

ANALISIS KINERJA DAN EFISIENSI RANTAI PASOK CENGKEH DI KABUPATEN GORONTALO

PERFORMANCE AND EFFICIENCY ANALYSIS OF THE CLOVE SUPPLY CHAIN IN GORONTALO REGENCY

Sri Rahmawati Ladiku¹, Supriyo Imran^{2*}, Ria Indriani²

¹Program Pascasarjana, Universitas Negeri Gorontalo, Kota Gorontalo, Indonesia

^{2,3} Progra Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo, Kota Gorontalo, Indonesia

**Email Penulis korespondensi: supriyo.imran@ung.ac.id*

ABSTRAK

Cengkeh merupakan komoditas sub sektor perkebunan yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Selain konsumsi dalam negeri, cengkeh juga menjadi komoditas yang sering diekspor ke berbagai wilayah. Sebagai wilayah yang baru mengembangkan komoditas cengkeh Kabupaten Gorontalo masih memiliki tantangan dalam pengelolaan rantai pasok terutama untuk kinerja dan efisiensinya. Panjangnya alur rantai pasok cengkeh menyebabkan adanya distabilitas harga yang mengakibatkan harga di tingkat petani dan pasar konsumen menjadi tinggi. Maka dari itu penelitian bertujuan untuk mengkaji 1). Bagaimana kinerja rantai pasok cengkeh di Kabupaten Gorontalo dan 2) Bagaimana efisiensi rantai pasok cengkeh. Penelitian ini menggunakan analisis supply chain operation reference untuk melihat kinerja rantai pasok dan analisis margin pemasaran yang dilanjutkan dengan farmer share. Hasil menunjukkan bahwa terdapat 2 pola saluran pemasaran dengan beberapa pelaku utama yakni petani, pengumpul, pedagang besar, manufaktur. Kinerja rantai pasok yang dilihat dari *reability*, *responsivitas*, *fleksibilitas*, *asset*, dan *cash to cash* baik dari petani hingga perusahaan berada pada "Superior". Namun, efisiensi pemasaran menunjukkan margin yang tinggi dan farmer's share yang rendah, menandakan bahwa petani belum memperoleh nilai yang optimal. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan sistem pemasaran dan penguatan posisi tawar petani dalam rantai pasok.

Kata Kunci: Cengkeh, Rantai Pasok, Supply Chain Operation Reference, Efisiensi Pemasaran

ABSTRACT

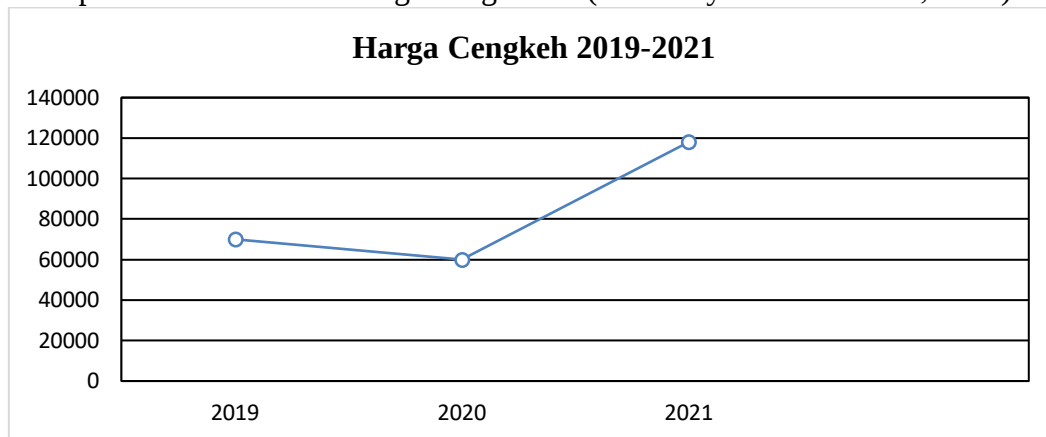
Cloves are a commodity in the plantation sub-sector with high economic value. In addition to domestic consumption, cloves are also a commodity frequently exported to various regions. As a region that has just developed clove commodities, Gorontalo Regency still faces challenges in supply chain management, especially regarding performance and efficiency. The length of the clove supply chain leads to price disparities, resulting in high prices at the farmer level and at the consumer market. Therefore, this study aims to examine 1) How the clove supply chain performs in Gorontalo Regency and 2) How efficient the clove supply chain is. This study uses supply chain operation reference analysis to observe supply chain performance and marketing margin analysis followed by farmer share. The results show that there are two marketing channel patterns with the main actors: farmers, collectors, wholesalers, and manufacturers. Supply chain performance, measured by reliability, responsiveness, flexibility, assets, and cash-to-cash ratios from farmers to the company, is "Superior." However, marketing efficiency shows high margins and low farmer share, indicating that farmers are not yet achieving optimal value. Therefore, efforts are needed to improve the marketing system and strengthen farmers' bargaining position in the supply chain.

Keywords: Cloves, Supply Chain, Supply Chain Operation Reference, Marketing Efficiency

PENDAHULUAN

Upaya pembangunan perkebunan ditunjukkan untuk mempercepat pencapaian berbagai target strategis, termasuk kontribusi terhadap pendapatan negara. Selain itu, sektor ini juga memiliki peranan penting dalam menyediakan bahan baku bagi industri dalam negeri, sumber energi nabati yang ramah lingkungan, memastikan bahwa sumber daya alam dikelola secara efisien, serta menyediakan lapangan pekerjaan (Lubis et al.,

2015). Melalui pendekatan ini, subsektor perkebunan tidak hanya mendukung pertumbuhan ekonomi, tetapi juga berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan dalam jangka yang panjang (Badan Pusat Statistik, 2018). Cengkeh merupakan tanaman asli Indonesia yang sudah di budidayakan sejak penjajahan Belanda. Menurut Wona (2019), tanaman cengkeh (*Syzygium aromaticum*) terkenal sebagai tanaman rempah yang dapat dijadikan obat tradisional. Minyak atsiri yang sering dimanfaatkan sebagai bahan baku industri farmasi dan makanan juga berasal dari bahan baku cengkeh, selain itu cengkeh juga merupakan bahan baku dalam produksi rokok khas Indonesia sehingganya cengkeh terus berproduksi dan berkembang di negara ini (Sofihidayati & Wardatun, 2021)



Gambar 1. Grafik Harga Cengkeh Tahun 2019 – 2021

Gambar 1 menunjukkan bahwa harga cengkeh dilihat dari segi nasional mengalami fluktuasi yang cukup signifikan pada tahun 2019-2021. Tahun 2019 dimana harga cengkeh berada di angka Rp. 70.000 kemudian menurun menjadi Rp. 60.000 pada tahun 2020. Namun, di tahun 2021 harga melonjak naik mencapai Rp. 118.000. Perubahan harga yang meningkat ini menunjukkan adanya dinamika permintaan dan penawaran yang mempengaruhi stabilitas harga cengkeh di pasaran. Menurut (Yosef et al., 2023), Penurunan harga pada tahun 2020 disebabkan oleh lemahnya permintaan industri rokok selama pandemi, yang berimbas pada berkurangnya produksi rokok secara menyeluruh (Suprihanti et al., 2019). Di sisi lain, panen raya cengkeh yang terjadi bersamaan dengan penurunan permintaan menyebabkan cengkeh menumpuk, sehingga harga tidak stabil dan cenderung berfluktuasi (Wahyudi, 2016)

Indonesia merupakan penghasil cengkeh terbesar di dunia dengan produksi cengkeh yang terus mengalami peningkatan utamanya pada tahun 2017 (Hidayah et al., 2022). Indonesia menduduki urutan pertama dengan produksi cengkeh terbesar dunia yang asalnya di dominasi dari kepulauan Maluku. Penghasil cengkeh terbanyak di Indonesia berasal dari perkebunan rakyat yang berkontribusi sebesar 98,16% terhadap total produksi cengkeh Indonesia, sedangkan perkebunan besar negara dan perkebunan swasta masing-masing hanya dapat memberikan kontribusi sebesar 0,41% dan 1,43% (Badan Pusat Statistik, 2019).

Provinsi Gorontalo juga mulai mengembangkan usaha cengkeh melalui perkebunan rakyat yang tersebar di beberapa wilayah provinsi Gorontalo. Kabupaten Gorontalo merupakan salah satu daerah yang mengembangkan tanaman cengkeh sebagai sumber pendapatan masyarakat setempat. (Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo, 2023) Perkebunan cengkeh di Kabupaten Gorontalo, Provinsi Gorontalo merupakan salah satu sektor pertanian yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan karena memiliki harga jual yang tinggi (Tilghman, 2019). Cengkeh menjadi komoditas penting dengan permintaan tinggi di pasar lokal dan internasional,

terutama untuk industri rokok, farmasi, dan makanan. Kabupaten Gorontalo memiliki kondisi geografis dan iklim tropis yang mendukung tanaman cengkeh. Dengan suhu antara 20–30°C dan curah hujan sekitar 1.500–2.500 mm per tahun, iklimnya sangat sesuai bagi pertumbuhan cengkeh. Tanah yang subur juga mendukung tanaman ini untuk tumbuh optimal.

Perkebunan cengkeh memberi dampak positif pada perekonomian Kabupaten Gorontalo, mulai dari menyediakan lapangan kerja bagi warga setempat hingga meningkatkan pendapatan masyarakat dan kesejahteraan wilayah. Sektor ini juga dapat mendukung ketahanan ekonomi lokal dan mengurangi ketergantungan pada sektor lain (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gorontalo, 2025). Dengan potensi yang besar, perkebunan cengkeh di Kabupaten Gorontalo bisa terus dikembangkan melalui kolaborasi antara pemerintah, petani, dan sektor swasta untuk mengatasi berbagai tantangan yang ada. Tanaman cengkeh di Kabupaten Gorontalo ini tersebar di beberapa kecamatan yakni Kecamatan Telaga Biru dan Telaga Induk. Produksi tanaman cengkeh di Kabupaten Gorontalo pada tahun 2018 sebesar 70,90 ton dan mengalami peningkatan pada tahun 2019 menjadi 77,73 ton. Luas lahan cengkeh di Kabupaten Gorontalo, masing-masing desa mengukur menggunakan ukuran kearifan lokal yakni pantango, satu pantango setara dengan 50x50 meter persegi atau dapat disetarakan dengan $\frac{1}{4}$ hektar.

Perkebunan di wilayah Gorontalo umumnya dikelola oleh petani kecil secara mandiri, meskipun ada juga lahan yang dikelola oleh koperasi atau kelompok tani. Pengelolaan mencakup pemeliharaan, seperti membersihkan gulma, pemangkasan cabang kering, dan mengendalikan hama serta penyakit. Teknik budidaya yang diterapkan umumnya tradisional, diwariskan dari generasi ke generasi, namun sebagian petani telah memanfaatkan teknologi modern untuk meningkatkan hasil panen dan kualitas. Meskipun perkebunan cengkeh memiliki prospek baik, permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan komoditas cengkeh di Kabupaten Gorontalo terletak pada belum optimalnya sistem rantai pasok, baik dari segi kinerja dan efisiensi pemasarannya. Fluktuasi harga yang tinggi, keterbatasan akses pasar, serta minimnya adopsi teknologi modern menyebabkan distribusi hasil panen tidak efisien dan berdampak pada ketidakstabilan pendapatan petani (Indrianti et al., 2022; Saripi et al., 2024). Selain itu, belum adanya pengukuran kinerja rantai pasok yang terstandarisasi menyebabkan sulitnya evaluasi terhadap efektivitas setiap aktor dalam rantai pasok. Kondisi ini menuntut adanya kajian yang komprehensif untuk menganalisis kinerja rantai pasok guna mendorong efisiensi dan keberlanjutan agribisnis cengkeh di daerah tersebut. Maka dari penelitian ini mengkaji bagaimana kinerja dan efisiensi rantai pasok cengkeh di Kabupaten Gorontalo

METODE PENELITIAN

Dengan melihat sebaran tanaman cengkeh yang mendominasi, wilayah Kabupaten Gorontalo Penelitian ini dipilih. Menggunakan data primer yang didapatkan dari hasil wawancara dan data sekunder yang berasal dari berbagai publikasi resmi. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 26 yang terdiri atas petani cengkeh, pedagang besar, pedagang pengumpul, dan manufaktur.

Aplikasi model SCOR mengidentifikasi indikator penilaian performa rantai pasok dengan menjabarkan alur rantai pasok perusahaan dapat dijadikan acuan dalam memperbaiki dan meningkatkan performa (Prayogo et al., 2018). Dalam Rantai pasok

SCOR memiliki atribut mencakup *reliability, responsibility, agility, asset management*, dan *cost* yang dapat dilihat pada tabel 1 berikut

Tabel 1. Perhitungan Metrik-Metrik Kinerja untuk SCOR

Atribut	Definisi Indikator Kinerja	Satuan	Cara Perhitungan
Reliabilitas	1. Pemenuhan pesanan adalah jumlah permintaan, dipenuhi tanpa menunggu, diukur tiap jenis produk	Persen	Jumlah permintaan yang dipenuhi/total permintaan
	2. Kinerja pengiriman adalah presentase pengiriman tepat waktu yang sesuai dengan tanggal pemesanan konsumen dan atau tanggal yang diinginkan konsumen	Persen	Total Pengiriman tepat waktu/total pesanan konsumen
Responsibilitas	1. Siklus pemenuhan pesanan	Hari	Siklus produksi (<i>Source+make+deliver</i>)
	2. <i>Lead time</i> pemenuhan adalah menerangkan waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk memenuhi permintaan konsumen mulai dari pemasok hingga ke tangan konsumen	Hari	Waktu tunggu pemenuhan pesanan
Agility	1. Waktu yang diperlukan untuk merespon apabila ada pesanan yang tak terduga baik peningkatan maupun penurunan pesanan tanpa terkena biaya penalti	Hari	Jumlah dari siklus mencari barang+siklus membuat+siklus mengirim+ <i>leadtime</i>
Biaya	1. Total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan material <i>handling</i> mulai dari pemasok hingga ke konsumen	Rupiah	Jumlah biaya dari (perencanaan + pengadaan + pembuatan + pengiriman + pengembalian)
Aset	1. Siklus <i>Cash to Cash</i>	Hari	Rata-rata waktu konsumen membayar
	2. Persediaan harian untuk pemasok	Hari	Lama penyimpanan

Sumber: Indriani (2019)

Setelah perhitungan nilai pada setiap indikator kinerja rantai pasok selanjutnya adalah membandingkan hasil perhitungan data aktual dengan tersebut dengan nilai *superior food SCOR Card* sebagai benchmarknya (Bolstorff & Rosenbaum, 2011) (yang telah diabsahkan oleh *Supply Chain Council*). *Benchmark* adalah nilai yang digunakan sebagai pembandingan dari kinerja rantai pasok perusahaan yang berada dalam konteks lingkungan yang kompetitif (Harison & Hoek, 2019) dalam Apriyani (2018). Ada tiga klasifikasi *Benchmark* yaitu *parity* (nilai yang memiliki sepadan dengan nilai rata-rata kinerja rantai pasok), *advantages* (nilai yang berada diantara nilai *parity* dengan *superior* dan *superior* (nilai kinerja rantai pasok yang unggul). Menurut Bolstorff dan Rosenbaum (Bolstorff & Rosenbaum, 2011) dalam (Apriyani et al., 2018; Marimin & Maghfiroh, 2010), kinerja rantai pasok diambil dari nilai *benchmark* yang dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2. Perbandingan data aktual dengan benchmark

Atribut SCM	Indikator Kinerja	Benchmarkig		
		Parity	Advantage	Superior
Kinerja Eksternal				
Reliability	Kinerja Pengiriman (%)	85%	90%	95%
	Pemenuhan Pesanan (%)	85%	90%	95%
Responsibility	Siklus Pemenuhan Pesanan (hari)	13 hari - 15 hari	9 hari - 12 hari	≤ 8 hari
	Lead Time (hari)	25 hari	20 hari	15 hari
Agility	Fleksibilitas Rantai Pasok (hari)	42 hari – 27 har	26 hari – 11 hari	≤ 10 hari
Kinerja Internal				
Asset	Cash to Cash (hari)	45 hari – 34 hari	33 hari – 21 hari	≤ 20 hari
	Persediaan Harian (hari)	27 hari – 14 hari	13 hari – 0.01 hari	= 0.00
Cost	Total Supply Chain Management Cost (%)	13%-19%	8%-4%	≤ 3%

Sumber: (Bolstorff & Rosenbaum, 2011; Marinim & Magifiroh, 2011)

Tahapan analisis efisiensi dalam rantai pasok cengkeh dilakukan melalui: Mengidentifikasi saluran distribusi yang ada di Kabupaten Gorontalo, pengumpulan data harga dari setiap pelaku dalam rantai pasok (petani, pengepul, pedagang besar, hingga konsumen), perhitungan margin pemasaran dan farmer's share untuk masing-masing saluran, dan interpretasi hasil untuk menilai saluran paling efisien serta mengidentifikasi faktor penyebab inefisiensi. Adapun rumus dalam mengevaluasi margin pemasaran dan farmer share's sebagai berikut:

Margin pemasaran digunakan untuk mengukur selisih harga antara harga jual akhir dan harga beli di tingkat petani. Margin pemasaran dapat menunjukkan besarnya keuntungan yang diperoleh oleh perantara dalam rantai pasok (Indriani et al., 2019):

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan

MP : Margin Pemasaran

Pr : Harga di Tingkat Konsumen Akhir

Pf : Harga di Tingkat Konsumen awal

Jika margin terlalu besar dan tidak sebanding dengan nilai tambah yang diberikan oleh perantara, maka hal tersebut menunjukkan adanya inefisiensi dalam sistem pemasaran. Perbandingan ini akan memperlihatkan saluran mana yang paling efisien dalam menyerap nilai pasar.

Farmer's share digunakan untuk mengetahui seberapa besar proporsi harga jual akhir yang diterima oleh petani. Nilai farmer's share yang tinggi mengindikasikan sistem pemasaran yang lebih adil dan efisien bagi petani.

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

Keterangan :

FS = Farmer's Share

Pf = Harga yang diterima petani

Pr = Harga di tingkat konsumen akhir

Semakin tinggi nilai FS, maka semakin besar bagian harga akhir yang dinikmati petani, yang menunjukkan efisiensi dalam sistem pemasaran. Sebaliknya, nilai FS yang rendah menunjukkan bahwa keuntungan lebih banyak dinikmati oleh perantara

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kinerja Rantai Pasok Cengkeh

Kinerjamerupakan alat evaluasi penting dalam menjalankan proses pada organisasi, perusahaan, maupun sistem rantai pasok. Pengukuran kinerja rantai pasok secara menyeluruh bertujuan untuk melakukan pemantauan dan pengendalian aktivitas, menyelaraskan sasaran organisasi dengan setiap elemen dalam rantai pasok, memahami posisi perusahaan dibandingkan dengan pesaing serta arah yang ingin dicapai, serta merumuskan strategi untuk memperoleh keunggulan kompetitif(Apriyani et al., 2018)Adapun kinerja rantai pasok cengkeh di Kabupaten Gorontalo berdasarkan analisis SCOR dapat dilihat pada table 3.

Tabel 3 Perbandingan Atribut Kinerja Dan Benchmark Petani Cengkeh Di Kabupaten Gorontalo

No	Atribut	Indikator	Data Aktual	Benchmark		
				Parity	Advantage	Superior
1	Reliabilitas	Pemenuhan Pesanan	95%	85%	90%	95%
		Kinerja Pengiriman	100%	85%	90%	95%
2	Responsivitas	Siklus Produksi	4 Hari	13-15 Hari	9-12 Hari	< 8Hari
		Lead Time	3 Hari	25 Hari	20 Hari	< 15
3	Fleksibilitas	Fleksibilitas Waktu	1 Jam	5 Hari	3 Hari	< 1 Hari
4	Manajemen Asset	Siklus Cash to Cash	1 Hari	7 Hari	5 Hari	3 Hari

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025

Tabel 3 menunjukkan bahwa penilaian terhadap kinerja rantai pasok petani dilakukan berdasarkan indikator-indikator tertentu yang menghasilkan data aktual. Pada atribut reliabilitas, indikator yang digunakan adalah tingkat pemenuhan pesanan sempurna sebesar 95% dan kinerja pengiriman mencapai 100%. Hal ini menunjukkan bahwa petani cengkeh telah menunjukkan performa yang sangat baik dalam memenuhi pesanan dan melakukan pengiriman, yang masuk dalam kategori superior, sehingga penting untuk dipertahankan.

Selanjutnya, atribut responsibilitas diukur melalui siklus produksi dan waktu tunggu (*lead time*) pemenuhan pesanan, yang masing-masing tercatat selama 4 hari dan 3 hari. Kedua nilai tersebut menunjukkan bahwa petani berada pada posisi kinerja terbaik (*superior*), karena mampu memenuhi proses produksi sesuai dengan jadwal pengiriman serta tidak melewati batas waktu tunggu pesanan. Ini menandakan bahwa petani cengkeh telah mampu mencapai efisiensi operasional yang optimal.

Pada aspek fleksibilitas, yang dilihat dari indikator waktu pengiriman produk hingga sampai ke pedagang besar, diperoleh nilai aktual 1 jam atau setara dengan 0,0416 hari. Nilai ini menunjukkan waktu pengiriman yang sangat cepat karena berada di bawah 1 hari, yang berarti kinerja petani berada pada tingkat paling optimal. Semakin kecil waktu yang dibutuhkan, maka semakin baik nilai fleksibilitas yang dicapai.

Untuk atribut manajemen aset, kinerja diukur menggunakan indikator cash to cash cycle, yang menunjukkan kecepatan petani dalam mengubah stok menjadi uang tunai. Nilai aktual sebesar 1 hari mengindikasikan bahwa proses pembayaran dan penerimaan berlangsung cepat, yang mencerminkan efisiensi tinggi dalam pengelolaan

keuangan. Menurut Kinding dan rekan-rekannya (2019), semakin pendek waktu yang dibutuhkan dalam proses ini, maka semakin efisien pula rantai pasok tersebut.

Secara keseluruhan, pengukuran kinerja rantai pasok petani cengkeh di Kabupaten Gorontalo, berdasarkan indikator reliabilitas, responsibilitas, fleksibilitas, dan manajemen aset, menunjukkan hasil yang sangat baik karena seluruhnya berada pada level superior menurut standar perbandingan (*benchmark*). Hal ini sejalan dengan pendapat (Marinim & Magifiroh, 2011) yang menyatakan bahwa implementasi rantai pasok yang efektif ditandai dengan adanya kolaborasi sinergis di antara seluruh pelaku dalam rantai tersebut. Setiap pihak menjalankan perannya secara optimal untuk mencapai tujuan bersama, yaitu memberikan kepuasan maksimal kepada konsumen dan mewujudkan kesejahteraan yang merata bagi semua pelaku usaha dalam sistem rantai pasok.

Tabel 4 Perbandingan Atribut Kinerja Dan Benchmark Pedagang Besar Cengkeh

No.	Atribut	Indikator	Data Aktual	Benchmark		
				Parity	Advantage	Superior
1	Reliabilitas	Pemenuhan Pesanan	100%	85%	90%	95%
		Kinerja Pengiriman	100%	85%	90%	95%
2	Responsivitas	Siklus Produksi	4 Hari	13-15 Hari	9-12 Hari	< 8Hari
		Lead Time	3 Hari	25 Hari	20 Hari	< 15
3	Fleksibilitas	Fleksibilitas Waktu	1 Jam	5 Hari	3 Hari	< 1 Hari
4	Manajemen Aset	Siklus Cash to Cash	1 Hari	7 Hari	5 Hari	3 Hari

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025

Tabel 4 menunjukkan bahwa penilaian terhadap kinerja rantai pasok pedagang besar dilakukan berdasarkan indikator-indikator tertentu yang menghasilkan data aktual. Pada atribut reliabilitas, indikator yang digunakan adalah tingkat pemenuhan pesanan sempurna dan kinerja pengiriman masing-masing mencapai 100%. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang besar yang termasuk dalam rantai pasok cengkeh di Kabupaten Gorontalo telah menunjukkan performa yang sangat baik dalam memenuhi pesanan dan melakukan pengiriman, yang masuk dalam kategori superior, sehingga penting untuk dipertahankan.

Selanjutnya, atribut responsibilitas diukur melalui siklus produksi dan waktu tunggu (*lead time*) pemenuhan pesanan, yang masing-masing tercatat selama 4 hari. Kedua nilai tersebut menunjukkan bahwa petani berada pada posisi kinerja terbaik (*superior*), karena mampu memenuhi proses produksi sesuai dengan jadwal pengiriman setiap harinya serta tidak melewati batas waktu tunggu pesanan. Ini menandakan bahwa pedagang besar telah mampu mencapai efisiensi operasional yang optimal.

Pada aspek fleksibilitas, yang dilihat dari indikator waktu pengiriman produk hingga sampai ke pedagang besar, diperoleh nilai aktual 1 jam atau setara dengan 0,0416 hari. Nilai ini menunjukkan waktu pengiriman yang sangat cepat karena berada di bawah 1 hari, yang berarti kinerja pedagang besar berada pada tingkat paling optimal. Semakin kecil waktu yang dibutuhkan, maka semakin baik nilai fleksibilitas yang dicapai.

Untuk atribut manajemen aset, kinerja diukur menggunakan indikator cash to cash cycle, yang menunjukkan kecepatan pedagang besar dalam mengubah stok menjadi uang tunai. Nilai aktual sebesar 1 hari mengindikasikan bahwa proses pembayaran dan penerimaan berlangsung cepat, yang mencerminkan efisiensi tinggi

dalam pengelolaan keuangan. Menurut (Setiadi et al., 2018) semakin pendek waktu yang dibutuhkan dalam proses ini, maka semakin efisien pula rantai pasok tersebut.

Tabel 5. Perbandingan atribut kinerja dan benchmark Perusahaan Cengkeh

No	Atribut	Indikator	Data Aktual	Benchmark		
				Parity	Advantage	Superior
1	Reliabilitas	Pemenuhan Pesanan	100%	85%	90%	95%
		Kinerja Pengiriman	100%	85%	90%	95%
2	Responsivitas	Siklus Produksi	7 Hari	13-15 Hari	9-12 Hari	< 8 Hari
		Lead Time	7 Hari	25 Hari	20 Hari	< 15
3	Fleksibilitas	Fleksibilitas Waktu	3 Hari	5 Hari	3 Hari	< 1 Hari
4	Manajemen Aset	Siklus Cash to Cash	1 Hari	7 Hari	5 Hari	3 Hari

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025

Tabel 5 menunjukkan bahwa penilaian terhadap kinerja rantai pasok perusahaan yang termasuk dalam rantai pasok cengkeh di Kabupaten Gorontalo dilakukan berdasarkan indikator-indikator tertentu yang menghasilkan data aktual. Pada atribut *reliabilitas*, indikator yang digunakan adalah tingkat pemenuhan pesanan sempurna dan kinerja pengiriman masing-masing mencapai 100%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dalam hal ini PT. Djarum telah menunjukkan performa yang sangat baik dalam memenuhi pesanan dan melakukan pengiriman, yang masuk dalam kategori *superior*, sehingga penting untuk dipertahankan.

Selanjutnya, atribut *responsibilitas* diukur melalui siklus produksi dan waktu tunggu (*lead time*) pemenuhan pesanan, yang masing-masing tercatat selama 7 hari dan 7 hari. Kedua nilai tersebut menunjukkan bahwa petani berada pada posisi kinerja terbaik (*superior*), karena mampu memenuhi proses produksi sesuai dengan jadwal pengiriman serta tidak melewati batas waktu tunggu pesanan. Ini menandakan bahwa PT. Djarum telah mampu mencapai efisiensi operasional yang optimal.

Pada aspek *fleksibilitas*, yang dilihat dari indikator waktu pengiriman produk hingga sampai ke pedagang besar, diperoleh nilai aktual 3 Hari. Nilai ini menunjukkan waktu pengiriman yang cukup cepat karena berada tingkat *advantage*, yang berarti kinerja PT. Djarum berada pada tingkat paling sedang. Maka perlu ditingkatkan lagi hal ini disebabkan semakin kecil waktu yang dibutuhkan, maka semakin baik nilai fleksibilitas yang dicapai.

Untuk atribut *manajemen aset*, kinerja diukur menggunakan indikator *cash to cash cycle*, yang menunjukkan kecepatan petani dalam mengubah stok menjadi uang tunai. Nilai aktual sebesar 1 hari mengindikasikan bahwa proses pembayaran dan penerimaan berlangsung cepat, yang mencerminkan efisiensi tinggi dalam pengelolaan keuangan. Menurut (Setiadi et al., 2018) semakin pendek waktu yang dibutuhkan dalam proses ini, maka semakin efisien pula rantai pasok tersebut.

Secara keseluruhan, pengukuran kinerja PT. Djarum cengkeh yang termasuk dalam rantai pasok cengkeh di Kabupaten Gorontalo, berdasarkan indikator reliabilitas, responsibilitas, dan manajemen aset, menunjukkan hasil yang sangat baik karena seluruhnya berada pada level *superior* namun PT. Djarum perlu meningkatkan lagi fleksibilitas waktu karena masih berada pada tingkatan *advantage*. menurut standar pembandingan (*benchmark*). Hal ini sejalan dengan pendapat (Marinim & Magifiroh,

2011) yang menyatakan bahwa implementasi rantai pasok yang efektif ditandai dengan adanya kolaborasi sinergis di antara seluruh pelaku dalam rantai tersebut. Setiap pihak menjalankan perannya secara optimal untuk mencapai tujuan bersama, yaitu memberikan kepuasan maksimal kepada konsumen dan mewujudkan kesejahteraan yang merata bagi semua pelaku usaha dalam sistem rantai pasok.

Efisiensi Rantai Pasok Cengkeh di Kabupaten Gorontalo

Dalam melihat efisiensi pemasaran Rantai pasok cengkeh dilihat melalui margin pemasaran dan farmer share.

1. Margin Pemasaran Rantai Pasok Cengkeh

Perbedaan antara harga di tingkat produsen (petani) dan harga di tingkat konsumen akhir dikenal sebagai margin pemasaran. Margin pemasaran adalah selisih harga antara harga jual dan harga beli di setiap lembaga pemasaran. Biaya yang terkait dengan perawatan, pengemasan, pengeringan dan transportasi, margin pemasaran, dan pendapatan pemasaran membentuk margin pemasaran saluran I dapat dilihat dalam tabel 6.

Tabel 6 Margin Pemasaran Rantai Pasok Cengkeh di Kabupaten Gorontalo

No.	Uraian	I	II
1	Petani Cengkeh		
	Harga Jual	116.000	116.000
2	Pengumpul		
	Harga Beli	116.000	
	Biaya Pemasaran	5.000	
	Keuntungan	4.000	
	Harga Jual	125.000	
3	Pedagang Besar		
	Harga Beli		116.000
	Biaya Pemasaran		5.000
	Keuntungan		17.000
	Harga Jual		138.000
4	Manufaktur		
	Harga Beli	125.000	
	Margin Pemasaran	9.000	22.000

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel menunjukkan margin pemasaran dari 2 saluran cengkeh di Kabupaten Gorontalo sebagai berikut :

Saluran I: Petani → Pengumpul → Manufaktur → Konsumen Rokok

Dalam konteks ini, pengumpul membeli cengkeh kepada petani dengan harga (Rp 116.000/Kg). Pengumpul kemudian menanggung biaya pemasaran sebesar Rp5.000 dan memperoleh keuntungan Rp4.000, sehingga menjualnya ke manufaktur seharga Rp125.000 per kilogram. Di sisi manufaktur, margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp9.000, mencerminkan nilai tambah yang dihasilkan dari proses industri.

Saluran II: Petani → Pedagang Besar → Konsumen

Dalam saluran distribusi kedua ini, cengkeh langsung dijual dari petani ke pedagang besar dengan harga Rp116.000/Kg, kemudian dijual ke konsumen dengan harga Rp138.000/Kg dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 5000 sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 17.000. Margin ini sepenuhnya berada di pihak pedagang besar, saluran ini merupakan saluran pendek dan efisien karena hanya melibatkan satu lembaga pemasaran, yaitu pedagang besar. Distribusi nilai tambah relatif merata dan efisiensi cukup baik.

Pola ini menggambarkan bahwa semakin pendek saluran distribusi, umumnya semakin efisien dari sisi margin. Namun, keterlibatan lembaga yang memiliki kapasitas pengolahan atau pemasaran lebih besar (seperti perusahaan) dapat meningkatkan margin karena adanya nilai tambah yang diberikan.

2. Farmer Share

Farmer's share merupakan persentase nilai yang diterima oleh petani dari harga jual akhir produk di pasar. Dalam konteks rantai pasok cengkeh, farmer's share mencerminkan seberapa besar nilai ekonomi yang dinikmati langsung oleh petani dibandingkan total nilai yang dibayarkan oleh konsumen akhir (perusahaan/pasar).

Tabel 7 Farmer Share Rantai Pasok Cengkeh di Kabupaten Gorontalo

No	Saluran	Harga di tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga di Tingkat Akhir (Rp/Kg)	Farmer Share %
1	I	116.000	125.000	92,80
2	II	116.000	138.000	84,06

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025

Saluran I: Petani → Pengumpul → Manufaktur → Konsumen

Farmer share pada saluran ini tercatat sebesar 92,80%, yang menunjukkan bahwa petani memperoleh sebagian besar, yaitu Rp116.000 dari harga akhir Rp125.000 per kilogram yang dibayar konsumen. Nilai ini menunjukkan bahwa saluran ini cukup efisien dan memberikan proporsi harga yang besar kepada petani. Namun, meskipun farmer share tergolong tinggi, kehadiran pengumpul dan manufaktur sebagai perantara tetap menyerap sebagian nilai margin, yang berpotensi mengurangi pendapatan petani jika biaya pemasaran atau margin pihak lain meningkat. Dengan demikian, meskipun saluran ini tidak terlalu panjang, tetap ada distribusi nilai yang membatasi kenaikan farmer share secara maksimal.

Saluran II: Petani → Pedagang Besar → Konsumen

Saluran II menunjukkan nilai farmer share yang lebih rendah yaitu sebesar 84,06%, di mana petani tetap menerima Rp116.000 per kilogram dari harga akhir Rp138.000 per kilogram di tingkat konsumen. Penurunan nilai farmer share ini mencerminkan adanya peningkatan margin di level pedagang besar, yang menyerap proporsi harga lebih tinggi dibanding saluran sebelumnya. Meskipun saluran ini lebih pendek dan secara struktur tampak lebih efisien, namun distribusi keuntungan ternyata lebih menguntungkan perantara dibanding petani. Hal ini menunjukkan bahwa panjang saluran tidak selalu menentukan besarnya farmer share, tetapi bagaimana margin dibagi antar pelaku sangat mempengaruhi proporsi yang diterima petani.

Dari kedua saluran pemasaran tersebut, menunjukkan bahwa efisiensi saluran pemasaran tidak hanya ditentukan oleh panjang pendeknya saluran, tetapi oleh struktur pembagian margin antar pelaku. Oleh karena itu, diperlukan penguatan posisi tawar petani dan transparansi dalam mekanisme harga agar petani memperoleh nilai yang lebih adil dalam rantai pasok cengkeh. Penilaian *farmer share* ini sejalan dengan pendapat Sudiyono (2017) bahwa semakin pendek saluran distribusi, maka semakin

tinggi nilai farmer share, sehingga memperbesar keuntungan langsung yang diterima oleh petani.

Pasar yang terbentuk pada komoditi cengkeh di Kabupaten Gorontalo adalah pasar digopsoni kartel karena digopsoni kartel adalah suatu kondisi pasar di mana pembeli besar secara bersama-sama atau bersepakat mengendalikan harga beli dari produsen (petani), sehingga menurunkan posisi tawar penjual dan menciptakan pasar yang tidak kompetitif. Dalam struktur ini, pembeli bertindak seperti kartelyakni kelompok yang melakukan koordinasi untuk menentukan harga dalam hal ini yakni pabrik rokok

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Kinerja rantai pasok cengkeh yang dianalisis menggunakan model SCOR yakni perbandingan nilai benchmark (*reability, resposivitas, fleksibility, asset,cash to cash*) ditemukan baik dari tingkat petani, pedagang, serta perusahaan seluruhnya berada di posisi *Superior* meskipun pada tingkat petani dalam aspek pemenuhan pesanan belum mencapai 100% atau hanya 95% namun sudah termasuk dalam kategori *Superior*.
2. Efisiensi pemasaran melalui margin ditemukan bahwa dari kedua saluran margin sepenuhnya berada di pihak pedagang besar, saluran ini merupakan saluran pendek dan efisien karena hanya melibatkan satu lembaga pemasaran, yaitu pedagang besar. Distribusi nilai tambah relatif merata dan efisiensi cukup baik. Sedangkan dalam farmer share saluran I lebih tinggi disbanding saluran II penurunan nilai farmer share pada saluran II mencerminkan adanya peningkatan margin di level pedagang besar, yang menyerap proporsi harga lebih tinggi dibanding saluran sebelumnya. Meskipun saluran ini lebih pendek dan secara struktur tampak lebih efisien, namun distribusi keuntungan ternyata lebih menguntungkan perantara dibanding petani. Bentuk pasar komoditi cengkeh di Kabupaten Gorontalo yakni pasar digopsoni kartel.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyani, D., Nurmalina, R., & Burhanudin. (2018). Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik Dengan Pendekatan Supply Chain Operation Reference (SCOR). *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(2), 312–325.
- Badan Pusat Statistik. (2018). *Direktori Perusahaan Perkebunan 2017*. Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik. (2019). *Direktori Perusahaan Perkebunan 2018*. Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Gorontalo. (2025). *Kecamatan Telaga Dalam Angka 2024*. Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo. (2023). *Potensi Pertanian Provinsi Gorontalo: Pilar Perkonomian dan Ketahanan Pangan yang Berkelanjutan*. Badan Pusat Statistik.
- Bolstorff, P., & Rosenbaum, R. (2011). *Supply chain excellence: a handbook for dramatic improvement using the SCOR model* (Second Edi). AMACOM.
- Harison, A., & Hoek, R. van. (2019). *Logistics Management and Strategy: competing through the supply chain* (Third Edit). Pearson.

- Hidayah, M., Fariyanti, A., & Anggraeni, L. (2022). Daya Saing Ekspor Cengkeh Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (JEPA)*, 6(3), 930–937. <https://doi.org/https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.03.14>
- Indriani, R., Darman, R., & Mahyudin. (2019). *Rantai Pasok : Aplikasi Pada Komoditas Cabai Rawit di Provinsi Gorontalo*. Ideas Publishing.
- Indrianti, M. A., Pau, I. E. P., Ardiansyah, W., & Gobel, Y. A. (2022). Analisis Distribusi Pendapatan Rumah Tangga Petani Cengkeh di Kecamatan Posigadan. *Jurnal Agriovet*, 4(2), 200–218.
- Lubis, R. P., Firdaus, M., & Sasongko, H. (2015). Faktor Faktor yang Mempengaruhi Investasi Asing Langsung pada Sektor Perkebunan di Indonesia. *Jurnal Bisnis & Manajemen*, 16(2), 80–89.
- Marimin, & Maghfiroh, N. (2010). *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen Rantai Pasok*. IPB Press.
- Marinim, & Magfiroh, N. (2011). *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok* (Cetakan ke). IPB Press.
- Prayogo, Astira, M. P., & Setiawan, E. (2018). *Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Dengan Metode Supply Chain Operations Reference (SCOR) (Studi Kasus: Ukm Jamu Bisma Sehat, Desa Nguter, Sukoharjo)*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Saripi, A., Antu, Y., & Nusu, O. S. (2024). Pemasaran Hasil Petani Cengkeh Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani di Desa Tolutu Kecamatan Tomini Kabupaten Bolaang Mongondow. *Jurnal Pemasaran Bisnis*, 6(4).
- Setiadi, Nurmalinga, R., & Suharno. (2018). Analisis Kinerja Rantai Pasok Ikan Nila Pada Bandar Sriandoyo Di Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas. *MIX : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 166–185. <https://doi.org/DOI:10.22441/mix.2018.v8i1.010>
- Sofihidayati, T., & Wardatun, S. (2021). Kajian Pengaruh Pemberbedaan Metode Ekstraksi Tangkai Bunga Cengkeh Terhadap Kadar Eugenol. *Fitofarmaka: Jurnal Ilmiah Farmasi*, 11(2), 155–164. <https://doi.org/DOI:10.33751/jf.v11i2.3057>
- Suprihanti, A., Harianto, Sinaga, B. M., & Kustiari, R. (2019). Dampak Kebijakan Cukai Rokok Terhadap Distribusi Surplus Ekonomi Industri Rokok di Indonesia. *Jurnal Agro Ekonomi*, 37(1), 1–23. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21082/jae.v37n1.2019.1-23>
- Tilghman, L. M. (2019). Rural–urban migrants’ livelihood strategies through the lens of the clove commodity cycle in Madagascar. *Economic Anthropology*, 6(1), 48–60. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/sea.2.12130>
- Wahyudi, A. (2016). Strategi Stabilisasi Kinerja Pasar Cengkeh Nasional. *Perspektif: Review Penelitian Tanaman Industri*, 15(1), 73–85. <https://doi.org/DOI:10.21082/psp.v15n1.2016.73-85>
- Wona, E., Pellokila, M. R., & Herewila, K. (2019). Analisis Pemasaran Cengkeh (*Syzygium Aromaticum*) Di Desa Takatunga Kecamatan Golewa Selatan Kabupaten Ngada. *Jurnal Buletin Excellentia*, 8(1), 29–34.
- Yosef, A., Firmani, N., Cicillia, V., & Defitra, F. (2023). Perbandingan Strategi Competitive Analysis antara PT Gudang Garam dan HM Sampoerna Menggunakan Metode Analisis Porter’s Five Forces. *Jumanage: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2(2), 217–228.