. Biaya yang direncanakan yang dikeluarkan dengan bantuan perusahaan pemasaran, yang umumnya disebut sebagai biaya iklan dan pemasaran, serta pendapatan dari biro iklan, membentuk margin pemasaran.

Prihartono (2024) mengutarakan bahwa analisis margin pemasaran digunakan untuk menganalisis sistem pemasaran produk mulai dari petani produsen hingga sampai di tangan konsumen akhir. Distribusi harga yang dibayarkan pengguna akhir kepada petani juga dapat dievaluasi menggunakan margin pemasaran. Efisiensi harga, operasional, dan pemasaran semuanya

diperiksa menggunakan konsep margin pemasaran. Rumus untuk menentukan margin pemasaran adalah sebagai berikut.

## **7. Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran, atau pengeluaran yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar, terkadang digunakan untuk menggambarkan biaya pemasaran. Biaya pemasaran dikeluarkan sejak produk dikirim ke pelanggan hingga diterima oleh pelanggan. Menurut Sudiyono (2023), biaya yang dikeluarkan untuk menilai, membeli, dan menggunakan barang atau jasa tertentu dikenal sebagai biaya layanan pelanggan. Biaya ini sering dikaitkan dengan operasi pemasaran karena prosesnya melibatkan pemrosesan produk untuk memaksimalkan nilai tambahnya. Konsumen biasanya dikenakan biaya atas biaya yang dikeluarkan selama proses transaksi.

Semua biaya yang dikeluarkan selama pengiriman barang oleh organisasi yang berpartisipasi dalam sistem distribusi, dari produsen ke saluran distribusi tertentu, termasuk dalam biaya pemasaran. Pada dasarnya, tujuan utama dari biaya pemasaran adalah untuk mendukung aktivitas pemasaran dan mencari keuntungan. Keuntungan pemasaran merupakan penerimaan yang diperoleh lembaga pemasaran sebagai imbalan atas penyelenggaraan fungsi-fungsi pemasaran. Perbedaan dalam rantai pemasaran, yang disebabkan oleh variasi perlakuan oleh lembaga pemasaran di berbagai saluran distribusi, dapat menghasilkan perbedaan harga jual antara satu lembaga dan lembaga lainnya hingga ke tingkat konsumen akhir. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam mendistribusikan suatu komoditas dari produsen ke konsumen, semakin besar selisih harga antara harga di tingkat produsen dan harga yang dibayarkan oleh konsumen.

## **8. Efisiensi Pemasaran**

Menurut Jumiati E. (2022), efisiensi pemasaran sering digunakan untuk mengevaluasi kinerja proses pemasaran. Hal ini menggambarkan kesepakatan umum bahwa proses pemasaran harus dilaksanakan secara efektif. Metode atau teknologi baru baru boleh diadopsi jika dapat meningkatkan efisiensi. Petani produsen harus mampu menyediakan produk mereka kepada pelanggan dengan biaya rendah, dan semua pihak yang terlibat dalam produksi dan periklanan

barang harus mampu membagi harga akhir kepada konsumen secara adil. Efektivitas pemasaran dapat diukur menggunakan komponen-komponen berikut: Kompetensi pasar, persaingan antar pelaku pemasaran, (a) pendapatan pemasaran, (b) harga konsumen, dan (c) tersedianya sarana pemasaran fisik yang memadai untuk memungkinkan terjadinya transaksi jual beli komoditas, penyimpanan, dan pengangkutan.

## 2.2 Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian relevan adalah penelitian terdahulu yang dijadikan acuan serta pembanding bagi penelitian yang sedang dilakukan. Penelitian ini bukanlah penelitian pertama, melainkan telah ada kajian sejenis sebelumnya dengan topik yang berbeda. Oleh karena itu, penelitian ini berfungsi sebagai kelanjutan dari penelitian sebelumnya sehingga dapat memberikan manfaat bagi perkembangan di bidang pertanian. Adapun beberapa penelitian yang telah dilakukan antara lain:

1. Indah Cici Ardyanti (2024), *Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Komoditas Sawi di Kecamatan Paal Merah Kota Jambi*. Mengetahui karakteristik umum budidaya sawi hijau di Kecamatan Paal Merah, Kota Jambi merupakan salah satu tujuan penelitian ini. (2) Menganalisis model rantai pasok komoditas sawi hijau di Kecamatan Paal Merah, Kota Jambi. Teknik purposive sampling dan snowball sampling digunakan dalam desain penelitian kuantitatif dan deskriptif ini. Paradigma Van Der Vorst diterapkan dalam model rantai pasok komoditas sawi hijau di Kecamatan Paal Merah. Berikut ini adalah gambaran umum komoditas sawi berdasarkan hasil penelitian: (1) varietas benih unggul, yaitu tipe Kumala; (2) persiapan lahan, penanaman, penyemaian, pemupukan, panen, pasca panen, serta pengendalian hama dan penyakit. Dalam satu musim tanam, praktik usahatani sawi hijau ini dilakukan selama 30 hari. Baik tenaga kerja internal maupun eksternal dimanfaatkan. Sawi hijau segar merupakan produk dari proses produksi. Pendapatan usahatani sawi hijau dari penelitian R/C sebesar 3,05 menunjukkan rasio R/C lebih dari 1, yang menunjukkan bahwa usahatani sawi hijau di Kecamatan Paal Merah, Kota Jambi, efisien dan praktis, mengingat petani memperoleh pendapatan sebesar Rp 1.509.244 setiap musim tanam dari budidaya sawi hijau. (2) Model rantai pasok komoditas sawi hijau di Kecamatan Paal Merah, Kota Jambi, dianalisis menggunakan model Van

Der Vorst yang menjadi acuan penelitian. Berdasarkan temuan penelitian, rantai pasok memiliki dua alur, dengan alur II memberikan pendapatan yang lebih tinggi kepada petani dibandingkan alur I. Perjanjian kontraktual informal masih digunakan untuk sistem kontraktual antar partisipan rantai pasok. Model Supply Chain Operation Reference (SCOR), yang digunakan untuk menganalisis kinerja rantai pasok, menunjukkan bahwa kondisi rantai pasok pertanian sawi hijau di Kecamatan Paal Merah, Kota Jambi, cukup ideal. Hal ini dikarenakan matriks pengukuran pertanian sawi hijau di Kecamatan Paal Merah, Kota Jambi, khususnya nilai POF dan CTCCT, lebih tinggi daripada nilai median, yang merupakan nilai superior dari Data Tolak Ukur.

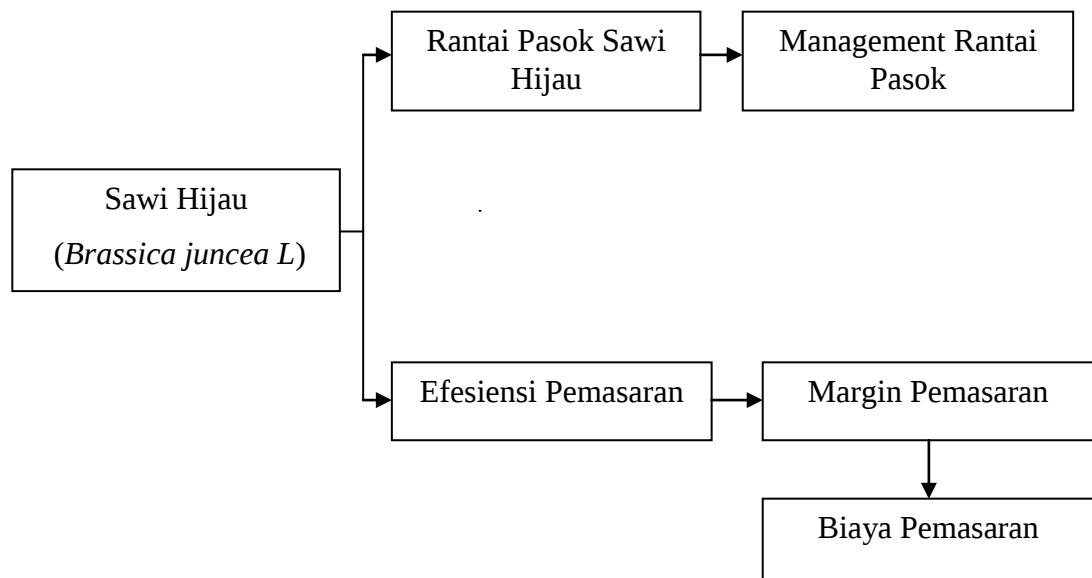
2. Legenda Samuel Pardede (2023), *Manajemen Risiko Rantai Pasok Internal Hortikultura Sawi (Studi Kasus: Buruan SAE æMang Odedæ, Kota Bandung, Jawa Barat)*. Tujuan dari studi ini adalah menemukan penerapan manajemen rantai pasok internal untuk sawi hijau, melacak kejadian dan agen risiko terkini, serta mengidentifikasi langkah-langkah mitigasi yang relevan untuk mengurangi berbagai risiko. Studi ini menggunakan format studi kasus dan desain kualitatif dengan metodologi deskriptif. Studi ini menggunakan metode House of Risk (HOR) untuk analisis data. Temuan studi menunjukkan bahwa: (i) rantai pasok internal grup untuk sawi hijau memiliki 23 kejadian risiko dan 23 agen risiko; (ii) meningkatkan tingkat penjangkauan dan dukungan merupakan salah satu langkah mitigasi yang harus dilaksanakan, diikuti oleh 13 tindakan mitigasi lebih lanjut. (iii) Ada 14 agen risiko prioritas yang perlu dikendalikan.
3. Nike Margie Utami (2022), *Analisis Kinerja Rantai Pasok (Supply Chain) Produk Sayuran Hidroponik di Kota Bandar Lampung*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) aliran produk, aliran moneter, dan aliran informasi (2) Keadaan rantai pasokan; dan (3) Kinerja rantai pasokan. Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita adalah subjek dari metodologi studi kasus penelitian ini. Produsen, pengecer (*supermarket*), konsumen, dan mitra petani-produsen berpartisipasi dalam survei ini sebagai responden. Data untuk penelitian ini dikumpulkan antara April dan Juli 2022. Metodologi deskriptif kualitatif dan kuantitatif digunakan dalam analisis data. Menurut temuan penelitian, (1)

aliran produk terjadi antara produsen, pengecer, konsumen, dan mitra petani-produsen; arus kas antara produsen dan pengecer belum efisien; dan aliran informasi efisien karena semua peserta rantai pasokan ingin bertukar informasi. (2) *Metode Food Supply Chain Network (FSCN)* untuk mengukur kondisi rantai pasok di Sahabat Hidroponik sangat efektif; namun, perjanjian kontrak tertulis belum tercapai, dan meskipun rantai pasok untuk sayuran kami telah menunjukkan kondisi yang cukup efektif, rantai pasok ini memiliki rentang waktu yang panjang dalam manajemen rantai pasok terkait dengan sistem transaksi. (3) Penggunaan metode *Supply Chain Operation Reference (SCOR)* untuk mengukur kinerja rantai pasok di Sahabat Hidroponik dan Sayuran Kita berada dalam kriteria unggul, dan untuk sayuran berada dalam kriteria keunggulan. Di sisi lain, pemenuhan pesanan, kepatuhan standar, dan indikator inventaris harian berada dalam kriteria keunggulan, sedangkan waktu siklus kas ke kas dan pemenuhan pesanan tidak (tidak terkategori).

4. Winda Noor Amalia (2019), *Analisis rantai pasok dan pemasaran komoditas bayam (Amaranthus Sp) di kelurahan guntung payung kecamatan landasan ulin kota banjarbaru*. Tujuan dari penelitian ini adalah memahami rantai pasok bayam dan strategi pemasarannya. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah pengambilan sampel acak dan bola salju. Analisis kualitatif dan kuantitatif digunakan untuk memeriksa data. Menurut temuan studi, konsumen membeli produk tiga hingga empat kali seminggu, asalkan produk tersebut dideskripsikan dengan benar dan sesuai dengan karakteristik petani unggulan. Setiap rantai pemasaran telah menjalankan peran spesifiknya, dari petani hingga produsen, pengumpul, dan pedagang, logistik dan distribusi yang tepat telah beroperasi tanpa hambatan; tetapi, komunikasi dan arus informasi masih bermasalah dan para pelaku rantai pasok belum terhubung secara produktif satu sama lain. Dari subsistem hulu hingga subsistem pertanian, subsistem hilir, subsistem pemasaran, dan subsistem pendukung, sistem agribisnis terdiri dari lima subsistem.

### 2.3 Kerangka Pikir

Kerangka pikir adalah suatu alur yang disusun dan diajukan oleh peneliti sebagai pedoman dalam penelitian. Kerangka ini memberikan gambaran umum mengenai penelitian yang dilaksanakan yaitu tentang Analisis Rantai Pasok dan Pemasaran Sawi Hijau di Desa Buntu Batu Kecamatan Bupon Kabupaten Luwu.



Gambar 1. Skema kerangka pikir