

ABSTRAK

M.Fharid. 105960141313. Efisiensi Rantai Pasokan Komoditi Bawang Merah Pasar Modern di Kota Makassar (studi kasus lembaga suplier ea-frul di kota makassar). Di bawah bimbingan **ABUBAKAR IDHAN** dan **JUMIATI**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui manajemen rantai pasokan komoditi bawang merah yang digunakan oleh Pemasok dan Untuk mengetahui efisiensi rantai pasokan komoditi bawang merah yang diterapkan oleh Pemasok di Kota Makassar.

Pengambilan sampel (informan) digunakan dengan metode bola salju (*Snowball Sampling*) mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus. Informan yang diambil sebanyak 6 Orang yang terlibat dalam rantai pasokan. Analisis data yang digunakan analisis data deskriptif.

Empat fungsi manajemen yakni perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan, ini telah dijalankan oleh lembaga pemasok (ea-frul) melalui sistem struktur manajemen, kesepakatan kerja sama, sistem transaksi, kemitraan, metode transportasi, penyimpanan, pengendalian penyediaan dan konfigurasi jaringan logistik sehingga kegiatan pemasokan bawang merah yang dilakukan oleh ea-frul dapat tersusun secara struktural yang baik dan tidak mengalami kendala dalam manajemen, ikatan kerja sama dengan mitra, transportasi terpenuhi untuk digunakan dalam hal memenuhi permintaan bawang merah, pengendalian penyediaan dalam keadaan terkendali dan sumber daya serta teknologi yang dimiliki terkordinir dengan baik.

Namun dalam hal ini efisiensi rantai pasokan komoditi bawanag merah yang di jalankan oleh ea-frul yakni berjalan dengan tidak efisien, di karenakan hasil perhitungan efesiensi $>50\%$ yakni $72,92\%$ (rumah makan ayam B22) dan $85,62\%$ (*retailer G7*). Untuk mengefisiensikan rantai pasokan yaitu dengan cara mengurangi biaya pemasaran atau meningkatkan nilai jual. Penyebab tidak efisiensinya rantai pasokan komoditi bawang merah yang dijalankan oleh Lembaga *suplier* (ea-frul) yaitu nilai pemasaran yang masih perlu dikurangi, untuk mengurangi nilai pemasaran maka harus meningkatkan taransaksi penjualan.