

Rantai Pasok Pucuk Teh PT Pagilaran Unit Samigaluh

Bintang Iswara Habibillah, Fatkhiyah Rohmah, Lestari Rahayu Waluyati

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Gadjah Mada

INTISARI

Peranan teh dalam perekonomian Indonesia cukup strategis. Namun, perkembangan ekspor teh terus menurun dalam beberapa tahun terakhir. Penurunan dapat disebabkan lemahnya sistem pemasaran teh, rendahnya mutu, kebijakan fiskal, atau kurang tepatnya pengelolaan rantai pasok. Oleh karena itu, diperlukan penelitian untuk mengembangkan teh Indonesia terutama perhatian terhadap rantai pasok. PT. Pagilaran sebagai perusahaan dalam industri teh khususnya PT. Pagilaran Unit Samigaluh mengelola kebun berdasarkan kerjasama operasional (KSO) dengan masyarakat serta mengolah hasil produksi petani plasma yang mengelola perkebunan rakyat. Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui perbedaan alur rantai pasok pucuk teh antara petani KSO dan petani plasma; dan (2) untuk mengetahui perbedaan *farmer's share* antara petani KSO dan petani plasma. Metode pendekatan langsung digunakan untuk mengetahui aliran barang, uang, dan informasi sehingga dapat diketahui saluran rantai pasok yang terbentuk. Saluran yang terbentuk terdiri dari beberapa tingkatan pelaku usaha yang terlibat dan dirincikan penerimaan serta biaya produksi sehingga dapat diketahui pendapatan, keuntungan, dan *farmer's share* petani pada tiap saluran. Hasil penelitian ini adalah: (1) Aliran rantai pasok teh PT. Pagilaran Unit Samigaluh terdiri dari tiga saluran yang merupakan kombinasi dari susunan pelaku usaha yang terlibat yaitu Saluran I melibatkan KSO-PT. Pagilaran, Saluran II melibatkan Petani Plasma-PT. Pagilaran, dan Saluran III melibatkan Petani Plasma-Pengepul-PT. Pagilaran; (2) Perhitungan *farmer's share* tidak dapat dilakukan pada Saluran I karena hasil yang diterima oleh petani KSO berupa bagi hasil dan bukan hasil penjualan. Pada saluran II *farmer's share* yang didapatkan sebesar 100% dan pada saluran III sebesar 91%.

Kata kunci: rantai pasok, kerjasama operasional, plasma, farmer's share.

Tea Leaves Supply Chain in Samigaluh Production Unit of PT Pagilaran

Bintang Iswara Habibillah, Fatkhiyah Rohmah, Lestari Rahayu Waluyati

*Departement of Agricultural Socioeconomics, Faculty of Agriculture, Gadjah Mada
University*

ABSTRACT

The role of tea in the Indonesian economy is quite strategic. However, the development of tea exports has continued to decline in recent years. The decline could be caused by a weak tea marketing system, low quality, fiscal policy, or lack of proper supply chain management. Therefore, research is needed to develop Indonesian tea, especially attention to the supply chain. PT. Pagilaran as a company of tea industry, especially Samigaluh Unit of PT. Pagilaran manages the plantation based on operational cooperation (KSO) with the community and processes the production of plasma farmers who manage people's plantations. The objectives of this research are (1) to determine the differences in the supply chain flow of tea shoots between KSO farmers and plasma farmers; and (2) to determine the difference in farmer's share between KSO farmers and plasma farmers. The direct approach method is used to determine the flow of goods, money and information so that the supply chain channels that are formed can be identified. The channels formed consist of several levels of business actors involved and the revenue and production costs are detailed so that the income, profits and farmer's share of farmers in each channel can be known. The results of this research are: (1) PT tea supply chain flow. The Samigaluh Unit of PT Pagilaran consists of three channels which are a combination of the composition of the business actors involved, namely Channel I involving KSO-PT. Pagilaran, Channel II involves Plasma Farmers-PT. Pagilaran, and Channel III involving Plasma Farmers-Collectors-PT. Pagilaran; (2) Farmer's share calculations cannot be carried out on Channel I because the results received by KSO farmers are in the form of profit sharing and not sales results. In channel II the farmer's share obtained was 100% and in channel III it was 91%.

Key words: supply chain, operational cooperation, plasma, farmer's share.