

**RANTAI PASOK PRODUK GULA AREN CAIR KOTA
MAKASSAR**

SKRIPSI

**SUMARNI
105951101519**



**PROGRAM STUDI KEHUTANAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2023**

**RANTAI PASOK PRODUK GULA AREN CAIR KOTA
MAKASSAR**

**SUMARNI
105951101519**



Skripsi
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Kehutanan
Strata Satu (S1)

**PROGRAM STUDI KEHUTANAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Rantai Pasok Produk Gula Aren Cair Kota Makassar

Nama : Sumarni

Nim : 105951101519

Jurusan : Kehutanan

Fakultas : Pertanian

Makassar, Agustus 2023

Telah diperiksa dan disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II



Ir. Muhammad Tahnur., S.Hut., M.Hut., IPM
NIDN : 0912097208



Ir. M. Daud., S.Hut., M.Si., IPM., CEIA
NIDN : 0920018801

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Program Studi




Dr. Ir. Andi Khaeriyah, M.Pd.
NIDN : 0926036803



Dr. Ir. Hikmah, S.Hut., M.Si., IPM
NIDN : 0011077101

LEMBAR KOMISI PENGUJI

Judul : Rantai Pasok Produk Gula Aren Cair Kota Makassar
Nama : Sumarni
Nim : 105951101519
Program Studi : Kehutanan

SUSUNAN TIM PENGUJI

NAMA

TANDA TANGAN

Ir. Muhammad Tahnur, S.Hut., M.Hut., IPM
Pembimbing I

(.....)

Ir. M. Daud, S.Hut., M.Si., IPM., CEIA.
Pembimbing II

(.....)

Ir. Naufal, S.Hut., M.Hut., IPM.
Penguji I

(.....)

Ir. Jauhar Mukti, S.Hut., M.Hut., IPM.
Penguji II

(.....)

Tanggal Lulus : 29 Agustus 2023

ABSTRAK

Sumarni, 105951101519. Rantai Pasok Produk Gula Aren Cair Kota Makassar. Di bawah bimbingan oleh **Muhammad Tahnur dan M. Daud.**

Modifikasi produk gula aren yang diteliti pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rantai pasok produk gula aren cair Kota Makassar. Metode yang digunakan adalah dengan menggunakan metode *purposive sampling* dalam penentuan responden berdasarkan mitra yang bisa diwawancarai. Sebanyak 62 toko atau retail yang dijadikan mitra dan 39 café yang dibuat. Penelitian ini dilaksanakan di CV. Gula Aren Sulawesi berlokasi di Jl. Borong Jaya, Kompleks Prima Griya Panakkukang, Blok G. No. 6. Selama proses produksi gula aren cair dari awal hingga akhir, tim produksi CV. Gula Aren Sulawesi menggunakan metode alat tradisional agar produk gula aren cair yang dihasilkan tetap terjaga keaslian, kualitas dan kuantitasnya. Model data rantai pasok yang dihasilkan dari penelitian ini terdapat 5 saluran yang melibatkan supplier I, supplier II, manufaktur, distributor, took/ retail outlet, café/ warkop, shoppee/ online shop, dan terakhir konsumen. Terdapat tiga aliran yang ada, yaitu: aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Ketiga aliran yang ada menjadi patokan dalam penentuan ketiga aliran tersebut.

Kata Kunci: *Aren, Gula Cair, Mitra, Modern, Rantai Pasok.*

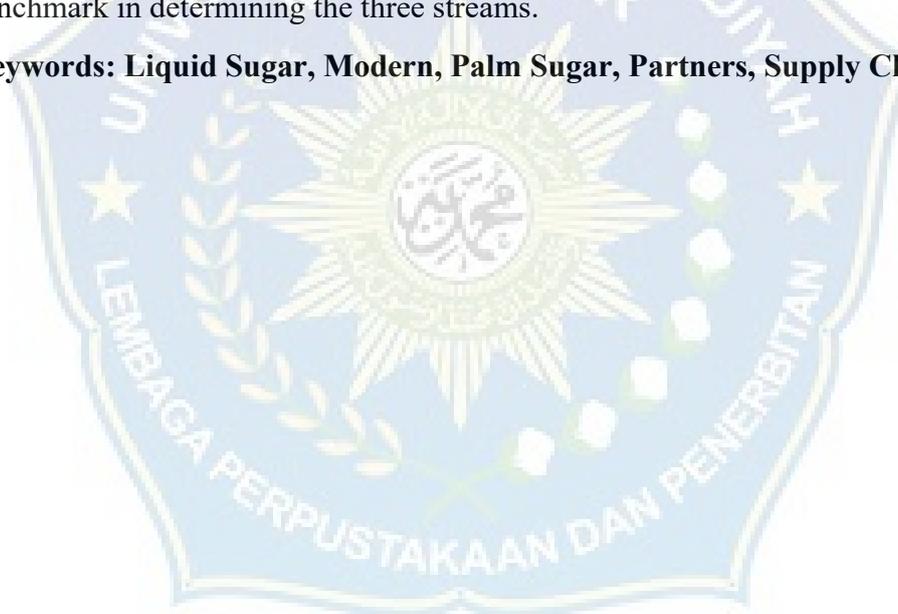


ABSTRACT

Sumarni, 105951101519. Supply Chain of Liquid Palm Sugar Products in Makassar City. Under the guidance of **Muhammad Tahnur and M. Daud.**

The modification of palm sugar products studied in this study aims to determine the supply chain of liquid palm sugar products in Makassar City. The method used is purposive sampling method in determining respondents based on partners who can be interviewed. A total of 62 shops or retail were made partners and 39 cafes were created. This research was conducted at CV. Sulawesi Palm Sugar is located on Jl. Borong Jaya, Panakkukang Prima Griya Complex, Block G. No. 6. During the liquid palm sugar production process from start to finish, the CV production team. Sulawesi Palm Sugar uses traditional methods so that the resulting liquid palm sugar products maintain their authenticity, quality and quantity. The supply chain data model resulting from this study has 5 channels involving supplier I, supplier II, manufacturers, distributors, shops/retail outlets, cafes/warkop, shops/online shops, and finally consumers. There are three existing flows, namely: product flow, financial flow, and information flow. The three existing streams become the benchmark in determining the three streams.

Keywords: Liquid Sugar, Modern, Palm Sugar, Partners, Supply Chain.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat Rahmat dan Karunia-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Rantai Pasok Produk Gula Cair Aren Kota Makassar”. Salam serta Shalawat senantiasa dilantunkan kepada nabi Agung Muhammad SAW. Yang mana telah memberikam suri tauladan kepada manusia pada umumnya terkhusus kepada ummatnya.

Tak lupa pula kita kirimkan salam dan sholawat kepada junjungan kita baginda Rasulullah shallallahu alaihi wasallam, beliau yang menjadi surih tauladan bagi kita semua. Penulis menyadari bahwasanya mungkin dalam penulisan proposal ini masih banyak perbaikan dan kekeliruan yang di sebabkan keterbatasan penulis, sehingga penulis sangat mengharapka masukan dan kritikan yang bersifat membangun demi kesempurnaan hasil penelitian ini. Pada kesempatan kali ini pula penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua Orang Tua yang tak henti memberi dukungan dalam menjalani setiap proses dalam kehidupan
2. Dr. Andi Khairiah, M.Pd., IPU. Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar
3. Dr. Ir. Hikmah, S.Hut., M.Si., IPM. Selaku Ketua Prodi Kehutanan Universitas Muhammadiyah Makassar yang senantiasa memberikan nasehat dan dukungannya

4. Ir. Muhammad Tahnur.,S.Hut.,M.Hut.,IPM selaku pembimbing I dan Ir. M. Daud.,S.Hut.,M.Hut.,IPM.,CEIA selaku Pembimbing II yang telah memberikan arahan, bimbingan dan motivasinya dalam proses penulisan tugas akhir ini.
5. Seluruh Dosen Program Studi Kehutanan yang Telah Memberikan Banyak Pengetahuan Selama Proses Perkuliahan
6. Teman – teman dan pihak yang tak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan dan motivasi yang besar

Semoga doa dan motivasi yang diberikan oleh semua pihak dibalas oleh Allah subhanahu wata'ala. Penulis berharap skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Makassar, Agustus 2023

Sumarni

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN KOMISI PENGUJI.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	2
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1. Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK)	4
2.2. Rantai Pasok	5
2.3. Kinerja Rantai Pasok	6
2.4. Pemasok dan Perannya	8
2.5. Pemain Dalam Rantai Pasok	7
2.6. Manajemen Rantai Pasok	8
2.7. <i>Supply Chain Operations Reference (SCOR)</i>	10
2.8. Resiko Rantai Pasok	12

2.9. Tanaman Aren (<i>Arenga pinnata</i>).....	13
2.10. Gula Cair	15
2.11. Kerangka Pikir.....	16
BAB III METODE PENELITIAN	17
3.1. Waktu dan Tempat	17
3.2. Alat dan Bahan Penelitian.....	17
3.3. Teknik Penentuan Sampel.....	17
3.4. Jenis dan Sumber Data	18
3.5. Teknik Pengumpulan Data	19
3.6. Teknik Analisis Data	19
3.7. Definisi Operasional.....	20
BAB IV KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	21
4.1.Deskripsi CV. Gula Aren Sulawesi.....	22
4.2. Visi Misi.....	23
4.3. Struktur Organisasi	24
4.4. Budaya Kerja.....	24
BAB V. HASIL DAN PEMBAHSAN.....	26
5.1. Produksi Gula Aren Cair	26
5.2. Rantai Pasok Gula Aren Cair	27
5.3. Skema Mekanisme Aliran Produk, Aliran Keuangan, dan Aliran Informasi Dalam Rantai Pasok Gula Aren Cair CV. Gula Aren Sulawesi	34
BAB VI PENETUP	49
6.1. Kesimpulan	49

6.2. Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA.....	51



DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
1.	Kerangka Pikir Penelitian	16
2.	Struktur Organisasi CV. Gula Aren Sulawesi.....	24
3.	Produk Gula Aren Balok CV. Gula Aren Sulawesi	28
4.	Produk Gula Batok CV. Gula Aren Sulawesi	31
5.	Produk Gula Bubuk (Gula Semut) CV. Gula Aren Sulawesi	31
6.	Produk Gula Aren Cair CV. Gula Aren Sulawesi.....	32
7.	Produk Sarabba Instan CV. Gula Aren Sulawesi.....	32
8.	Skema Saluran I	35
9.	Skema Saluran II	37
10.	Skema Saluran III.....	40
11.	Skema Saluran IV	41
11.	Skema Saluran V	43

DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian	54
2.	Mitra Usaha CV. Gula Aren Sulawesi Bidang Retail	56
3.	Mitra Usaha CV. Gula Aren Sulawesi Bidang Kuliner (Cafe dan Warkop) ...	58
4.	Dokumentasi Penelitian	59
5.	Surat Izin Penelitian	60
6.	Perbandingan Harga Gula Aren Cair di MitraToko/RetailOutlet	609
7.	Harga Produk Gula Aren Sulawesi di E-ccommerce Shopee	608



I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tanaman aren adalah salah satu tanaman yang umumnya tumbuh jauh di daerah pedalaman. Jenis tanaman ini tumbuh menyebar secara alami di negara-negara kepulauan bagian tenggara.). Tanaman aren banyak terdapat dan tersebar hampir di wilayah Nusantara, khususnya di daerah-daerah perbukitan yang lembab dan tumbuh secara individu maupun secara berkelompok (Alam dan Suhartati, 2000).

Produk yang berbahan dasar dari aren begitu banyak dipasarkan setiap harinya dan permintaan produk-produk tersebut untuk kebutuhan dalam negeri maupun untuk ekspor. Hampir semua bagian tanaman aren bermanfaat dan dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan, baik bagian fisik (daun, batang, ijuk, akar, dll.) maupun bagian produksinya (buah, nira dan pati/tepung) (Lempang, 2012).

Persaingan dalam dunia industri distribusi semakin ketat. Salah satu hal yang membuat perusahaan distribusi dapat bertahan adalah penyediaan produk yang tepat waktu bagi konsumen di waktu yang tepat, dan dalam biaya yang ekonomis. Ketersediaan produk dan harga jual yang ekonomis hanya dapat terjadi jika adanya koordinasi yang baik antara perusahaan dengan pihak-pihak dalam rantai suplainya. Peran pemasok (supplier), perusahaan dan jaringan distribusi untuk barang sampai ke konsumen sangat dibutuhkan. Kesadaran akan adanya produk yang murah, cepat dan berkualitas inilah yang melahirkan konsep baru tahun 1990-an yaitu manajemen rantai pasokan (supply chain management).

Gula hasil pengolahan secara konvensional berbentuk padat dan cukup keras yang mengharuskan para konsumen untuk mengiris dan melarutkannya terlebih dahulu sebelum digunakan. Hal ini merupakan sesuatu yang tidak efisien bagi konsumen sekaligus bagi para produsen gula tradisional, maka dari itu perlu dikembangkan produk gula dalam bentuk cair. Adanya produk gula yang dimodifikasi berbentuk gula cair merupakan salah satu alternatif yang nantinya diharapkan dapat memenuhi Standar Nasional Indonesia (SNI) dan lebih memudahkankonsumen dari segi penggunaannya. Selain itu bagi para produsen akan lebih efisien dalam proses pengolahan karena waktu yang digunakan lebih singkat dibandingkan ketika gula dibentuk dalam bentuk padatan (Agroscience, 2020).

Pentingnya mengetahui rantai pasok meskipun gula cair banyak di gunakan tetapi data yang terkait rantai pasoknya itu belum tersedia, padahal rantai pasok itu penting dalam meningkatkan nilai tambah gula aren. Salah satu usaha yang memanfaatkan gula cair di makassar adalah usaha mugtea, Meskipun demikian dari rantai pasok usaha mugtea ini belum diketahui oleh karena itu perlu dilakukan penelitian.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini bagaimana rantai pasok produk gula aren cair Kota Makassar.

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rantai pasok produk gula aren cair Kota Makassar.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yakni mengetahui pola rantai pasok produk gula aren cair Kota Makassar.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK)

Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) barang dari dari hutan organik, baik nabati maupun hewani hanya sebagai bahan pelengkap dan pengembangan. Dengan tujuan akhir untuk mengubah arah kawasan hutan para *Timber Extraction* menjadi Sustainable Forest Manegemen, Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) atau Non Timber Forest Products (NTFP) memiliki nilai penting. Keuntungan relative dan kontak langsung dengan jaringannya. Selanjutnya, tidak ada campuran bahan-bahan didalam dan disekitar kawasan hutan secara langsung atau berimplikasi diidentifikasi dengan barang-barang hutan non-kayu (Sihombing, 2011).

Peran Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) tidak hanya dilihat dari aspek ekologis, tetapi juga dari aspek ekonomis dan sosial budaya. Dari aspek ekonomis hasil hutan bukan kayu (HHBK) banyak dimanfaatkan sebagai sumber penghasilan yang dapat menujng perekonomian masyarakat di sekitar hutan salah satunya nira aren, sedangkan jika dilihat dari aspek sosial budaya hasil hutan bukan kayu telah banyak melibatkan masyarakat dalam pemanfaatan dan pengolahan HHBK dengan modal yang cukup serta dapat memanfaatkan ataupun mengembangkan teknologi yang ada (Fentie dkk, 2012). Selain nilai ekonomi yang lebih tinggi dibanding nilai kayu, pemungutan HHBK juga tidak merusak juga ramah lingkungan dan distribusi pendapatan yang diperoleh oleh masyarakat sekitar hutan cenderung lebih merata (Pohan dkk, 2014).

Gula aren yang dihasilkan dari nira aren merupakan komoditi lokal yang tumbuh secara alami dan dibudidayakan di lahan lahan milik masyarakat (Yunianti dkk, 2018).

2.2. Rantai Pasok

Rantai pasok atau *supply chain* adalah suatu konsep atau mekanisme untuk meningkatkan produktivitas total perusahaan dalam rantai suplai melalui optimalisasi waktu, lokasi dan aliran kuantitas bahan. Oleh karena itu, dalam dunia bisnis maka perusahaan harus meningkatkan efisiensi proses logistik. Berkaitan dengan itu, pada tahun 2007 dengan skala besar air nira dari pohon are telah diolah menjadi gula aren secara pabrikasi dan telah dimulai dengan diresmikannya Pabrik Gula Aren. Kondisi ini disebabkan karena pohon aren merupakan hasil bumi andalan dan banyak tersebar di kota Tomohon Provinsi Sulawesi Utara. Berkaitan dengan kebijakan otonomi daerah, membuat kota Tomohon harus mampu mengembangkan potensi ekonominya dengan menghasilkan produk-produk unggulan. *Supply Chain* merupakan rantai siklus mulai dari pemasok ke perusahaan, kemudian didistribusikan sampai ke tangan konsumen. Menurut Mangan (2011) rantai pasok merupakan jaringan dari beberapa organisasi yang terlibat dalam kegiatan hulu (pemasok akhir rantai pasokan) sampai ke hilir (ujung pelanggan rantai pasokan) yang bertujuan mentransformasi barang atau jasa ke tangan konsumen akhir.

Menurut Guritno dan Harsasi (2014) dalam *supply chain* terdapat berbagai aliran yang dikelola oleh para pelaku usaha. Aliran – aliran tersebut antara lain :

1. Aliran produk, aliran ini akan bergerak mengalir mulai dari hulu (sisi

upstream) hingga hilir (sisi *downstream*).

2. Aliran keuangan, bergerak mengalir dari sisi hilir ke sisi hulu. Aliran keuangan dapat berupa *invoice*, perjanjian pembayaran, cek, dan lain sebagainya.
3. Aliran informasi bergerak mengalir dari hulu ke hilir maupun hilir ke hulu. Aliran informasi yang dibutuhkan dari hilir ke hulu sebagai contoh adalah informasi persediaan barang di sejumlah distributor maupun supermarket sedangkan pihak yang membutuhkan informasi adalah pabrik.

2.3. Kinerja Rantai Pasok

Kinerja rantai pasok adalah sebuah kinerja tentang aktifitas yang berhubungan dengan arus barang, informasi, dan dana dari pemasok sampai dengan konsumen akhir. Sofjan (2014) berpendapat jika kinerja rantai pasok diukur dari persediaan yang melayani kegiatan operasi sebagai penyangga. Dimana, persediaan pada setiap tahap terkait dengan uang, maka sangatlah penting jika operasi dari setiap tahap disinkronisasikan untuk dapat diupayakan agar persediaan penyangga dapat diminimalkan. Ukuran umum untuk mengevaluasi efisiensi adalah besarnya perputaran persediaan atau *inventory turnover* dan lamanya pasokan). Bagi para pelaku bisnis kuliner, penilaian sebuah kinerja dapat digunakan sebagai alat untuk membuat strategi dalam menjalankan usahanya.

Menurut Russel dan Taylor (2011), indikator kunci dari sebuah pengukuran kinerja rantai pasok yaitu responsif dan efisien. Pendapat lain dikemukakan oleh Levi et al. (2009) yang menyatakan bahwa indikator kinerja rantai pasok yaitu daya saing, pangsa pasar, tingkat keuntungan, dan kualitas produk.

2.4. Pemasok dan Perannya

Seorang supplier atau pemasok adalah istilah manajemen rantai pasok yang berarti yang menyediakan barang atau jasa kepada perusahaan. Pemasok merupakan sumber dari adanya suatu produk, karena pemasok adalah masukan (*input*) dari proses operasional suatu unit usaha atau perusahaan. Pemasok dapat merujuk pada:

1. Produsen, menggunakan alat dan tenaga untuk membuat barang yang bisa dijual.
2. *Processor* (manufaktur), mengubah satu produk dari satu bentuk ke bentuk yang lain.
3. *xaPackager* (manufaktur), menyiapkan produk untuk distribusi, penyimpanan, penjualan, dan penggunaan.
4. Distributor, bisnis perantara antara produsen dan pengecer
5. Grosir, menjual barang – barang atau dagangan ke pengecer
6. *Dealer* waralaba, waralaba lokal distribusi
7. Pedagang, seorang professional berhubungan dengan perdagangan.

2.5. Pemain Dalam Rantai Pasok

1. Chain 1 : Supplier

Sumber yang menyediakan bahan pertama. Bahan pertama ini bisa dalam bentuk bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan, subassemble, suku cadang, dan sebagainya.

2. Chain 1 – 2 : Supplier – Manufacturer

Manufacturer atau bentuk lain yang melakukan pekerjaan membuat, merakit, dan menyelesaikan barang (finishing). Hubungan kedua rantai tersebut sudah mempunyai potensi untuk melakukan penghematan. Penghematan dapat diperoleh dari inventories, bahan setengah jadi, dan bahan jadi yang berada di pihak suppliers, manufacturer dan tempat transit merupakan target untuk penghematan.

3. Chain 1 – 2 – 3 : Supplier – Manufaktur – Distribution

Barang sudah jadi yang dihasilkan oleh manufacturer sudah mulai harus disalurkan kepada pelanggan. Penyaluran barang dilakukan melalui distributor. Barang dari pabrik melalui gudangnya disalurkan ke gudang distributor atau wholesaler atau pedagang besar dalam jumlah besar, dan pedagang besar menyalurkan dalam jumlah yang lebih kecil kepada retailer atau pengecer.

4. Chain 1 – 2 – 3 – 4 : Supplier – Manufaktur – Distribution – Retail Outlets

Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri yang digunakan untuk menimbun barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer.

5. Chain 1 – 2 – 3 – 4 – 5 : Supplier – Manufaktur – Distribution – Retailer Outlets – Customers

Customer merupakan rantai terakhir yang dilalui dalam supply chain. Para pengecer atau retailers ini menawarkan barangnya langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang tersebut (Indrajit dan Djokopranoto, 2002).

2.6. Manajemen Rantai Pasok

Rantai pasok Management adalah hubungan timbal balik antara penyedia dan pelanggan untuk memberikan nilai yang sangat optimal kepada pelanggan dengan

biaya yang cukup rendah tetapi memberikan manfaat rantai pasok secara keseluruhan.

menurut Heizer & Render (2015) rantai pasok adalah suatu proses yang menggambarkan koordinasi dari seluruh aktivitas supply chain mulai dari bahan mentah dan diakhiri dengan konsumen atau pelanggan yang puas. Tujuan dari manajemen rantai pasok adalah untuk mengkoordinasikan kegiatan dalam rantai pasok untuk memaksimalkan keunggulan kompetitif dan manfaat dari rantai pasok bagi konsumen akhir. Ciri utama rantai pasok adalah peran anggotanya untuk kepentingan tim (rantai pasok).

Manajemen Rantai Pasok berfokus pada pengintegrasian dan pengelolaan aliran barang, jasa, dan informasi melalui rantai pasok agar responsif terhadap kebutuhan pelanggan sambil menurunkan total biaya dan manajemen rantai pasok juga berfokus pada manajemen proses di dalam dan di luar batas organisasi (Chopora, *et al.* 2017).

Rantai pasok management lebih menekankan pada bagaimana perusahaan memenuhi permintaan konsumen, bukan sekedar menyediakan barang. Pemerosesan rantai pasok adalah proses menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang berfokus pada efisiensi dan efektivitas persediaan, arus kas, dan arus informasi. Aliran informasi merupakan aliran terpenting dalam rantai pasok management karena dengan adanya informasi, pemasok dapat memastikan ketersediaan bahan lebih tepat waktu, agar dapat memenuhi permintaan konsumen lebih cepat dengan jumlah yang tepat sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan pasok secara keseluruhan. kinerja rantai (Anatan dan Ellitan 2008).

2.7. *SupplyChain Operations Reference (SCOR)*

Supply Chain Operations Reference atau sering disingkat SCOR merupakan model yang mulai dikembangkan oleh Supply Chain untuk mengukur kinerja dalam rantai pasok suatu perusahaan. SCOR adalah alat manajemen yang cakupannya mencakup dari pemasok bahan baku hingga konsumen akhir. Sedangkan menurut Supply Chain (2010), pengukuran kinerja menggunakan SCOR adalah keseluruhan manajemen rantai pasok yang meliputi proses perencanaan, sumber, pembuatan, pengiriman, dan pengembalian dari pemasok bahan baku ke konsumen akhir. Lima proses mengenai hal ini adalah:

1. *Plan*, adalah proses penggambaran kegiatan perencanaan yang berkaitan dengan operasi rantai pasok. Kegiatan ini termasuk mengumpulkan kebutuhan pelanggan, mengumpulkan informasi tentang sumber daya yang tersedia, menyeimbangkan kebutuhan sumber daya untuk menentukan kemampuan dan kesenjangan sumber daya. Ini diikuti dengan mengidentifikasi tindakan yang diperlukan untuk memperbaiki kesenjangan.
2. *Sumber*, adalah proses yang menggambarkan suatu pemesanan atau penjadwalan, serta penerimaan barang dan jasa. Bagian dari proses ini adalah menerbitkan pesanan pembelian, penjadwalan, pengiriman, menerima pengiriman dan validasi penyimpanan, dan menerima faktur pesanan.
3. *Make*, adalah proses yang berkaitan dengan kegiatan yang meliputi pengiriman dan penerimaan kebutuhan bahan baku, pelaksanaan produksi, pengemasan dan penyimpanan produk di ruang penyimpanan.

4. *Deliver*, proses yang berkaitan dengan pembuatan, pemeliharaan dan pemenuhan pesanan pelanggan. Kegiatan ini meliputi penerimaan, validasi, pembuatan pesanan pelanggan yang meliputi: penjadwalan, pengiriman, pemilihan, pengepakan, serta pengiriman dan penerbitan faktur kepada pelanggan.
5. *Rutin*, adalah proses yang berkaitan dengan arus barang kembali dari pelanggan. Proses pengembalian termasuk mengidentifikasi kebutuhan untuk pengambilan, membuat keputusan disposisi, penjadwalan pengembalian, mengirim dan menerima barang kembali.

Pengukuran kinerja dalam sebuah rantai pasok membutuhkan kriteria tertentu. Metode SCOR memiliki kriteria yang diperlukan untuk mengukur kinerja yang disebut atribut. Ada lima atribut kinerja, yaitu:

1. Keandalan rantai pasok (*reliability*), adalah kemampuan untuk melakukan suatu tugas sesuai keinginan. Keandalan berfokus pada prediktabilitas hasil suatu proses.
2. Rantai pasok responsif (*responsiveness*), adalah kecepatan untuk melakukan tugas. Kecepatan untuk rantai pasok ini untuk menyediakan produk kepada pelanggan.
3. Fleksibilitas rantai pasok (*agility*) kemampuan untuk merespon pengaruh eksternal, kemampuan ini untuk merespon perubahan pasar untuk mendapatkan atau mempertahankan keunggulan kompetitif.

4. Biaya rantai pasok (*cost*), adalah biaya yang digunakan untuk proses operasi rantai pasok. Ini termasuk biaya seperti tenaga kerja, biaya material, manajemen dan biaya transportasi.
5. Manajemen aset rantai pasok (*assets*), adalah kemampuan untuk memanfaatkan aset. (Syamsul, 2022)

2.8. Resiko Rantai Pasok

Risiko akan muncul dari adanya suatu ketidakpastian. Ketidakpastian ini akan terjadi baik secara internal maupun eksternal suatu perusahaan, yang akan mengakibatkan ancaman yang dapat menimbulkan kerugian baik dari segi operasional maupun keuangan perusahaan. Menurut Labombang (2011), risiko adalah kemungkinan adanya variasi yang terkandung dalam hasil yang diharapkan dengan menyiratkan adanya suatu ketidakpastian. Faktor ketidakpastian ini, dapat dianggap sebagai penentu utama adanya risiko yang mungkin tidak dapat dihilangkan sepenuhnya, tetapi dapat dimitigasi melalui upaya penyebaran pengurangan risiko.

Rantai pasok yang digambarkan sebagai suatu sistem yang kompleks, memiliki berbagai jaringan elemen atau entitas rantai pasok yang merupakan alat dan metode dalam mencegah atau mengatasi munculnya risiko dan ketidakpastian yang ada di setiap jalur rantai pasok suatu perusahaan. Risiko rantai pasok adalah kemungkinan distribusi hasil aktivitas yang hilang dari perbedaan output rantai pasok yang mengakibatkan perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. (Syamsul, 2022)

Risiko rantai pasok mengacu pada kemungkinan dan efek ketidakpastian antara penawaran dan permintaan. Selain itu, ada konsekuensi risiko yang dapat dikaitkan dengan output spesifik rantai pasok seperti biaya atau kualitas. Berdasarkan hal ini, blok bangunan dasar manajemen risiko rantai pasok diketahui, yaitu sumber risiko, konsekuensi risiko, probabilitas risiko, dan strategi mitigasi risiko. Manajemen rantai pasok berfokus pada bagaimana memahami dan menangani berbagai efek ketika kecelakaan besar atau kecil terjadi pada suatu titik dalam rantai pasok. Selanjutnya, yang terpenting adalah memastikan bahwa ketika terjadi gangguan, perusahaan memiliki kemampuan untuk kembali ke kondisi normal dan melanjutkan usahanya. (Syamsul, 2022)

2.9. Tanaman Aren (*Arenga pinnata*)

Aren (*Arenga pinnata*) merupakan jenis palma yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi, penyebarannya sangat luas di Indonesia. Semua bagian dari tanaman aren mulai dari daun sampai akar dapat dimanfaatkan. Produk - produk unggulan aren sebagai sumber pangan dan energi antara lain gula merah, gula semut, nira segar, kolang-kaling, dan minuman beralkohol. Selain itu produk-produk aren banyak digunakan untuk bahan kerajinan, maupun bahan bangunan.

Klasifikasi Aren (*Arenga pinnata*)

Kingdom : Plantae
Sub Kingdom : Tracheobiota Super
Super Divisi : Spermatophyta
Divisi : Mangnoliophyta
Kelas : Liliopsida
Sub Kelas : Arecidae
Ordo : Arecales

Famili : Arecaceae
Genus : Arenga
Spesies : *Arenga pinnata* (Soeseno, 1995)

Pada tahun 2013 luas tanaman Aren di Indonesia sebesar 99.251.859 ha, tanaman ini diusahakan atau dikelola oleh perkebunan rakyat (BPS, 2013). Dengan total produksi untuk tahun 2011 sebesar 42.189 ton setara gula merah yang berasal dari perkebunan rakyat.

Aren merupakan jenis tanaman tahunan, berukuran besar, berbentuk pohon soliter tinggi hingga 12 m, diameter setinggi dada (DBH) hingga 60 cm (Ramadani et al, 2008). Pohon aren dapat tumbuh mencapai tinggi dengan diameter batang sampai 65 cm dan tinggi 15 m bahkan mencapai 20 m dengan tajuk daun yang menjulang di atas batang (Soeseno, 1995). Waktu pohon masih muda batang aren belum kelihatan karena tertutup oleh pangkal pelepah daun, ketika daun paling bawahnya sudah gugur, batangnya mulai kelihatan. Permukaan batang ditutupi oleh serat ijuk berwarna hitam yang berasal dari dasar tangkai daun.

Hutan bagi masyarakat bukanlah hal yang baru, terutama masyarakat yang masih memiliki nilai-nilai dan kultur tradisional. Sejak jaman dahulu, mereka tidak hanya melihat hutan sebagai sumber potensial saja, melainkan memang merupakan sumber pangan, obat-obatan, energy, sandang, lingkungan dan sekaligus tempat tinggal mereka. Bahkan sebagian masyarakat tradisional yang meyakini bahwa hutan memiliki nilai spiritual, yakni dimana hutan atau komponen biotik dan abiotic yang ada didalamnya sebagai obyek yang memiliki kekuatan dan pesan supranatural yang mereka patuhi (Fauzi 2012).

Masyarakat yang berdomisili disekitar hutan sangat tahu akan fungsi hutan itu sendiri, karena dapat merasakan secara langsung peran dan fungsinya. Aktifitas pertanian dan perkebunan yang dilakukan disisi lain memberikan tingkat kerawana`n terhadap kerusakan hutan, sebab area kebun warga sekitar hutan dapat menjangkau wilayah hutan. Desakan kebutuhan hidup membuat warga sekitar hutan memanfaatkan lahan dan hasil hutan sebagai bagian dari pemenuhan hidup.

2.10. Gula Cair

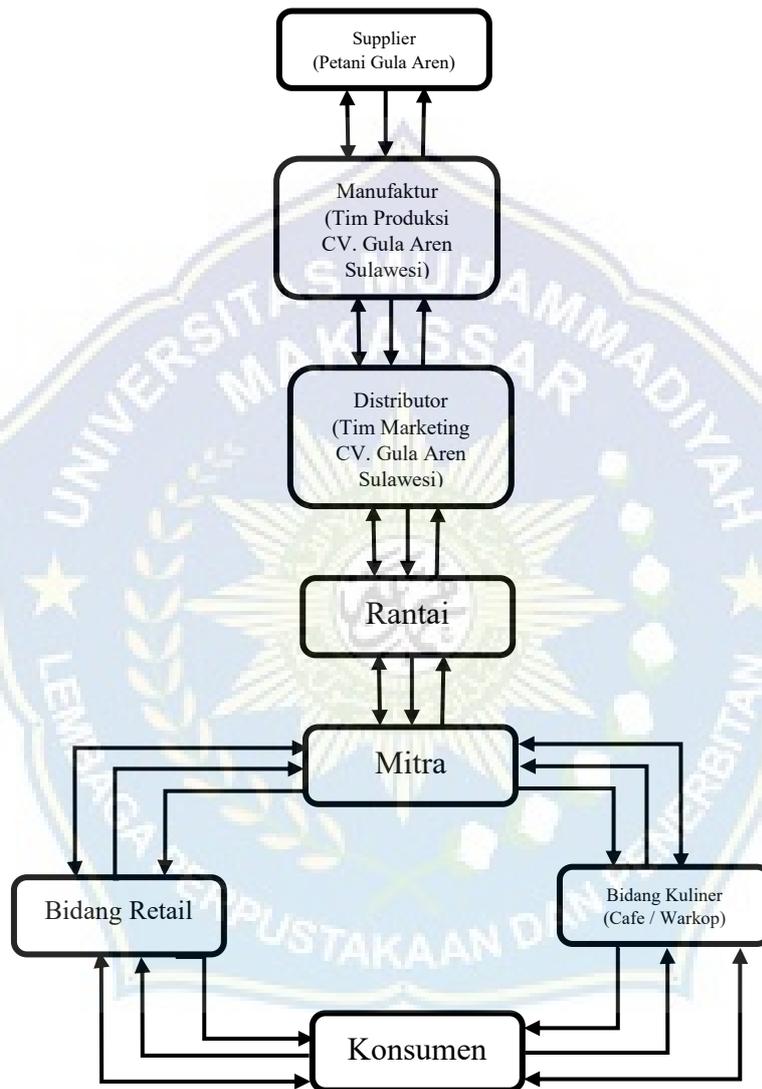
Gula Aren Cair / Arenga Liquid Nectar Sugar adalah pemanis asli Indonesia yang memiliki rasa manis khas aren yang bisa digunakan sebagai pemanis pada makanan dan minuman. Benefit : Memiliki glycemc index yang rendah.

Gula aren menjadi jenis gula yang populer karena berguna sebagai pemanis pada kopi. Meskipun kamu sebaiknya membatasi asupan gula harian, Gula aren atau *palm sugar* adalah pemanis yang terbuat dari nira pohon aren. Jenis gula ini terkenal sebagai alternatif yang lebih sehat dari pemanis lainnya, karena produksinya melibatkan pemrosesan yang minimal tanpa tambahan bahan kimia. Karena proses pemurnian, vitamin dan mineral nabati dalam gula aren juga berada dalam tingkat tinggi yang bisa bermanfaat bagi kesehatan.

Produk minuman gula cair aren memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan. Hal ini didukung oleh beberapa keistimewaan yang dimiliki oleh sirup aren dibandingkan dengan jenis sirup lain yang ada. Keistimewaan tersebut diantaranya adalah kekhasannya dalam segi rasa dan aroma yang tidak dapat digantikan oleh jenis sirup lain. Selain itu, sirup aren memiliki kelebihan dalam hal

nilai gizi dimana gula palma memiliki kandungan protein, kalsium, fosfor, dan zat besi yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan gula tebu/gula pasir.

2.11. Kerangka Pikir



Keterangan :

- : Aliran Produk
- - - : Aliran Keuangan
- ↔ : Aliran Informasi

Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian

III. METODE PENELITIAN

3.1. Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni-Juli 2023 dan berlokasi di Kompleks Prima Griya Panakkukang Blok G/6, Antang, Kecamatan Manggala, Kota Makassar. Lokasi penelitian dipilih berdasarkan potensi pengembangan gula aren di lokasi ini dimana daerah ini merupakan perusahaan pengembangan produk gula aren cair yang terdapat di Kota Makassar.

3.2. Alat dan Bahan Penelitian

3.2.1. Alat

Alat yang digunakan dalam penelitian ini yakni alat tulis menulis, handphone/alat perekam, laptop, *software Microsoft Office Excel, Microsoft Office Word.*

3.2.2. Bahan

Bahan yang digunakan dalam penelitian ini yakni kuesioner yang dijadikan sebagai bahan acuan dalam melakukan wawancara kepada responden.

3.3. Teknik Penentuan Sampel

Populasi merupakan jumlah keseluruhan dari individu - individu yang karakteristiknya akan diteliti. Individu tersebut dikenal dengan unit analisis, dan dapat juga disebut orang-orang, institusi-institusi, benda-benda (Syamsul, 2022).

Populasi dalam penelitian ini yakni staf CV. Gula Aren Sulawesi dan mitra bisnis CV. Gula Aren Sulawesi. CV. Gula Aren Sulawesi memproduksi di

Kompleks Prima Griya Panakkukang Blok G/6, Antang, Kecamatan Manggala, Kota Makassar yang berjumlah 00 karyawan. Mitra bisnis CV. Gula Aren Sulawesi terbagi menjadi toko retail dan cafe yang terdapat di Kota Makassar. Terdapat 62 mitra bisnis yang bergerak dalam bidang retail dan terdapat 54 mitra bisnis yang bergerak dalam bidang kuliner (cafe).

Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, untuk menentukan besarnya sampel penelitian mengaju pada pendapat yang dikemukakan oleh Suharsimi A (2006) dikutip langsung dari Syamsul (2022) yakni jika subyek yang akan diteliti kurang dari 100, lebih baik diambil secara keseluruhan sehingga menjadi penelitian populasi. Namun, jika jumlah subjeknya kurang dari 100 maka sebaiknya diambil 10-15% atau 20-25% atau lebih. Berlandas pada opini tersebut maka sampel yang akan diambil pada penelitian ini yakni 10% dari populasi.

Responden untuk CV. Gula Aren Sulawesi berjumlah 1 orang yakni kepala marketing CV. Gula Aren Sulawesi. Penentuan responden khusus untuk mitra bisnis digunakan metode *purposive sampling*.

3.4. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara langsung dengan responden, sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui pengutipan data/informasi dari dokumen, dan laporan instansi terkait.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara langsung oleh peneliti terhadap kegiatan produksi. Dalam kegiatan ini peneliti secara langsung mendatangi dan melihat proses produksi dan distribusi gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi.
2. Wawancara merupakan proses tanya jawab secara langsung yang dilakukan peneliti terhadap informan dengan menggunakan kuisioner sebagai alat untuk mendapatkan gambaran umum serta penjelasan yang terkait dengan aliran produk, aliran keuangan serta aliran informasi.
3. Dokumentasi untuk mendukung data di lapangan.

3.6. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif yang menggunakan data primer yang secara langsung diperoleh dari penelitian, serta menyajikan data bersifat deskriptif. Teknik analisis data kualitatif yang bersifat deskriptif menurut (Muhammad dan Sumarau, 2014) dengan prosedur sebagai berikut ini:

1. Reduksi data, data yang didapatkan di lapangan yang kemudian di uraikan kedalam bentuk narasi ilmiah secara terperinci.

2. Penyajian data, memudahkan peneliti melihat gambaran hasil penelitian secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu yang menjadi fokus penelitian.
3. Kesimpulan, proses verifikasi data dalam penelitian kualitatif yang dilakukan secara terus menerus selama kegiatan penelitian berlangsung.

3.7. Definisi Operasional

1. Suplier adalah sumber yang menyediakan bahan pertama, baik bahan baku, bahan penolong, maupun bahan mentah.
2. Manufaktur yakni yang melakukan pekerjaan produksi hingga tahap finishing.
3. Distributor adalah penyalur dari pabrikan ke pedagang atau mitra bisnis.
4. Mitra adalah penyalur dari distributor ke konsumen akhir.
5. Aliran produk yakni aliran barang yang mengalir dari petani hingga ke tangan konsumen.
6. Aliran keuangan adalah uang yang mengalir dari petani ke konsumen terkait dengan laporan-laporan yang berisi tentang segala macam bentuk transaksi yang melibatkan uang baik transaksi pembelian maupun penjualan gula aren.
7. Aliran informasi mengalir dari dua sisi, informasi yang berkaitan dengan penyediaan produk, penawaran maupun permintaan gula aren.
8. Konsumen merupakan pembeli akhir atau pengguna produk atau jasa.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1. Deskripsi CV. Gula Aren Sulawesi

CV. Gula Aren Sulawesi merupakan salah satu usaha *home industry* yang terdapat di Kota Makassar yang didirikan pada 01 Januari 2020 dengan nama brand “ARWES”. CV. Gula Aren Sulawesi berproduksi di Jl. Borong Raya, Kompleks Prima Griya Panakukang Blok. G No.6. UMKM Gula Aren Sulawesi telah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia dengan No. 73110000555560722. Selain telah memiliki sertifikat halal, CV. Gula Aren Sulawesi juga telah memiliki Nomor NIB 1261000332296, No. NPWP. 43.938.807.5-805.000, dan No. PIRT. 1097371010016222222-26 / 2097371010016-26 dengan budaya Perusahaan BeTERman (BErsih, TERukur, dan MANis).

Pembentukan CV. Gula Aren Sulawesi bermula dari pemilik perusahaan telah divonis menderita penyakit diabetes yang mengharuskan mengatur asupan gulanya agar penyakit yang dideritanya tidak parah. Berawal dari alasan inilah, pemilik Perusahaan memiliki keinginan untuk menerapkan pola hidup sehat dengan berhenti mengkonsumsi gula pasir dan menggantinya dengan gula aren. Alasan inilah yang menjadi awal pembentukan CV. Gula Aren Sulawesi dengan mencari supplier utama terlebih dahulu di pasar tradisional yang ada di Kota Makassar dan ternyata sulit untuk menemukan gula aren yang asli. Oleh sebab itu, untuk mendapatkan gula aren yang asli dengan kualitas yang terjamin harus pesan di kampung halaman *owner* (Soppeng).

Awalnya pemesanan gula aren yang dilakukan hanya untuk konsumsi pribadi namun melihat dari banyaknya permintaan yang datang dari teman terdekat menyebabkan munculnya ide untuk membentuk sebuah UMKM yang menawarkan produk gula aren. Produk awalnya hanya berbentuk balok seperti yang diambil dari petani namun melihat potensi gula aren yang besar maka mulailah masuk ke dalam tahap pembuatan produk turunan lainnya dengan mengandalkan internet.

Produk CV. Gula Aren Sulawesi (ARWES) adalah Gula Aren yang bahan bakunya diperoleh langsung dari petani aren pilihan sehingga menghasilkan produk Gula Aren yang berkualitas. Proses pengolahan mulai dari hulu hingga hilir secara tradisional menjadikan produk yang dihasilkan terbaik secara kualitas dan kuantitas. Gula Aren Cair merupakan produk turunan balok gula aren yang di produksi di Aren Sulawesi (ARWES) yang telah melalui beberapa proses penyaringan sehingga mendapatkan hasil yang lebih higienis dan konsisten pada angka 75 – 80 untuk tingkat brixnya atau disebut juga sebagai zat padat kering terlarut dalam suatu larutan yang dihitung sebagai sukrosa. Selain gula aren cair Aren Sulawesi juga memiliki produk turunan lain seperti Gula Aren Bubuk yang juga melalui beberapa proses penyaringan sehingga mendapatkan hasil yang lebih higienis dan mencapai kadar kekeringan maksimal (2% kadar air) dan standar mesh 18 disebut juga sebagai ukuran bulir gula yang dihasilkan.

Produk aren produksi Aren Sulawesi (ARWES) yakni gula aren batok/kerucut, gula aren cair, dan gula aren bubuk. Selain ketiga produk tersebut, saat ini CV. Gula Aren Sulawesi telah mengeluarkan produk baru yakni Sarabba

MASSIPA. Sarabba merupakan salah satu minuman tradisional khas bugis makassar yang memberikan banyak manfaat bagi tubuh.

4.2. Visi Misi

4.2.1. Visi

1. Menjadi Perusahaan produksi gula aren terbesar dan turunannya di Indonesia
2. Menjadi pengeskor gula aren terbesar dunia

4.2.2. Misi

1. Mengutamakan kualitas produksi dengan menggunakan alat-alat modern (mesin pemurnian, pemanas, pencampur, dan peralatan pengemasan) dan tenaga/tim yang kreatif dan produktif.
2. Bermitra dengan seluruh toko retail dan Perusahaan yang memakai gula aren serta penjualan langsung ke konsumen baik secara offline maupun online dengan cara menjalin komunikasi yang terarah.
3. Membina kelompok – kelompok petani aren dan membuka lahan perkebunan aren.
4. Membuka unit usaha turunan dari gula aren.

4.3. Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI
CV. GULA AREN SULAWESI



Gambar 2. Struktur Organisasi CV. Gula Aren Sulawesi

4.4. Budaya Kerja

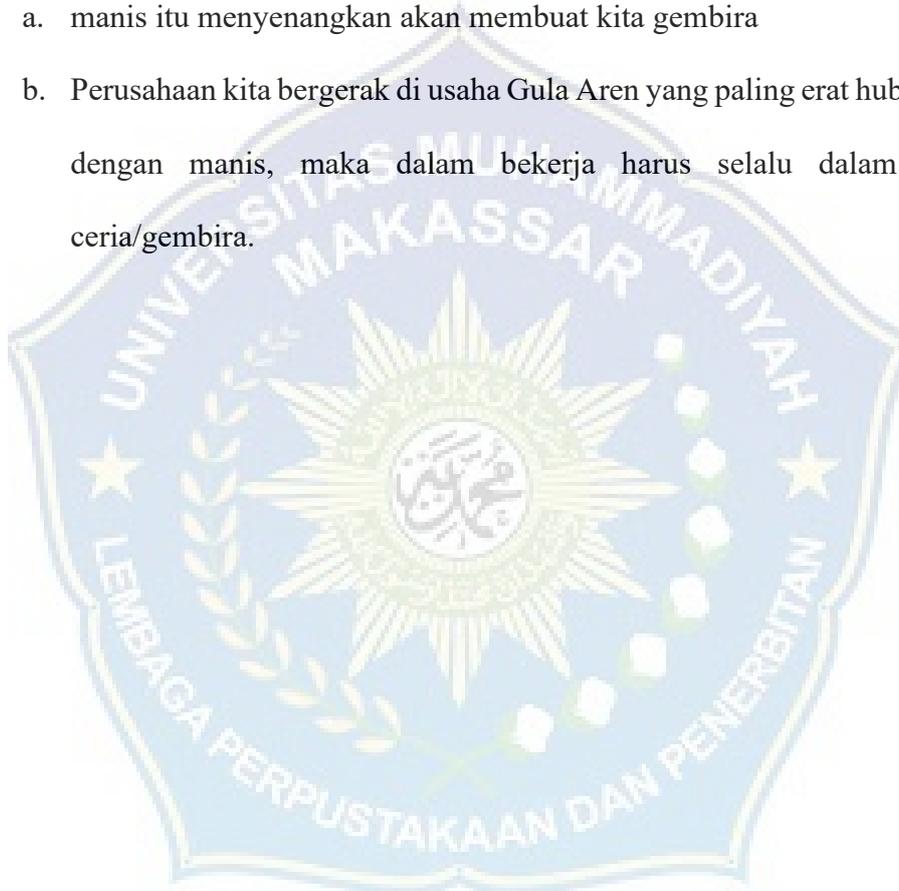
Budaya kerja dari CV. Gula Aren Sulawesi adalah BeTERman (**Bersih, TERukur, dan manis**).

1. Bersih
 - a. Jelas dan rapi/bersih dalam melaksanakan setiap pekerjaan
 - b. Netto/isi bersih disetiap kemasan produk harus sesuai diketerangan, tidak boleh curang (mengurangi isi)
 - c. Bersih dari korupsi, kolusi dan nepotisme
 - d. Hati yang bersih mendorong untuk bekerja Ikhlas dan tulus
2. Terukur
 - a. Sangat menjaga presisi dalam menakar bahan baku
 - b. Bekerja dengan target dan eksekusi terukur

- c. Disiplin waktu dalam melaksanakan pekerjaan sehingga dapat terukur misi yang dijalankan untuk mencapai visi Perusahaan
- d. Perilaku yang terukur akan menghasilkan perilaku yang sopan, santun dan menghormati/menghargai.

3. Manis

- a. manis itu menyenangkan akan membuat kita gembira
- b. Perusahaan kita bergerak di usaha Gula Aren yang paling erat hubungannya dengan manis, maka dalam bekerja harus selalu dalam keadaan ceria/gembira.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Produksi Gula Aren Cair

Gula aren merupakan produk turunan dari olahan air nira yang diolah langsung oleh petani aren. Nira merupakan cairan yang berasal dari pembuluh tapis hasil penyadapan tandan bunga, baik bunga jantan maupun bunga betina yang mempunyai rasa manis dari jenis tanaman tertentu (Hesty, 2016).

Tahapan proses pembuatan gula merah dari aren oleh CV. Gula Aren Sulawesi adalah sebagai berikut:

1. Nira yang baru di ambil dari pohon dituangkan sambil di saring menggunakan saringan dari kasa kawat dari tembaga, lalu diletakkan di atas tungku perapian untuk kemudian di rebus.
2. Proses perebusan atau pemasakan di lakukan selama 1 – 3 jam tergantung banyaknya volume nira. Selama proses perebusan jangan lupa di aduk hingga mendidih.
3. Buih – buih yang muncul di permukaan ketika nira mendidih harus di buang agar didapatkan gula merah yang tidak terlalu gelap, kering dan tahan lama.
4. Perebusan berakhir ketika nira telah mengental dengan volume sekitar 8 persen dari volume awal (sebelum dipanaskan).
5. Setelah kekentalan nira pas, turunkan bejana dan dinginkan selama 8 – 10 menit.
6. Selanjutnya tuangkan kedalam tempurung kelapa atau potongan bambu yang memiliki diameter 8 cm dengan tebal 4 – 5 cm.

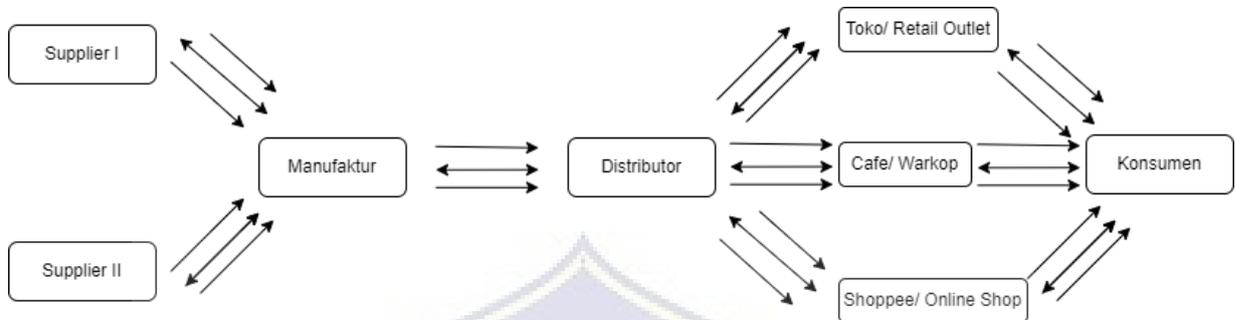
7. Penuangan nira kedalam cetakan dilakukan secara berurutan sebanyak dua kali dengan perbandingan 30% dan 70% masing – masing untuk penuangan pertama dan kedua. Hal ini bertujuan agar gula tidak mudah pecah ketika sudah dingin.
8. Usahakan sebelum cairan nira dituangkan kedalam wadah cetakan, terlebih dahulu alat cetakan di celupkan ke air sampai basah, untuk membantu pendinginan dan mempermudah mengeluarkan gula dari cetakan.
9. Pada saat pengemasan, usahakan olahan gula merah aren terhindar dari benturan dan terkena air agar kualitas tetap terjaga. Sepuluh liter air nira dapat menghasilkan gula merah sekitar 1,5 Kg.
10. Gula merah yang dingin siap untuk dikemas dan dijual ke pasar.

Selain gula aren dalam bentuk batok yang di jual kepasar, terdapat juga produk turunan lainnya yang lebih praktis dan memudahkan konsumen yakni Gula Aren Cair. Gula aren cair atau sirup aren dapat diperoleh dari bahan baku nira segar dan gula merah. Gula aren cair dengan bahan baku nira, proses pengolahannya sama dengan proses pembuahan gula merah yaitu nira yang sedang dipanaskan dalam proses pembuatan gula merah diangkat sebelum gula mengkristal, tetapi telah mencapai tahap mendidih dan berbentuk buih yang meluap-luap berwarna kuning kecoklatan diseluruh permukaan sirup dan buih tersebut semakin lama akan meluap naik (seperti sarang lebah) (Lelya, 2014: Mariam *et al*, 2022).

5.2. Rantai Pasok Gula Aren Cair

Rantai pasok adalah suatu aktivitas yang melaksanakan penyaluran pasokan barang atau jasa dari tempat asal, produksi sampai ketempat pembeli atau

pelanggan (Assauri, 2011). Adapun pemeran dan mekanisme dalam rantai pasok gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi, dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Produk Gula Aren Balok CV. Gula Aren Sulawesi

a. Supplier

Supplier yang dimaksud ialah petani yang memproduksi gula aren di Kabupaten Bone berperan sebagai rantai pasok utama sekaligus penyedia bahan baku di CV. Gula Aren Sulawesi. Proses pengambilan nira di mulai dengan pengetokan atau pemukulan tangkai tandan bunga dari pangkal pohon kearah tandan bunga. Diawali dengan rentang waktu pada minggu pertama yakni dua kali dalam seminggu. Kemudian selanjutnya sekali seminggu hingga adanya tandan bunga dari tandan yang berguguran. Proses pemukulan ini dilakukan untuk melepaskan pori – pori atau jalur air nira yang akan keluar. Pemukulan ini bertujuan agar air nira yang keluar lancar dan lebih deras. Pemukulan berlangsung selama kurang lebih 30 menit.

Air nira yang telah terkumpul kemudian di saring terlebih dahulu agar lebih bersih lalu kemudian dibawa ke tempat pemasakan. Nira yang telah disaring sebelumnya akan dimasak di atas wajan yang besar dengan api sedang. Selama proses pemasakan air nira harus tetap di aduk agar nira aren tidak gosong dan

mencegah gula menjadi pahit. Proses perebusan membutuhkan waktu sekitar 4 – 5 jam tergantung pada bentuk tungku dan besarnya api. Nira aren yang dimasak akan mengeluarkan buih, untuk mencegah buih tersebut menguap maka pada saat pemasakan ditaburkan dua butir daging buah kemiri yang telah dihaluskan pada setiap wajan. Selain ditaburkan dengan kemiri yang telah dihaluskan, cara lain untuk menghindari buih menguap yakni dengan menggunakan dua sendok minyak kelapa. Setelah di direbus cukup lama, cairan gula akan berubah warna menjadi kecoklatan dan mengeluarkan suara letupan. Untuk menguji apakah nira sudah dapat dicetak atau belum, caranya larutkan sedikit nira yang dimasak ke dalam air bersih yang dingin. Jika nira langsung membek maka itu tandanya gula merah sudah siap untuk di cetak. Jika nira belum cukup siap untuk di cetak akan menyebabkan kualitas gula aren menurun dan menyebabkan gula mudah berjamur. Nira yang telah menjadi cairan gula kemudian di tuangkan kedalam cetakan. Cetakan dapat terbuat dari bambu atau batok kelapa. Selanjutnya jika gula aren telah membeku dengan baik di dalam cetakan dan sudah dingin, maka gula sudah siap untuk dibungkus dan dipasarkan.

Gula aren yang telah melewati proses produksi mulai dari tahap penyadapan hingga menjadi gula yang siap dipasarkan oleh petani di jual dengan harga yang bervariasi. Berdasarkan hasil wawancara di lakukan bersama dengan Bapak Andre selaku HRD dan Head Marketing. Bapak Andre mengemukakan bahwa “gula aren yang ada di perusahaan kami di ambil dari petani aren di Kabupaten Bone sebagai bahan baku pengolahan produk aren turunan lainnya. Harga yang diberikan oleh petani bervariasi hal ini dikarenakan dengan ukuran dan ketersediaan nira yang

menjadi bahan baku utama pembuatan gula aren balok. Harga di berikan oleh petani berkisar antara Rp. 5.000/kg – Rp. 6.000/ kg”.

b. Manufaktur

Manufaktur yang dimaksud yakni perusahaan yang melakukan pekerjaan produksi hingga tahap finishing. Produksi dan finishing yang dimaksud disini yakni memproduksi produk turun gula merah balok lainnya hingga proses pengemasan yang mampu meningkatkan nilai jual gula aren. Produk turunan yang dimaksud seperti gula semut dan gula aren cair seperti yang diproduksi oleh CV. Gula Aren Sulawesi.

Gula aren balok yang telah didapatkan dari petani kemudian diolah menjadi produk yang lebih memiliki nilai jual yang tinggi. Salah satunya yakni gula aren cair yang di produksi oleh tim produksi CV. Gula Aren Sulawesi.

Berdasarkan hasil wawancara di lakukan bersama dengan Bapak Andre selaku HRD dan Head Marketing. Bapak Andre mengemukakan bahwa “bahan baku gula aren cair di ambil dari petani aren di Kabupaten Bone agar terjamin keaslian dan kualitasnya, selain itu proses pembautan gula aren cair ditempat kami juga masih melalui proses yang tradisional dengan tiga kali proses penyaringan. Hal ini dilakukan agar tetap menjaga kualitas dan kuantitas gula aren dan dalam sekali produksi kami menghasilkan 200 kg/hari produk gula aren cair”.

Selain itu bapak Andre juga menambahkan “untuk menjaga kualitas kita menggunakan APD dalam melakukan produksi produk gula aren yang kami tawarkan ke pasaran. Selain tim produksi diwajibkan menggunakan APD area produksi kami juga bebas dari asap rokok. Selain itu kami juga memiliki memiliki

rahasia dapur dalam menjaga kualitasnya agar tetap terjamin kebersihannya hingga sampai ke tangan mitra dan konsumen kami”.

Produk gula aren yang diproduksi yakni:

1. Gula batok yang didapatkan langsung dari petani yang kemudian di pacing ulang dengan kemasan yang menarik.



Sumber : Dokumentasi ARWES, 2023

Gambar 4. Produk Gula Batok CV. Gula Aren Sulawesi

2. Gula aren bubuk (gula semut), produk turunan dari gula aren batok dan dikemas kedalam berbagai ukuran mulai dari kemasan 225 gr, 500gr, dan kemasan 1000gr.



Sumber : Dokumentasi ARWES, 2023

Gambar 5. Produk Gula Bubuk (Gula Semut) CV. Gula Aren Sulawesi

3. Gula aren cair, sama seperti dengan gula aren bubuk yang merupakan produk olahan turunan dari gula batok dan di produksi di CV. Gula Aren Sulawesi dan dikemas dengan berbagai ukuran yang memudahkan mitra dan konsumen.

Sumber : Dokumentasi ARWES, 2023



4. Sarabba instan



CV. Gula Aren Sulawesi yang dikemas dengan berat 30gr. Sarabba instan ini tentunya sangat memudahkan bagi konsumen karena tinggal diseduh konsumen dapat menikmati minuman tradisional ini tanpa perlu menyiapkan bahan yang cukup banyak.

Sumber : Dokumentasi ARWES, 2023

c. Distributor

Distributor yang dimaksud disini ialah tim marketing dari CV. Gula Aren Sulawesi yang menyelurkan produk gula aren batok, gula semut, dan gula aren

Gambar 7. Produk Sarabba Instan CV. Gula Aren Sulawesi cair yang telah di produksi oleh tim produksi CV. Gula Aren Sulawesi. Gula aren

produk ARWES dipasarkan dengan harga yang lebih tinggi dan dengan desain kemasan yang menarik. Produk gula aren batok/kerucut biasanya dijadikan sebagai pelengkap masakan dan makanan yang memerlukan rasa manis. Gula aren bubuk biasanya digunakan untuk gula kopi dan teh, topping kue palm sugar, dan stok/persediaan bagi seseorang yang gemar memakai gula aren kedalam masakan. Gula aren cair kemasan 650gr cocok untuk gula kopi dan teh serta pelengkap aneka kue seperti kue serabi dan kolak. Gula aren cair kemasan 1L/1,3 Kg cocok untuk stok persediaan bagi yang gemar menggunakan gula aren dan untuk kemasan 5 Liter cocok dijadikan sebagai suplai kafe dan warkop.

d. Mitra

Mitra merupakan alur penyalur dari distributor ke konsumen akhir yang produknya merupakan produk olahan dari CV. Gula Aren Sulawesi. Terdapat 116 mitra usaha dari CV. Gula Aren Sulawesi yang terbagi menjadi bidang retail dan kafe. Mitra di bidang retail berjumlah 62 unit usaha yang tersebar di berbagai tempat di Kota Makassar, sedangkan di bidang kuliner/kafe terdapat 54 unit usaha yang juga tersebar di beberapa bagian di Kota Makassar.

e. Konsumen

Konsumen merupakan pelaku rantai pasok yang terakhir yang membeli produk dari mitra usaha yang ada baik dari mitra retail atau yang telah diolah kedalam berbagai macam minuman dan makanan yang ditawarkan oleh kafe/warkop yang menjadi mitra dari CV. Gula Aren Sulawesi. Harga yang ditawarkan kepada konsumen juga berbeda tergantung dengan unit usahanya

bergerak di bidang retail atau kafe. Selain itu perbedaan harga yang didapatkan Masyarakat juga di pengaruhi oleh PNN yang berbeda di setiap unit usaha.

Berdasarkan pada penjelasan di atas, maka dapat diketahui pola atau skema rantai pasok produk Gula Aren Cair dari CV.Gula Aren Sulawesi. Dimana skema tersebut dibagi kedalam 5 bentuk saluran, antara lain seperti:

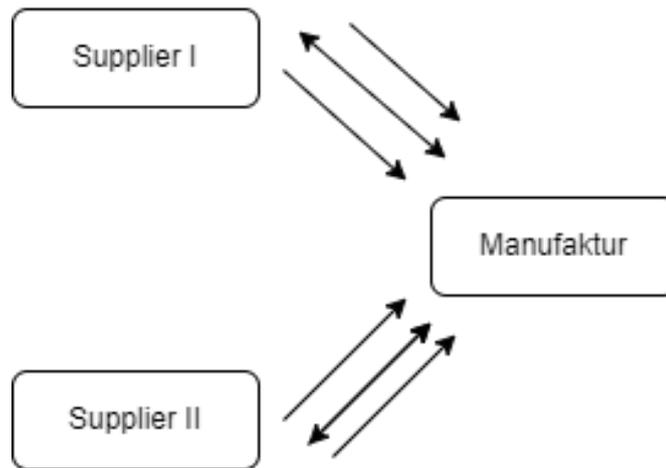
1. Saluran I (Supplier – Manufaktur)
2. Saluran II (Manufaktur – Distributor)
3. Saluran III (Distributor – Mitra (Toko) – Konsumen)
4. Saluran IV (Distributor – Mitra (Cafe/Warkop)
5. Saluran V (Distributor – E-commarce/Sosial Media – Konsumen)

5.3. Skema Mekanisme Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi Dalam Rantai Pasok Gula Aren Cair CV. Gula Aren Sulawesi

Saluran rantai pasok gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi menggambarkan aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi yang terjadi antar anggota rantai. Adapun skema rantai pasok gula aren cair CV. Gula Aren Sulawesi antara lain sebagai berikut:

5.3.1. Saluran I : Supplier – Manufaktur

Saluran pertama dalam rantai pasok gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi terdiri dari supplier – manufaktur. Terdapat aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan yang terjadi pada saluran I ini. Adapun skema saluran I dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Skema Saluran I

Keterangan :

→ : Aliran Produk (Gula Aren Batok)

← : Aliran Keuangan

↔ : Aliran Informasi

Berdasarkan skema pada Gambar 8. Rantai pasok pasok yang terjadi yakni, dari pembudidayaan gula aren yang dilakukan oleh petani aren di Kabupaten Soppeng dan Kabupaten Bone yang melakukan kegiatan produksi air nira menjadi gula aren balok yang selanjutnya di jual ke CV. Gula Aren Sulawesi. Gula merah balok yang telah di dapatkan di petani kemudian di packing kembali kedalam kemasan yang lebih menarik dan diolah kembali menjadi produk lain seperti gula aren cair, gula semut, dan sarabba.

1. Aliran Produk

Perusahaan manufaktur biasanya mematok ketersediaan bahan baku yang diambil di petani sebab Perusahaan manufaktur tidak hanya mengambil bahan baku di satu lokasi saja namun mengambil bahan baku di dua lokasi yang berbeda. Hal serupa juga diterapkan di CV. Gula Aren Sulawesi dimana perusahaan mereka mengambil bahan baku di dua kelompok tani dengan lokasi yang berbeda tepatnya

pada petani gula aren di Kabupaten Soppeng dan dan kabupaten Bone meskipun dominansi bahan baku di dapatkan dari petani di Kabupaten Soppeng. Bahan baku yang diambil di petani untuk sekali produksi tiga sampai empat ton dalam sekali produksi untuk produk CV. Gula Aren Sulawesi.

2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan pada saluran I gula aren cair yakni Perusahaan manufaktur membeli gula aren balok ke petani langsung yang menjadi supplier CV. Gula Aren Sulawesi dengan harga Rp. 5.000 – Rp. 6.000/baloknya dengan berat 250g. kisaran harga tersebut tergantung ukuran dan ketersediaan air nira sebagai bahan baku utama pembuatan gula aren balok.

Mekanisme aliran keuangan dari Perusahaan manufaktur ke supplier itu menggunakan metode pembayaran secara langsung dan metode pembayaran transaksi antar bank.

3. Aliran Informasi

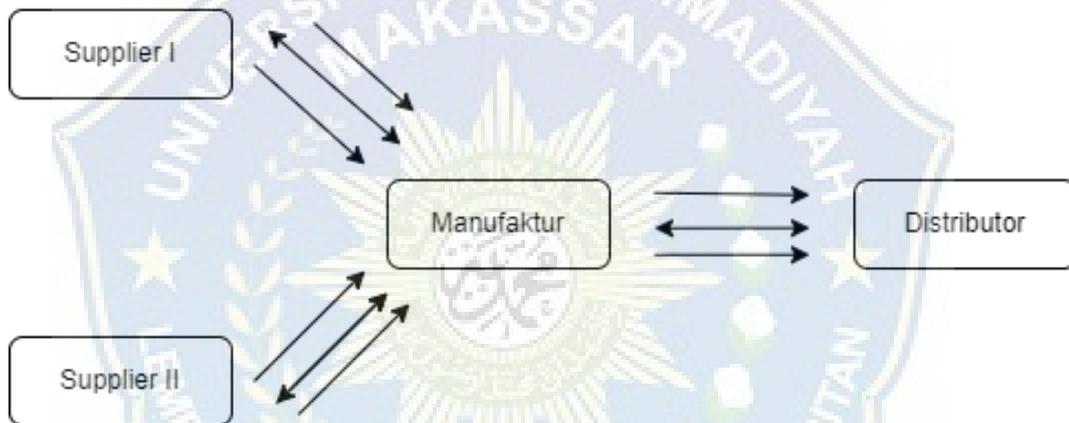
Aliran informasi saluran I gula aren cair meliputi kuantitas, kualitas serta informasi harga. Tim produksi dari CV. Gula Aren Sulawesi terlebih dahulu berkomunikasi via telepon kepada petani yang menjadi supplier untuk memastikan ketersediaan bahan baku produk mereka. Setelah mendapatkan kepastiaan terkait ketersediaan bahan baku supplier mengantar barangnya langsung ke CV. Gula Aren Sulawesi menggunakan sarana transportasi pribadi.

Untuk informasi harga disepakati antara supplier dan Perusahaan manufaktur dengan melihat harga pasaran dan jumlah permintaan yang ada. Informasi waktu melakukan transaksi pembelian gula aren balok di tentukan dan disampaikan oleh

perusahaan manufaktur. Hal tersebut dilakukan agar proses pembelian gula aren yang didapatkan dalam keadaan dan kualitas yang baik.

5.3.2. Saluran II : Manufaktur (Tim Produksi CV. Gula Aren Sulawesi) – Distributor (CV. Gula Aren Sulawesi)

Saluran kedua dalam rantai pasok gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi terdiri dari manufaktur – distributor. Terdapat aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan yang terjadi pada saluran II ini. Adapun skema saluran II dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Skema Saluran II

Keterangan :

- : Aliran Produk
- ← : Aliran Keuangan
- ↔ : Aliran Informasi

Berdasarkan skema pada Gambar 9. Rantai pasok pasok yang terjadi yakni, dari tim produksi CV. Gula Aren Sulawesi ke tim distributor/marketing CV. Gula Aren Sulawesi. Bahan yang didapatkan di supplier kemudian di olah oleh tim

produksi sebelum di serahkan kepada tim marketing untuk dipasarkan dan disalurkan.

1. Aliran Produk

Gula balok yang sebelumnya didapatkan dari supplier kemudian di olah oleh tim produksi untuk menjadi beberapa produk turunanya salah satunya gula aren cair. Gula aren yang telah di olah dan dikemas kedalam berbagai ukuran kemudian di salurkan kepada tim marketing untuk di distribusikan kepada beberapa mitra usaha yang ada dan di jual langsung kepada. Penjualan langsung kepada konsumen dilakukan secara langsung di lokasi produksi CV. Gula Aren Sulawesi dan juga dipasarkan melalui online shop dan platfrom sosial media official store dari CV. Gula Aren Sulawesi untuk menjamin keaslian dan kualitasnya.

pemasaran gula aren melauai sosial media dan E-ccomarce guna memperluas jangkauan pasar dari produk gula arean produksi CV. Gula Aren Sulawesi. CV. Gula Aren Sulawesi dapat menghasilkan 6.000 kg produk Gula aren cair dalam kurung waktu sebulan.

2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan pada saluran II hanya beerfokus pada harga yang akan diberikan kepada mitra dan konsumen via sosial media ataupun E-ccomarce. Penentuan harga tersebut memerlukan komunikasi dengan tim produksi agar mampu menentukan harga yang pas setelah mengakumulasiannya dengan biaya produksi yang dibutuhkan untuk menghasilkan setiap produk olahan gula aren CV. Gula Aren Sulawesi.

Saat ini CV. Gula Aren Sulawesi telah menghasilkan tiga produk turunan dari gula aren balok. Produk turunan tersebut diantara produk gula aren bubuk (gula semut), gula aren cair, dan minuman sarabba instan.

3. Aliran Informasi

Aliran informasi saluran II gula aren cair meliputi kuantitas, kualitas, kode produksi, lama penyimpanan serta informasi harga dan ketersediaan produk. Tim produksi dari CV. Gula Aren Sulawesi terlebih dahulu melakukan komunikasi kepada tim marketing untuk menentukan harga pasar yang akan ditetapkan sebelum di pasarkan ke mitra usaha dan konsumen. Selain menentukan harga tim produksi dan tim marketing juga melakukan komunikasi terkait persediaan jumlah permintaan dari mitra baik yang dari toko maupun cafe/warkop agar tim marketing mampu menyampaikan ketersediaan produk kepada mitra.

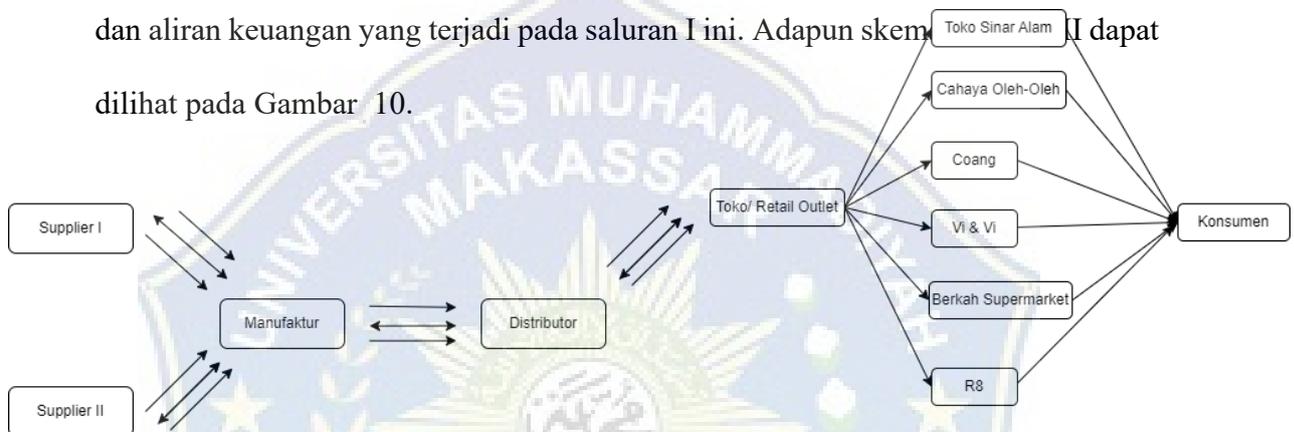
Untuk informasi harga disepakati antara tim produksi dan tim marketing CV. Gula Aren Sulawesi. Informasi harga tersebut melihat harga bahan baku yang didapatkan dari supplier, jumlah bahan baku yang dibutuhkan untuk menghasilkan 200 Kg/hari produk gula aren cair, serta biaya pengemasan yang dibutuhkan. Setelah mendapatkan harga yang sesuai tim marketing mulai memasarkan produk kebeberapa mitra dan konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pak Andre, “Permasalahan yang dialami oleh tim produksi dan tim distribusi yakni ketersediaan bahan baku terkadang tidak seimbang dengan permintaan pasar baik dari mitra maupun konsumen yang berbelanja melalui E-commerce dan sosial media. Karena hal ini terkadang tim

marketing membutuhkan dua sampai tiga hari untuk restock produk gula aren cair kembali dan siap di distribusikan ke mitra dan konsumen”.

5.3.3. Saluran III : Distributor (Tim Marketing CV. Gula Aren Sulawesi) – Mitra (Toko) – Konsumen

Saluran ketiga dalam rantai pasok gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi terdiri dari distributor – mitra - konsumen. Terdapat aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan yang terjadi pada saluran I ini. Adapun skema I dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Skema Saluran III

Keterangan :

- : Aliran Produk
- ← : Aliran Keuangan
- ↔ : Aliran Informasi

Berdasarkan skema pada Gambar 10. Rantai pasok pasok yang terjadi yakni, dari distributor dijual atau di salurkan ke mitra kemudian mitra menjual kembali ke konsumen akhir. Mitra yang dimaksud pada saluran ini yakni toko retail, dimana berdasarkan informasi yang di dapatkan dari Pak Andre selaku HRD dan Head

Marketing dari CV. Gula Aren Sulawesi menuturkan bahwa terdapat 62 mitra toko (retail outlet) dan terdapat enam toko yang paling banyak ataupun sering kali mengambil produk gula aren produksi CV. Gula Aren Sulawesi.

1. Aliran Produk

Terdapat aliran produk yang dilakukan oleh tim marketing CV. Gula Aren Sulawesi untuk melakukan proses distribusi dan memastikan ketersediaan produk gula aren kepada beberapa mitra bidang retail outlet. Produk yang akan distribusikan kepada beberapa mitra terlebih dahulu di komunikasikan kepada mitra retail outlet bahwa produk apa yang mereka butuhkan di outlet/toko mereka. Setelah melakukan komunikasi atau mengkonfirmasi ulang permintaan mitra selanjutnya tim marketing melakukan distribusi terkait permintaan produk yang diinginkan oleh mitra bidang retail outlet.

2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan pada saluran III produk gula aren produksi CV. Gula Aren Sulawesi khususnya produk gula aren cair yakni mitra membeli gula aren cair maupun gula aren bubuk (gula semut) dengan harga yang beragam tergantung dengan berat yang dibutuhkan. Salah satu produk dari produksi CV. Gula Aren Sulawesi yang kerap kali di restock oleh mitra retail outlet yakni produk gula aren cair. Mitra retail outlet mendapatkan harga Rp. 23.000/650gr, harga tersebut cukup terjangkau bagi mitra retail outlet untuk dijual kembali kepada konsumen mereka.

Berdasarkan hasil observasi lapangan terkait harga yang dipasarkan oleh mitra retail outlet ke konsumen terdapat harga yang berbeda antar toko. Dimana pada toko R8 mereka menjual produk gula aren cair produksi CV. Gula Aren Sulawesi

dengan harga Rp. 31.100/650gr. Sedangkan toko lain seperti indomode kemasan 650gr dijual dengan harga Rp. 26.000. perbedaan harga tersebut disebabkan oleh pajak yang ditetapkan oleh masing-masing retail outlet.

Mekanisme aliran keuangan dari mitra ke CV. Gula Aren Sulawesi itu menggunakan metode pembayaran transaksi antar bank sedangkan aliran keuangan dari mitra ke konsumen biasanya menggunakan pembayaran tunai namun juga tidak jarang menggunakan transaksi antar bank. Hal ini kembali pada kebijakan setiap mitra dan kesepakatan antara mitra dan konsumen.

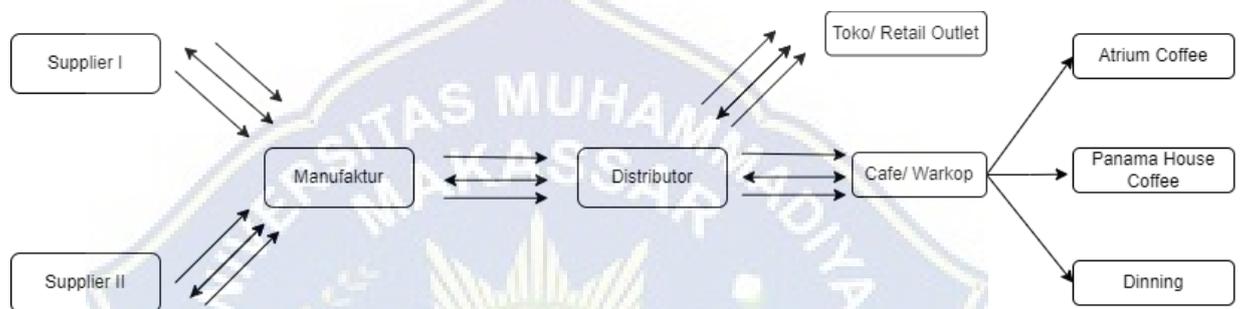
3. Aliran Informasi

Aliran informasi saluran III gula aren cair meliputi kuantitas, kualitas, informasi harga, netto/berat bersih, kode sertifikat halal, lama penyimpanan, tanggal expired, serta informasi lainnya yang bermanfaat bagi mitra retail outlet dan konsumen mereka. Tim marketing dari CV. Gula Aren Sulawesi Sebelum melakukan proses distribusi terlebih dahulu mengkonfirmasi ketersediaan produk yang sebelumnya disampaikan oleh mitra. Setelah memastikan produk yang diinginkan mitra telah tersedia barulah proses distribusi dilanjutkan oleh tim marketing.

Untuk informasi harga disepakati antara CV. Gula Aren Sulawesi dan unit mitra dengan melihat proses produksi, harga pasaran dan jumlah permintaan yang ada. Informasi waktu melakukan transaksi pembelian gula aren cair dapat dilakukan di CV. Gula Aren Sulawesi dan jika terdapat keluhan terkait produk yang telah diambil dapat dilakukan komplein terkait kerusakan produk yang dialami dan dapat dikembalikan ke CV. Gula Aren Sulawesi.

5.3.4. Saluran IV : Distributor (Tim Marketing CV. Gula Aren Sulawesi) – Mitra (Cafe/Warkop)

Saluran keempat dalam rantai pasok gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi terdiri dari distributor (Tim Marketing CV. Gula Aren Sulawesi) – mitra (Cafe/Warkop). Terdapat aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan yang terjadi pada saluran I ini. Adapun skema saluran IV dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 111. Skema Saluran IV

Keterangan :

- : Aliran Produk
- ← : Aliran Keuangan
- ↔ : Aliran Informasi

Berdasarkan skema pada Gambar 11. Rantai pasok pasok yang terjadi yakni, dari distributor dijual atau di salurkan ke mitra kemudian mitra menjual kembali ke konsumen akhir. Mitra yang dimaksud pada saluran ini yakni toko retail, dimana berdasarkan informasi yang di dapatkan dari Pak Andre selaku HRD dan Head Marketing dari CV. Gula Aren Sulawesi menuturkan bahwa terdapat 54 mitra cafe dan warkop dan terdapat tiga cafe/warkop yang paling banyak atau paling sering

mengambil produk gula aren khususnya gula aren cair produksi CV. Gula Aren Sulawesi.

1. Aliran Produk

Terdapat aliran produk yang dilakukan oleh tim marketing CV. Gula Aren Sulawesi untuk melakukan proses distribusi dan memastikan ketersediaan produk gula aren cair kepada beberapa mitra cafe maupun warkop. Jika pihak marketing telah melakukan konfirmasi ulang terkait permintaan gula aren cair dari pihak cafe maupun warkop btahap selanjutnya pihak marketing CV. Gula Aren Sulawesi melakukan proses distribusi produk gula aren cair sesuai dengan permintaan pihak cafe dan warkop.

2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan pada saluran IV gula aren cair yakni mitra (cafe/warkop) membeli gula aren cair relatif murah dan telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Menurut hasil wawancara dengan pihak CV. Gula Aren Sulawesi dalam hal ini Pak Andre, beliau menuturkan “terdapat tiga café ataupun warkop yang mengambil bahan baku gula aren cair di perusahaan kami untuk membuat minuman ataupun makanan yang mereka tawarkan di cafe mereka. Biasanya mereka memesan gula aren cair ukuran 5 liter sebagai persediaan di café mereka. Untuk harganya kita berikan di harga Rp. 250.000/5 liter”.

Mekanisme aliran keuangan dari mitra ke CV. Gula Aren Sulawesi itu menggunakan metode pembayaran secara transaksi antar bank.

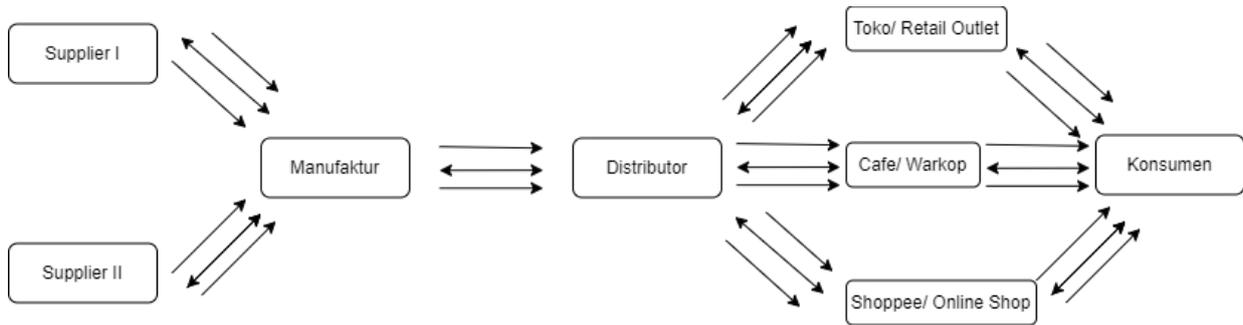
3. Aliran Informasi

Aliran informasi saluran IV gula aren cair meliputi kuantitas, kualitas, informasi harga, netto/berat bersih, kode sertifikat halal, lama penyimpanan, tanggal expired, serta informasi lainnya yang bermanfaat bagi mitra (Café/Warkop). Tim marketing dari CV. Gula Aren Sulawesi Sebelum melakukan proses distribusi terlebih dahulu mengkonfirmasi ketersediaan produk yang sebelumnya disampaikan oleh mitra. Setelah memastikan produk yang diinginkan mitra telah tersedia barulah proses distribusi dilanjutkan oleh tim marketing.

Untuk informasi harga disepakati antara CV. Gula Aren Sulawesi dan unit mitra dengan melihat proses produksi, harga pasaran dan jumlah permintaan yang ada. Informasi waktu melakukan transaksi pembelian gula aren cair dapat dilakukan di CV. Gula Aren Sulawesi dan jika terdapat keluhan terkait produk yang telah diambil dapat dilakukan komplein terkait kerusakan produk yang dialami dan dapat dikembalikan ke CV. Gula Aren Sulawesi.

5.3.5. Saluran V : Distributor (Tim Marketing CV. Gula Aren Sulawesi) –E-commarce - Konsumen

Saluran kelima dalam rantai pasok gula aren cair di CV. Gula Aren Sulawesi terdiri dari distributor –E-commarce – konsumen. Terdapat aliran produk, aliran informasi dan aliran keuangan yang terjadi pada saluran V ini. Adapun skema saluran III dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 122. Skema Saluran V

Keterangan :

- : Aliran Produk
- ← : Aliran Keuangan
- ↔ : Aliran Informasi

Berdasarkan skema pada Gambar 12. Rantai pasok yang terjadi yakni, dari distributor dijual melalui E-commerce untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan berada di luas wilayah kota makassar.

1. Aliran Produk

Terdapat aliran produk yang dilakukan oleh tim marketing CV. Gula Aren Sulawesi untuk melakukan proses distribusi melalui platform E-commerce berupa Shopee. Produk yang ditawarkan yakni semua produk yang diproduksi oleh CV. Gula Aren Sulawesi. selain menawarkan produk melalui shopee CV. Gula Aren Sulawesi juga melakukan pemasaran produk via Instagram. Produk yang ditawarkan yakni gula balok yang dikemas kembali, gula bubuk (gula semut) dalam berbagai ukuran, gula aren cair dalam berbagai kemasan dan sarabba MASSIPA.

2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan pada saluran V produk gula aren produksi CV. Gula Aren Sulawesi ditawarkan berdasarkan ukuran kemasannya. Produk gula balok dijual dengan harga Rp. 9.500/250gr, gula aren cair Rp.20.000/325gr, gula aren cair Rp. 32.000/650gr, gula aren cair kemasan 500 ml dijual dengan harga Rp.29.500, sedangkan untuk gula aren cair kemasan 1 Liter dijual dengan harga Rp. 58.000 dan gula aren kemasan 5 Liter dijual dengan harga Rp. 250.000.

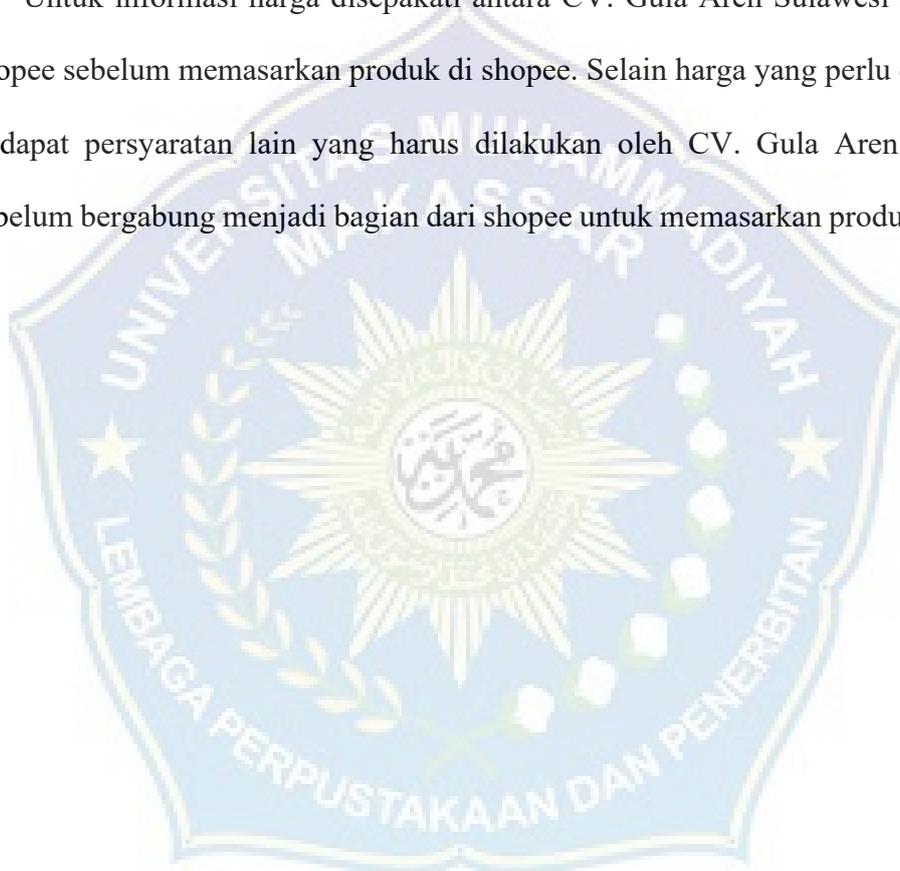
Untuk produk gula aren bubuk (gula semut) kemasan 225 gr dijual dengan harga Rp. 20.000, kemasan 500gr Rp.31.000, serta kemasan 1 kg dijual dengan harga Rp. 63.000. Selain itu terdapat juga produk gula aren bubuk khusus untuk penderita diabetes yang dipacking kedalam kemasan 500 gr dan 1 kg. kemasan 500gr di jual dengan harga Rp. 29.000 sedangkan kemasan 1 Kg dijual dengan harga Rp. 50.000.

Mekanisme aliran keuangan dari E-commerce ini menggunakan metode pembayaran transaksi antar bank, shopeepay, dan beberapa jenis transaksi lainnya yang terdapat pada metode pembayaran Shopee. Harga ini belum termasuk harga pasti yang akan dibayar oleh konsumen, namun ada beberapa nominal lainnya yang mempengaruhi harga akhir yang harus dibayarkan oleh konsumen, seperti biaya ongkos kirim, kode promo yang diterapkan oleh CV. Gula Aren Sulawesi maupun harga promo yang diterapkan oleh pihak Shopee itu sendiri serta PPN yang diterapkan oleh pihak Shope terkait produk yang akan di check out oleh konsumen. Kisaran harga produk yang dipasarkan melalui shopee dapat dilihat pada Lampiran

3. Aliran Informasi

Aliran informasi saluran V yakni penjelasan terkait produksi gula aren CV. Gula Aren Sulawesi, informasi setiap produk gula aren yang akan di beli oleh konsumen (kulitas, kuantitas, berat bersih , dan lain sebagainya) serta rekomendasi produk-produk apa saja yang menjadi populer populer dari CV. Gula Aren Sulawesi.

Untuk informasi harga disepakati antara CV. Gula Aren Sulawesi dan pihak shopee sebelum memasarkan produk di shopee. Selain harga yang perlu disepakati terdapat persyaratan lain yang harus dilakukan oleh CV. Gula Aren Sulawesi sebelum bergabung menjadi bagian dari shopee untuk memasarkan produk mereka.



VI. PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang telah di uraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Selama proses produksi gula aren cair dari awal hingga akhir, tim produksi CV. Gula Aren Sulawesi menggunakan metode tradisional agar produk gula aren cair yang dihasilkan tetap terjaga keaslian, kualitas dan kuantitasnya.
2. Dalam rantai pasok pemasaran gula aren di CV. Gula Aren Sulawesi memiliki lima saluran yaitu :
 - a. Saluran I terdiri dari Supplier – Manufaktur dalam artian ini dilakukan oleh CV. Gula Aren Sulawesi. Tahapan ini merupakan tahapan tersingkat yang melibatkan hanya sampai pabriknya.
 - b. Saluran II terdiri dari Manufaktur – Distributor yang secara keseluruhan dilakukan oleh pihak CV. Gula Aren Sulawesi. Tidak ada pihak kketiga dalam distributornya sehingga hasilnya tidak maksimal.
 - c. Saluran III terdiri dari Distributor (Tim Marketing CV. Gula Aren Sulawesi) – Mitra (Toko) – Konsumen. Toko yang dijadikan mitra ada sebanyak enam toko, yaitu: Toko Sinar Alam, Cahaya Oleh-Oleh, Coang, Vi&Vi, Berkah Supermarket, dan R8.
 - d. Saluran IV terdiri dari Distributor (Tim Marketing CV. Gula Aren Sulawesi) – Mitra (Café/warkop). Nama café yang dijadikan sebagai mitra CV. Gula Aren Sulawesi yaitu: Atrium Coffee, Panama House Coffee, dan Dinning.

- e. Saluran V terdiri dari Distributor (Tim Marketing CV. Gula Aren Sulawesi) – *E-commerce* – Konsumen. Pada saluran ini, Perusahaan mengandalkan marketing secara online secara massif agar memperoleh keuntungan maksimal.

6.2. Saran

1. Diharapkan pemerintah dan instansi terkait memperhatikan perusahaan CV atau produk home industry untuk menjangkau pasar yang lebih luas
2. Kepada CV. Gula Aren Sulawesi perlu di perhatikan ketersediaan bahan baku yang didapatkan dari supplier agar mampu memenuhi permintaan kebutuhan mitra.



DAFTAR PUSTAKA

- Alam, S. dan Suhartati, 2000. Pengusahaan hutan aren rakyat di Desa Umpunge Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan. Buletin Penelitian Kehutanan Vol.6 No.2 2000 : 59-70. Balai Penelitian Kehutanan, Ujung Pandang. Lempang, 2012.
- Fentie, J, S; Bramasto, N; Dodik, R, N. 2012. Strategi Kebijakan Pemasaran Hasil Hutan Bukan Kayu Di Kabupaten Seram Bagian Barat, Provinsi Maluku.
- Yunianti, R. 2015. Teknik Pemuliaan Tanaman (revisi). Penebar Swadaya : Jakarta. Halaman 123-125. Mangan. 2011.
- Guritno, Adi Djoko, Harsasi. 2014. Manajemen Rantai Pasok. In : Pengantar Manajemen Rantai Pasok (SCM). Universitas Terbuka, Jakarta
- Sofjan. 2014. Operational Strategic : Lean Operation Process. Jakarta : Rajawali Pers..
- Russel, S, R dan Taylor, B, W. 2011. *Operations Management 7th Edition*. New Jersey : John Wiley and Sons.
- Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., and Simchi-Levi, E. (2009). *Designing and Managing The Supply Chain*. Boston: McGraw-Hill Company
- Indrajit, R, E dan Djokopranoto, R. 2002. Konsep Manajemen Supply Chain Modern di Indonesia. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Heizer Jay and Render Barry. 2015. Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan. Edisi 11, Salemba Empat, Jakarta.
- Chopora, Shweta, dkk. 2017. "Perception of Performance Indicators in an AgriFood Supply Chain: A Case Study of India's Public Distribution System". *International Journal Food System Dynamics*, 8(2), page 130- 145. Anatan dan Ellitan. 2008.
- Syamsul, A, P. 2022. Analisis Produksi Dan Rantai Pasok Pemasaran Gula Aren Di Kelurahan Kahu Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone.
- Labombang, Mastura. 2011. Manajemen Risiko dalam proyek Konstruksi. *Jurnal SMARTek. Vol. 9 No. 1*. Universitas Tadulako. Palu.
- Fauzi, Y, 2012, Kelapa Sawit, Edisi Revisi, Penebar Swadanya, Jakarta Suharsimi a. 2006.
- Muhammad dan Sumarau. 2014. Evaluasi Kinerja Manajemen Rantai Pasok Pada Pemasok Daging Ayam, Jeky PM
- Hesty, H. 2016. Keutamaan Gula Aren dan Strategi Pengembangan Produk.

Lelya, H. 2104. Analisa Tanggapan Responden Terhadap Sirup Aren Yang Dihasilkan Dari Nira Dan Gula Aren. Padang..

Assauri. 2011. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Pers.460 Hal.



LAMPIRAN



Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Kuesioner Penelitian Rantai Pasok Produk Gula Cair Aren Kota Makassar

A. Identitas responden

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis Kelamin : L/P
4. Pekerjaan :

B. Kuesioner Responden

1. Bagaimana Proses Produksi gula cair aren Bapak/ibu?
2. Siapa saja pemasok bahan baku gula cair yang di gunakan oleh Bapak/ibu?
3. Berapakah jumlah produk gula cair yang bapak hasilkan per harinya/bulan?
4. Bagaimana Bapak/ibu mengelola persediaan bahan baku gula cair aren?
5. Apakah Bapak/ibu menggunakan proses produksi tradisional atau modern dalam mengelolah gula gula cair?
6. Apa saja kendala yang dihadapi oleh Bapak/ibu dalam rantai pasokproduk gula cair aren?
7. Bagaimana B a p a k / i b u menjaga kualitas gula cair aren selama proses produksi ?

8. Bagaimana Bapak/ibu melakukan pengemasan dan distribusi produk gula aren cair?
9. Berapa jumlah konsumen Bapak/ibu di gula cair aren?
10. Bagaimana Bapak/ibu menjaga hubungan dengan pemasok dan pelanggandalam rantai pasok produk gula cair aren?
11. Apakah Bapak/ibu memiliki rencana untuk memperluas atau memperbaikiantai pasok produk gula cair aren di masa depan?



Lampiran 2. Mitra Usaha CV. Gula Aren Sulawesi Bidang Retail

NO	TOKO	Alamat
1	Aneka Rempah	Jl. Toddopuli 5
2	Aisyah FF	Jl. Toddopuli X
3	Baji Pamai	Jl. Ranggong
4	Benteng Mart	Jl. Galangan Kapal
5	Berkah Supermarket	Jl. Boulevard
6	Cahaya Oleh2	Jl. Sulawesi
7	Coang	Komp Pergudangan Parangloe
8	Circle K	Komp Pergudangan Parangloe
8	Ektong	Jl. Sulawesi
9	Eureka	Jl. Bulusaraung
10	Gelalel	Jl. Sulawesi
11	Grand Mall Maros	Jl. Poros Maros-Mks
12	Halo Murah	Jl. Hertasning
13	Haltab FF	Jl. Abd Kadir Dg Suro, Samata
14	Kika Baking Mart	Jl. Sultan Hasanuddin Gowa
15	King Queen Mart	Jl. Perintis Kemerdekaan / BTP
16	Kopi Ewa	Sungguminasa, Pao-Pao
17	Losari Oleh2	Jl. Somba Opu
18	Manre Store	
19	Mantao Perintis	Jl. Perintis Kemerdekaan
20	Mantao Pettarani	Jl. A.P Pettarani
21	Mantao S.Saddang	Jl. Sungai Saddang
22	MIM Mart	
23	Momken	Ruko Kima Raya, Perintis
24	Momqil	Jl. Hertasning Utara
25	Nadia FF	Jl. Mangka Dg. Bombong
26	Nurul Mart 2	Jl. Mallengkeri
27	One Point	
28	Pinarak FF	Jl. Malino
29	R8 Alauddin	Jl. Sultan Alauddin No.234
30	R8 Sudiang	Jl. Laikang No.05 Sudiang
31	R8 Talasalapang	Jl. Talasalapang No.68
32	R8 Tamalate	Jl. Tamalate
33	Serba Oleh2	Jl. Somba Opu
34	Sinar Andalas	Jl. Andalas
35	Sukron FF	Batangkaluku, Somba Opu Gowa
36	Sumber Plastik	Jl. Masjid Raya No 70

37	Toko 168	Jl. Toddoppuli Raya Timur No 168
38	Toko Cistin	Jl. Tamangapa Raya
39	Toko Halim	Jl. Gn. Latimojong No.141
40	Toko May Perintis	Jl. Perintis Km.15
41	Toko Oleh2 Kota Daeng	Jl. Perintis Kemerdekaan
42	Up Fresh	Ruko Citraland, Jl. Tun Abd.Razak
43	Vi & Vi Bulsar (Toko Retail)	Jl. Jend M.Jusuf No.1AB
44	Vi & Vi Pengayoman (Toko)	Jl. Pengayoman No. F9
45	Vi&Vi Perintis (Toko)	Jl. Perintis Kemerdekaan
46	3Y FF	Jl. Dg.Ramang No.35, Sudiang
47	Amanagappa FF	Jl. Paccerakkang, Komp.Mangga 3
48	Toko Andi Mulki	Jl.Goa ria
49	Toko Indonesia	Jl. Ranggong
50	Toko Sama-Sama	Jl. Lasinrang
51	Sabeena FF	Jl. Paccerakkang.
52	Toko Sinar Alam	Jl. Ranggong
53	Hero Alauddin	Jl. Sultan Alauddin No.261
54	Hero Perintis	Jl. Perintis KM.11
55	Hero Mall Ratu Indah	Jl. Dr. Ratulangi
56	PT. Sumber Agri Sehat	Jl. Sulawesi No. 91
57	Otak-Otak Ibu Elly	Jl. Boulevard
58	Otak-Otak Ibu Elly (kijang)	Jl.Kijang
59	Moneta Kitchen	Jl. Tentara Pelajar
60	Grand Toserba	Jl. Pengayoman
61	Indo Mode	Jl.Sultan Alauddin
62	Sejahtera	Jl. K.H. Ramli 52-58

Lampiran 3. Mitra Usaha CV. Gula Aren Sulawesi Bidang Kuliner (Cafe dan Warkop)

No	Nama Café	No	Nama Café
1	Anabbanua Café	40	Om Bren Café
2	Atrium Coffee	41	Panama Café
3	Browcyl (Makanan)	42	Papaaus
4	Café Atap Langit	43	Porta Terrace
5	Café Kanal Space	44	Sedia Tea
6	Café Warrior	45	Shady Tree
7	Chicha Morowali	46	Sija Cendrawassi
8	Circle K	47	Sija Tamangapa
8	D'Crepez (Makanan)	48	Steast Coffee (Ifal)
9	Dimensi Drink/Layuk	49	Teras Kinoi
10	Es Teh Indo Gowa	50	Titik Koma
11	Es Teh Indo Mandai	51	Warkop Alfaza
12	Es Teh Indo Perintis	52	Warkop Dottoro
13	Es Teh Indo Rusa	53	Warung Mura
14	Es The Indo Barombong	54	Yotta
15	Ewa Kopi Lotte		
16	Gen Kopi		
17	Hola		
18	Ikiga Coffee		
19	Kafe Nusantara		
20	Kafe Pangkep		
21	Kafe Tulus		
22	Kantin Pasca UMI (Raden)		
23	Kebun Kopi (Mhoyo)		
24	Kedai 168		
25	Kedai 99		
26	Kedai Apa Are		
27	Kedai Canteng Mok		
28	Kedai Nongkrongin		
29	Kedai Olive		
30	Kedai Thesis		
31	Kedai Ursky		
32	Kelas Kopi		
33	Kettle Cup		
34	Kopi Andi Djemma		
35	Kopi Dilema (Ciwang)		
36	Kopi Mey		
37	Kopi Nipa		
38	Lasarikopi		
39	Ngehnoom Caffee		

Lampiran 4. Dokumentasi Penelitian



Proses Wawancara Bersama Pak Andre (HRD & Head Marketing)



Proses Pencetakan Kemasan Gula Aren Bubuk (Gula Semut) dengan menggunakan Mesin Pencetakan dan Pengemasan



Proses Wawancara Mitra Aisyah Frozen Food

Lampiran 5. Surat Izin Penelitian



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 e-mail :lp3m@unismuh.ac.id

Nomor : 2012/05/C.4-VIII/VII/1444/2023

03 Muharram 1445 H

Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal

21 July 2023 M

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

Bapak Gubernur Prov. Sul-Sel

Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal & PTSP Provinsi Sulawesi Selatan

di -

Makassar

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 1413/FP/C.2-II/VII/45/2023 tanggal 20 Juli 2023, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : **SUMARNI**

No. Stambuk : **10595 1101519**

Fakultas : **Fakultas Pertanian**

Jurusan : **Kehutanan**

Pekerjaan : **Mahasiswa**

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

"RANTAI PASOK PRODUK GULA CAIR AREN KOTA MAKASSAR"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 26 Juli 2023 s/d 26 September 2023.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullahu khaeran

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Ketua LP3M,

Dr. Muhi. Arief Muhsin, M.Pd
NBM 1127761

Lampiran 6. Perbandingan Harga Gula Aren Cair di Mitra Toko/Retail Outlet



Indomode



R8 Mart



Lampiran 7. Harga Produk Gula Aren Produksi CV. Gula Aren Sulawesi Melalui E-Commerce Shopee

The screenshot displays the Shopee storefront for CV. Gula Aren Sulawesi. The header includes navigation links like 'Seller Centre', 'Mulai Berjualan', and 'Download'. The main navigation bar features the Shopee logo, a search bar, and utility icons. Below the header, the store's name 'Gula Aren Sulawesi' is prominently displayed, along with statistics such as 'Produk: 17', 'Pengklik: 348', and 'Penilaian: 4.9 (281 Penilaian)'. A 'KAMU MUNGKIN SUKA' section highlights several products:

- BROWN SUGAR**: Rp9.500, 75 Terjual
- Liquid Palm Sugar**: Rp63.000 - Rp58.000, 167 Terjual
- Gula Merah Cair Asli Premium 100% Murni 500ml - Arwes**: Rp29.500, 1 Terjual
- Sarabba Jaha Instant Dlah-Dlah Makassar, Sulawesi Selatan**: Rp25.000, 9 Terjual
- Gula Aren Bubuk Palm Sugar Asli Sulawesi 1 kg - Arwes**: Rp35.000, 4 Terjual
- Gula Aren Bubuk Palm Sugar 500 g**: Rp29.000, 5 Terjual
- Gula Aren Semut/Bubuk Curah**: Rp50.000, 53 Terjual

Harga Produk Pada Shopee Official Store CV. Gula Aren Sulawesi



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN

Alamat kantor: Jl. Sultan Alauddin NO.259 Makassar 90221 Tlp. (0411) 866972,881593, Fax. (0411) 865588

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:

Nama : Sumarni
Nim : 105951101519
Program Studi : Kehutanan

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	6 %	10 %
2	Bab 2	8 %	25 %
3	Bab 3	2 %	10 %
4	Bab 4	4 %	10 %
5	Bab 5	3 %	5 %

Dinyatakan telah lulus cek plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Makassar, 28 Agustus 2023

Mengetahui

Kepala UPT- Perpustakaan dan Penerbitan,



Jl. Sultan Alauddin no 259 makassar 90222
Telepon (0411)866972,881 593,fax (0411)865 588
Website: www.library.unismuh.ac.id
E-mail : perpustakaan@unismuh.ac.id

BAB I Sumarni 105951101519

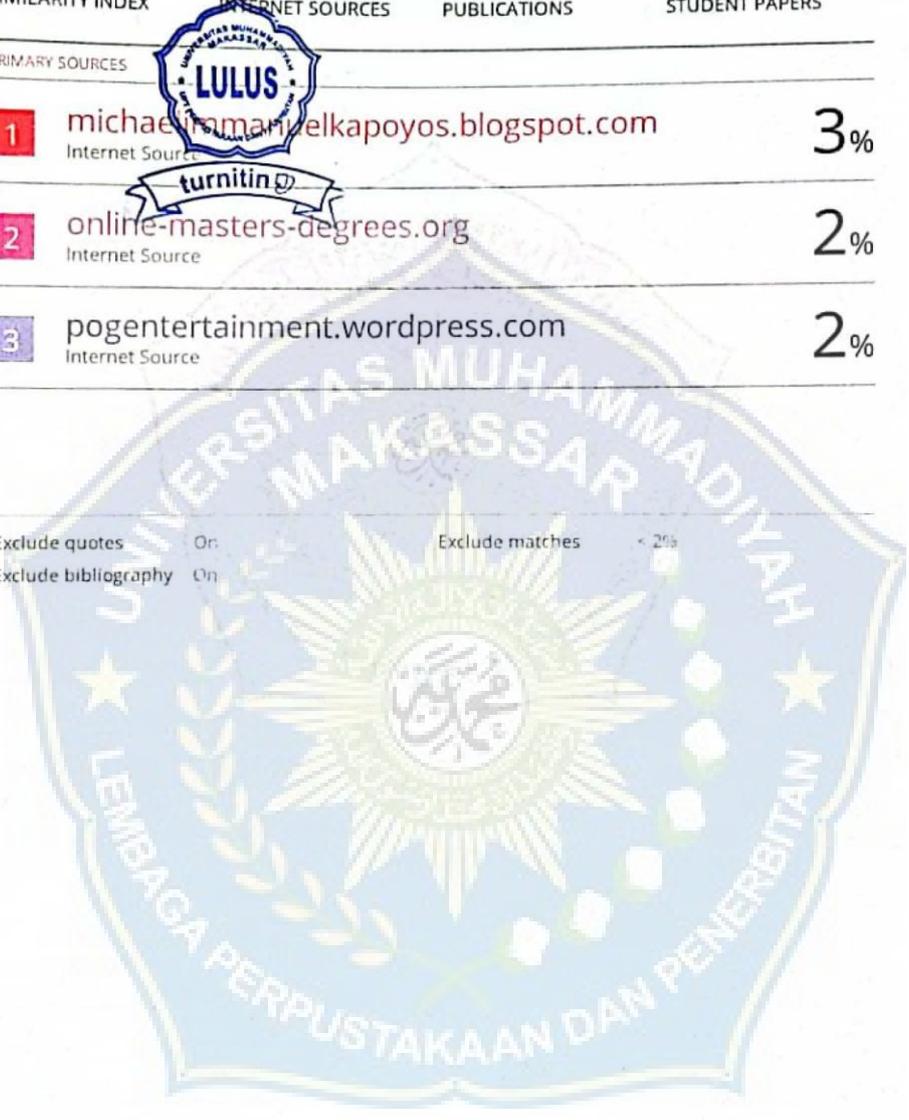
ORIGINALITY REPORT

6% SIMILARITY INDEX **6%** INTERNET SOURCES **0%** PUBLICATIONS **0%** STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	michaelsumarnielkapoyos.blogspot.com Internet Source	3%
2	online-masters-degrees.org Internet Source	2%
3	pogentertainment.wordpress.com Internet Source	2%

Exclude quotes Or Exclude matches < 2%
Exclude bibliography Or



BAB II Sumarni 105951101519

ORIGINALITY REPORT

8% SIMILARITY INDEX **8%** INTERNET SOURCES **2%** PUBLICATIONS **0%** STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	journal.unl... Internet Source	2%
2	pt.scribd.com Internet Source	2%
3	sekoniarohchani.wordpress.com Internet Source	2%
4	univamedan.ac.id Internet Source	2%

Exclude quotes On Exclude matches < 2%
Exclude bibliography On



BAB III Sumarni 105951101519

ORIGINALITY REPORT

2%

SIMILARITY INDEX



0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

123dot.com
Internet Sources

2%

Exclude quotes On
Exclude bibliography On

Exclude matches 2%



BAB IV Sumarni 105951101519

ORIGINALITY REPORT

4% SIMILARITY INDEX
4% INTERNET SOURCES
0% PUBLICATIONS
0% STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	id.123dok.com Internet Source	2%
2	www.neliti.com Internet Source	2%



Exclude quotes Exclude matches
Exclude bibliography



BAB V Sumarni 105951101519

ORIGINALITY REPORT

3%
SIMILARITY INDEX



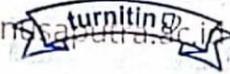
3%
INTERNET SOURCES

0%
PUBLICATIONS

0%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1 abdinusa.makassar.ac.id
Internet Source



3%

Exclude quotes On
Exclude bibliography On

Exclude matches On



RIWAYAT HIDUP



SUMARNI, Lahir di Tana Toraja, Kecamatan Bonggakaradeng, Kabupaten tana toraja pada tanggal 19 Juni 2000. Merupakan anak bungsu dari enam bersaudara, putri dari pasangan bapak Safar SAPPA' dan ibu Masnawati. Riwayat pendidikan di SDN 3 inpres Limbong Deata tamat pada tahun 2013, pada tahun yang sama penulis menempuh pendidikan di sekolah menengah pertama SMPN 3 Bonggakaradeng dan selesai pada tahun 2016, kemudian melanjutkan pendidikan di SMAN 1 Arso pada tahun 2016 dan tamat pada tahun 2019. Penulis kemudian melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi pada tahun yang sama dan terdaftar sebagai mahasiswa pada program studi kehutanan (S1), Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Makassar.

Atas ridho Allah SWT, kedua orang tua dan dengan kerja keras, dan pengorbanan serta kesabaran, pada tahun 2023 penulis mengakhiri masa perkuliahan S1 dengan judul skripsi “ **Rantai Pasok Produk Gula Aren Cair Kota Makassar**”