

**ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK DALAM MENINGKATKAN STRATEGI KOMPETITIF PADA UMKM HIDROPONIK TANAMAN SELADA DI SAMARINDA UTARA**

**Hadi Mulyono<sup>1</sup>, Catur Kumala Dewi<sup>2</sup>, Andi Indrawati<sup>3</sup>**  
**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda**  
**Email:**

---

**Keywords:**

*Supply Chain, Competitive Strateg*

**ABSTRACT**

*Hydroponic lettuce UMKM in North Samarinda has not been able to meet consumer needs. One of the main challenges is to improve the competitive strategy of UMKM in the hydroponic sector in an increasingly tight market. In a competitive business environment, the role of supply chain management is key to helping UMKM optimize their operations and increase competitiveness. The purpose of this study is to determine and analyze the appropriate supply chain model for Hydroponic lettuce UMKM in North Samarinda. To determine and analyze the supply chain strategy implemented by Hydroponic lettuce UMKM in North Samarinda is able to compete with similar actors.*

*The theoretical basis of this study consists of operational management, supply chain and competitive strategy. Primary data collection techniques, namely by observation, and interviews. The analysis tool of this study uses interactive qualitative methods to analyze supply chain performance.*

*The results of this study where the supply chain flow of hydroponic lettuce UMKM in North Samarinda uses three supply chain models, model 1 starts from the producer, then the retailer, then sells to consumers, this model is used by Yunus Farm Hydroponic and Gria Farm Samarinda UMKM. The second model supply chain distribution channel uses one supplier, then continues to the UMKM then to the collector and finally to the end consumer, this supply chain model is used by Idham Hydroponic UMKM. The third model supply chain distribution channel uses 2 suppliers which are continued to the UMKM then to the collector then to the retailer to the end consumer, this supply chain model is used by four UMKM including Mujib Farm, Djoragan Hydroponic, Extraordinary Hydroponic and Hydroponic Garden "Teras Hydro Farm. The supply chain strategy used by hydroponic lettuce UMKM in North Samarinda must have more suppliers so that they can be more flexible in choosing the best supplier*

*based on price, quality, and other factors, perhaps also with online ordering in order to increase production for farmers*

---

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam meningkatkan taraf hidup masyarakatnya. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat digunakan sebagai indikator dalam mengukur tingkat kesejahteraan perekonomian. Semakin pesat Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Samarinda maka semakin sejahtera perekonomian di Samarinda. Hal ini telah disampaikan oleh Fajarwati dan Fauziyah (2015) bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan aktif dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pada saat terjadi resesi. Setiap UMKM akan berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, pelayanan yang mudah, cepat dan terus mengembangkan produknya supaya tetap unggul dan bertahan di pasar. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Menurut Undang –Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 1, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan :1) Usaha Mikro ialah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang -Undang ini. 2) Usaha Kecil ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. 3) Usaha Menengah ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.UMKM perlu mempertimbangkan permasalahan rantai pasok yang berfungsi sebagai pemasti bahwa *supply chain management* atau manajemen rantai pasokan mendukung strategi UMKM.

Rantai pasok tidak dapat dipisahkan jika pembahasan tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) diangkat menjadi penelitian. Menurut Simchi-Levi dkk dalam (Radhi & Hariningsih, 2019:12): *Supply chain Management* ialah rangkaian pendekatan yang digunakan untuk mengintegrasikan pemasok, produsen, gudang dan juga toko secara efektif agar persediaan barang bisa diproduksi serta didistribusikan dengan jumlah yang tepat, ke lokasi yang tepat, serta di waktu yang tepat sehingga biaya keseluruhan sistem bisa diminimalisir dengan tujuan untuk memuaskan kebutuhan dan layanan.Sekian banyak permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) maka rantai pasokan menjadi *headline news* bagi peneliti. *principal*). *Retailer/reseller* melakukan penjualan produk kepada konsumen atau kepada *end user*.

Penelitian yang dilakukan Rina Masithoh Hariyadi,Catur Kumala Dewi,(2018) kendala-kendala paling *crucial* yang sering dihadapi adalah terkait rantai pasok dimana bentuk rantai pasok belum efektif dan efisien sehingga berpengaruh pada margin laba (fluktuatif bahkan terkadang turun). Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Paramita, Hasyim, dan Affandi, (2019) dimana kinerja rantai pasok anggota telah mencapai

standar kinerja, sehingga dalam kriteria baik. Untuk pengukuran profit margin ratio antar lembaga tersebar tidak merata, sehingga pemasaran sayuran belum efisien. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Kinding, Priatna, dan Baga, (2019) dimana hasil penelitian hasil pengukuran kinerja rantai pasok sayuran organik di Al Ittifaq secara keseluruhan sudah baik, namun pada kesesuaian standar dan persediaan harian berada pada posisi *Advantage*.

Pengembangan sektor pertanian, khususnya dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang fokus pada produksi tanaman selada dengan metode hidroponik. Hidroponik adalah metode pertanian modern yang dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi penggunaan sumber daya, serta menghasilkan produk pertanian yang lebih bersih dan bermutu tinggi. UMKM di sektor hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara memiliki potensi untuk berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian lokal.

UMKM di sektor hidroponik masih menghadapi sejumlah tantangan yang perlu diatasi. Hidroponik dengan tanaman selada terbilang agak sulit perawatannya dibandingkan sayuran lain, tetapi untuk permintaan sayuran selada cukup besar di Samarinda dibandingkan jenis sayuran lain, dan juga untuk harga dari sayuran selada itu sendiri terbilang cukup mahal dibandingkan sayuran hidroponik lainnya. Jangka waktu perminggu permintaan sayuran selada hidroponik mencapai 100kg-400kg/minggu, dalam sebulan permintaan sayuran selada bisa mencapai 400kg-1500kg/bln, dengan penghasilan produksi sayuran selada mencapai 500kg-1100kg/bln, jadi untuk memenuhi permintaan konsumen UMKM hidroponik sayuran selada di Samarinda Utara belum mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Salah satu tantangan utama adalah meningkatkan strategi kompetitif UMKM di sektor hidroponik dalam pasar yang semakin ketat. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, peran manajemen rantai pasok menjadi kunci untuk membantu UMKM mengoptimalkan operasional mereka dan meningkatkan daya saing. Manajemen rantai pasok mencakup perencanaan, pengadaan, produksi, distribusi, dan manajemen logistik yang efisien untuk memastikan bahwa produk-produk hidroponik selada diproduksi dan didistribusikan dengan baik ke pasar.

Peran manajemen rantai pasok juga berkaitan erat dengan aspek pengendalian kualitas, keberlanjutan, dan pemasaran produk hidroponik. Dengan mengintegrasikan manajemen rantai pasok yang efektif, UMKM dapat meningkatkan kualitas produk mereka, mengurangi pemborosan, dan memenuhi permintaan pasar yang semakin beragam.

Rantai pasokan pada UMKM hidroponik tanaman selada memiliki aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Struktur rantai pasok menjelaskan mengenai pihak-pihak yang terlibat pada rantai pasokan pada UMKM hidroponik tanaman selada, pelaku dalam rantai pasok hidroponik tanaman selada adalah petani, pengumpul, pengecer dan konsumen. Dari rantai pasok hidroponik tanaman selada, Petani sebagai produsen utama sebagai penyedia bahan baku yaitu tanaman selada. pengumpul merupakan media bagi pengusaha selada untuk mendapatkan pasokan selada. pengecer melakukan kegiatan selanjutnya dengan menjual langsung ke konsumen

## **METODE PENELITIAN**

### **Definisi Operasional**

Pada penelitian ini peneliti menggunakan penelitian kualitatif deskriptif, yaitu penelitian yang datanya intensif, Peneliti ikut berpartisipasi di lapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi, melakukan analisis reflektif terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan membuat laporan penelitian secara mendetail.

*Supply Chain Management* yaitu jaringan dari organisasi-organisasi yang saling berhubungan serta saling membutuhkan satu sama lain dan juga mereka bekerjasama untuk mengatur, mengawasi, serta meningkatkan arus komoditi dan informasi semenjak dari titik pemasok hingga ke pengguna akhir.

Strategi kompetitif adalah rencana dan tindakan yang diambil oleh perusahaan untuk mencapai keunggulan dibandingkan pesaingnya. Tujuannya adalah untuk memperoleh posisi yang lebih kuat di pasar, meningkatkan keuntungan, dan mencapai tujuan jangka panjang. Keunggulan Kompetitif sudah merupakan syarat mutlak bagi organisasi atau perusahaan jika ingin terus bertahan dan berkembang di industri saat ini. Fenomena semakin banyaknya UMKM di Samarinda Utara juga mewajibkan mereka agar terus dapat menghasilkan inovasi sehingga memiliki keunggulan dari produk dan jasa yang sudah ada saat ini.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merujuk pada usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro, kecil, atau menengah. UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia dan berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi.

### **Rincian Data Yang diperlukan**

Data yang diperlukan untuk penelitian ini sebagai berikut :

1. Gambaran umum UMKM Hidroponik anaman selada
2. Kuesioner
3. Data Hasil Jawaban Responden

### **Teknik Pengumpulan Data**

Sumber data adalah data primer yaitu merupakan data yang diperoleh langsung dari responden. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden secara langsung dan observasi yang dilakukan oleh peneliti. Kuesioner, kuesioner adalah salah satu alat pengumpul data yang dilakukan dengan cara memberikan daftar pertanyaan kepada sampel untuk kemudian diisi sesuai dengan pengetahuannya. Dalam penelitian ini pembagian kuesioner dilakukan dengan cara diberikan secara langsung kepada responden, selanjutnya jawaban responden akan diberi skor dan diolah dengan menggunakan skala *likert*. Penelitian lapangan (*Field Work Research*) yaitu, penelitian yang dilakukan secara langsung ke Masyarakat untuk mendapatkan data premier melalui penyebaran kuesioner pada karyawan Scarlett Whitening di Kota Samarinda. Penelitian Pustaka (*Library Research*) pengumpulan data sekunder melalui dokumen-dokumen perusahaan, *website* dan informasi yang dilakukan dari sumber yang berkaitan dengan objek atau masalah yang diteliti.

### **Populasi Dan Sampel**

Menurut Sugiyono (2019:80) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara”, jadi populasi dari penelitian ini sifatnya tidak terbatas dan tidak diketahui.

Pengambilan sampel menggunakan Teknik Purposive sampling, menurut Sugiyono (2018:138) adalah pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti.

Kriteria sampel :

1. Usaha sudah lebih dari 1 tahun.
2. Aktif melakukan produksi tanaman selada hidroponik selama Agustus 2023-September 2024.
3. Aktif produksi tanaman selada hidroponik sebanyak 10 kali dalam setahun

Berdasarkan tabulasi sampel UMKM hidroponik tanaman selada dari 11 UMKM hanya 7 UMKM yang masuk sebagai kriteria sampel penelitian yaitu:

**Tabel 1.1 Sampel Penelitian UMKM Hidroponik Tanaman Selada**

No	Nama Usaha	Aktif Produksi
1	Mujib Farm	2019
2	Yunus Farm Hidroponik	2020
3	Gria Farm Samarinda	2020
4	Hidroponik luar biasa	2020
5	Djoragan Hidroponik	2021
6	Kebun hidroponik "Teras Hydro Farm"	2022
7	Idham Hidroponik	2022

Sumber: UMKM Hidroponik Tanaman Selada, 2024

### Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif interaktif untuk menganalisis kinerja rantai pasok. Pendekatan yang digunakan deskriptif eksploratif bertujuan untuk menggambarkan dan memahami fenomena yang terjadi dalam rantai pasok secara mendalam.

Manajemen rantai pasok menunjukkan adanya rantai yang panjang yang dimulai dari pemasok sampai pelanggan, dimana adanya keterlibatan entitas atau disebut pemain dalam konteks ini dalam jaringan rantai pasok yang sangat kompleks tersebut. Berikut ini merupakan permainan utama yang terlibat dalam rantai pasok (Guritno dan Harsari, 2014:23).

1. *Supplier* (rantai 1) : Rantai dalam rantai pasok dimulai dari rantai 1, yang merupakan sumber penyedia material pertama. Ini adalah titik awal dari rantai pasokan. Bahan pertama disini dapat berupa bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, suku cadang atau komoditi.
2. *Supplier-Manufacturer* (rantai 1-2) : Setelah rantai pertama adalah rantai kedua, pabrikan, yang merupakan tempat barang dikonversi atau jadi (finishing). Hubungan antara dua mata rantai ini sudah memiliki penghematan. Misalnya, dengan mengembangkan konsep kerjasama pemasok untuk menghemat biaya penyimpanan persediaan.
3. *Supplier-Manufacturer-Distributor* (rantai 1-2-3) : Pada tahap ini, produk jadi yang dihasilkan didistribusikan ke pelanggan, dan biasanya menggunakan jasa distributor atau grosir dari grosir volume besar.
4. *Supplier-Manufacturer-Distribution-Retail Outlet* (rantai 1-2-3-4) : Dari grosir, mendistribusikan barang ke outlet. Meskipun ada beberapa pabrik

yang menjual langsung ke pelanggan (customer), jumlahnya relatif kecil dan kebanyakan mengikuti model di atas.

5. *Supplier-Manufacturer-Distributor-Retail-Store-Customer* (rantai 1-2-3-4-5) : Pelanggan adalah mata rantai terakhir dalam rantai pasokan, dalam hal ini pengguna akhir. Dalam rantai ini, transaksi terjadi antara pengecer dan pelanggan yang mencakup semua proses yang secara langsung mencakup penerimaan barang sambil memuaskan kebutuhan pelanggan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis

Analisis dalam penelitian ini hasil wawancara kepada 11 responden umkm hidroponik tanaman selada yang ada di Samarinda Utara hanya ada 7 responden yang aktif 10x pertahunnya adalah sebagai berikut:

**Tabel 2 Responden UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara**

No	Nama Produk	Jumlah Pemasok	Saluran Distribusi
1	Mujib Farm	2	<i>Supplier-Manufaktur - Distributor – Retail Outlet – End user</i>
2	Yunus Farm Hidroponik	1	<i>Supplier-Manufaktur - Retail Outlet – End user</i>
3	Gria Farm Samarinda	1	<i>Supplier-Manufaktur - Retail Outlet – End user</i>
4	Djoragan Hidroponik	2	<i>Supplier-Manufaktur - Distributor – Retail Outlet – End user</i>
5	Hidroponik luar biasa	2	<i>Supplier-Manufaktur - Distributor – Retail Outlet – End user</i>
6	Kebun hidroponik "Teras Hydro Farm"	2	<i>Supplier-Manufaktur - Distributor – Retail Outlet – End user</i>
7	Idham Hidroponik	1	<i>Supplier-Manufaktur - Distributor – Retail Outlet – End user</i>

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan tabel 2 7 responden UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara yang aktif 10 kali pertahun dengan rincian sebagai berikut:

1. Mujib Farm merupakan UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara aktif produksi pada tahun 2019 dan aktif produksi 10 kali pertahun berdasarkan jawaban responden sejak Agustus 2023-September 2024 dengan kapasitas 250kg per panen dengan *supplier* satu, saluran distribusi *manufaktur* ke *Retail Outlet* dilanjutkan ke *End user*.
2. Yunus Farm Hidroponik merupakan UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara aktif produksi tahun 2020 dengan kapasitas produksi 95kg per panen aktif

- produksi 10 kali pertahun terhitung sejak Agustus 2023- September 2024, dengan *supplier* satu, saluran distribusi *manufaktur* ke *Retail Outlet* dilanjutkan ke *End user*.
3. Gria Farm Samarinda merupakan UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara aktif produksi tahun 2020 dengan kapasitas produksi 60kg per panen aktif produksi 10 kali pertahun terhitung sejak Agustus 2023- September 2024, dengan jumlah *supplier* satu dengan saluran distribusi *manufaktur* ke *distributor* dilanjutkan ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*.
  4. Djoragan Hidroponik merupakan UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara aktif produksi tahun 2021 dengan kapasitas produksi 350kg per panen aktif produksi 10 kali pertahun terhitung sejak Agustus 2023- September 2024, dengan jumlah *supplier* dua dengan saluran distribusi *manufaktur* ke *distributor* dilanjutkan ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*.
  5. Hidroponik luar biasa merupakan UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara aktif produksi tahun 2020 dengan kapasitas produksi 120kg per panen aktif produksi 10 kali pertahun terhitung sejak Agustus 2023- September 2024, dengan jumlah *supplier* dua dengan saluran distribusi *manufaktur* ke *distributor* dilanjutkan ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*.
  6. Kebun hidroponik "Teras Hydro Farm" merupakan UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara aktif produksi tahun 2022 dengan kapasitas produksi 100kg per panen aktif produksi 10 kali pertahun terhitung sejak Agustus 2023- September 2024, dengan jumlah *supplier* dua dengan saluran distribusi *manufaktur* ke *distributor* dilanjutkan ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*.
  7. Idham Hidroponik merupakan UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara aktif produksi tahun 2022 dengan kapasitas produksi 100kg per panen aktif produksi 10 kali pertahun terhitung sejak Agustus 2023- September 2024, dengan jumlah *supplier* dua dengan saluran distribusi *manufaktur* ke *distributor* dilanjutkan ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*.

Pemasaran selada yang dilakukan oleh UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara melalui berbagai saluran distribusi yang dapat di lihat pada tabel 5.3 di bawah ini.

**Tabel 3 Distribusi UMKM Hidroponik Tanaman Selada Samarinda Utara**

No	Saluran Distribusi	Responden
1	1 <i>Supplier-Manufaktur - Retail Outlet – End user</i>	2
2	2 <i>Supplier-Manufaktur - Distributor – Retail Outlet – End user</i>	4
3	1 <i>Supplier-Manufaktur - Distributor – Retail Outlet – End user</i>	1
Total		7

Sumber: data diolah, 2024

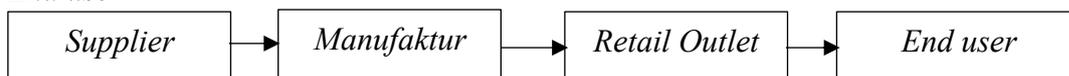
UMKM Samarinda Utara merupakan kecamatan dengan UMKM hidroponik tanaman selada dengan 11 responden. Kendala usaha yang dirasakan oleh para UMKM hidroponik tanaman selada adalah bibit dan protein yang tidak terlalu tersedia di Samarinda. Proses produksi berdasarkan beberapa sistem hidroponik yang bisa digunakan, seperti sistem sumbu, sistem kultur air, sistem pasang surut, sistem fertigasi, dan sistem NFT. Media tanam yang bisa digunakan untuk hidroponik adalah rockwool, sekam bakar, hidroton, atau pasir. Tanaman yang bisa ditanam secara hidroponik adalah tanaman yang tidak berbatang kayu, toleran terhadap air, mampu menyerap nutrisi, dan tahan terhadap penyakit. Pembibitan dilakukan dengan meletakkan benih di media tanam dan memberikan sedikit air pada setiap lubang benih. Perawatan tanaman hidroponik meliputi pemantauan pH dan EC, serta pemantauan tanaman secara keseluruhan.

Berdasarkan data hasil yang diperoleh dari penyebaran kuesioner hasil wawancara maka didapatkan tiga model terbesar Manajemen Rantai Pasok (MRP) yang telah digunakan oleh pelaku UMKM hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara.

## Model Rantai Pasok UMKM hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara.

### 1. Manajemen Rantai Pasok Model 1

Manajemen Rantai Pasok (MRP) Model pertama yang dimana UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara menggunakan 1 *Supplier* melalui *Manufaktur* ke *Retail Outlet* kemudian melakukan proses produksi dengan membuat produk dan menjualnya ke *End user*.



Gambar 1 Manajemen Rantai Pasok Model 1

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan gambar 1 model rantai pasok 1 ini digunakan pada UMKM Yunus Farm Hidroponik dan Gria Farm Samarinda dimana UMKM hidroponik tanaman selada tersebut menggunakan *Supplier* satu dan dilanjutkan *manufaktur* ke *Retail Outlet* selanjutnya ke *End user*.

### 2. Manajemen Rantai Pasok (MRP) Model 2

Manajemen rantai pasok model kedua dimana UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara menggunakan satu *Supplier* melalui *Manufaktur* ke *Distributor* dan menjualnya ke *Retail Outlet* lalu ke *End user*.



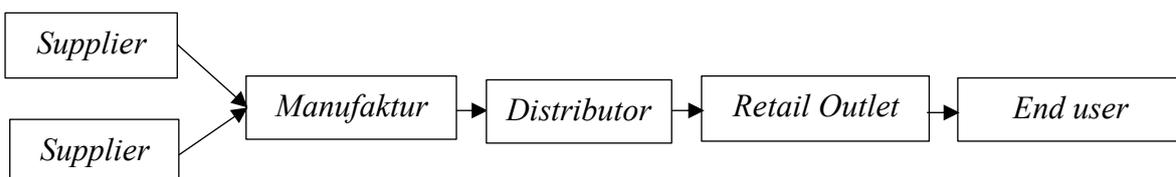
Gambar 2 Manajemen Rantai Pasok Model 2

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan gambar 2 dimana rantai pasok ini di gunakan pada UMKM Idham Hidroponik dimana UMKM tersebut menggunakan satu *Supplier*,dilanjutkan kepenjualan ke *Distributor* dari *Distributor* lanjut ke *Retail Outlet* dan yang yang terakhir ke *End user*.

### 3. Manajemen Rantai Pasok (MRP) Model 3

Manajemen rantai pasok model kedua dimana UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara menggunakan dua *Supplier* melalui petani ke *Distributor* dan menjualnya ke *Retail Outlet* lalu ke *End user*.



Gambar 3 Manajemen Rantai Pasok Model 3

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan gambar 3 model rantai pasok ini digunakan UMKM Mujib Farm, Djoragan Hidroponik, Hidroponik luar biasa dan Kebun hidroponik "Teras Hydro Farm" dimana UMKM ini menggunakan dua *Supplier* yang dilanjutkan ke *manufaktur* dilanjutkan *Distributor* lanjut ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*.

Berdasarkan gambar manajemen rantai pasok dimana petani menggunakan satu pemasok dengan model rantai pasok 1, petani menggunakan model pasok 2 dengan 1

*Supplier* dan petani menggunakan model rantai pasok 3 dengan 2 *Supplier*. Ini bisa di artikan bahwasanya petani UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara rata-rata menggunakan rantai pasok model 3 dengan menggunakan 2 *Supplier*, ini karena petani UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara tidak mau ketergantungan dengan hanya menggunakan satu *Supplier*.

UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara juga khawatir dengan risiko persediaan serta kenaikan harga sehingga mengalami gangguan, seperti penundaan produksi, masalah kualitas, atau kejadian tak terduga bagi UMKM hidroponik tanaman selada. Dengan banyaknya pemasok bisa lebih fleksibilitas untuk memilih pemasok terbaik berdasarkan harga, kualitas, dan faktor lainnya, serta UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara bisa menciptakan persaingan, yang dapat menghasilkan harga yang lebih baik dan lebih menguntungkan.

Strategi banyak pemasok, UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara menanggapi permintaan dan spesifikasi “permintaan penawaran” (*request for quotation*) dengan pesanan yang umumnya akan jatuh ke pihak yang memberikan penawaran rendah. Strategi ini menandingkan satu *supplier* dengan *supplier* lain dan membebani *supplier* untuk dapat memenuhi permintaan pembeli. Sebuah strategi yang memiliki sedikit pemasok UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara mengimplikasikan bahwa pembeli lebih ingin menjalin hubungan jangka panjang dengan beberapa *supplier* yang setia.

## **Pembahasan**

### **1. Model rantai pasok yang sesuai untuk UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara**

Berdasarkan tabel 2 UMKM hidroponik Mujib Farm menggunakan dua pemasok yaitu toko Jaya Farm dan toko Arga Mulya dari 2 *Supplier* ini harga bibit selada pada toko Jaya Farm Rp 65.000.- sedangkan pada toko Arga Mulya harganya Rp 67.000.- ada selisih harga dari dua pemasok yakni Rp 2.000.- dimana harga pada toko Jaya Farm lebih murah, sedangkan untuk harga nutrisi dan yang lain harganya sama, biaya produksi pada UMKM hidroponik Mujib Farm yang harus dikeluarkan satu kali panen Rp 3.154.000.-, dengan memiliki kapasitas tanam 5000 lubang serta kapasitas panen 250kg maka didapatkan harga per kg sebesar Rp 12.616/kg.

UMKM hidroponik Yunus Farm Hidroponik menggunakan 1 *Supplier* yaitu toko Jaya Farm dengan menggunakan model rantai pasok 1 yaitu *Supplier* ke *manufaktur* selanjutnya ke *Retail Outlet* dan yang terakhir ke *End user*, biaya produksi yang dikeluarkan dalam satu kali panen Rp 1.316.000.-, UMKM hidroponik Yunus Farm Hidroponik memiliki kapasitas tanam 1900 lubang dengan kapasitas panen 95/kg maka di dapatkan harga Rp 13.853/kg.

UMKM hidroponik Gria Farm Samarinda menggunakan 1 *Supplier* toko Jaya Farm biaya produksi Rp 778.800.- dengan memiliki kapasitas tanam 1200 lubang dengan kapasitas panen 60kg maka didapatkan harga per kg sebesar Rp 12.980/kg.

UMKM hidroponik luar biasa menggunakan dua pemasok yaitu toko Jaya Farm dan toko Arga Mulya, UMKM hidroponik luar biasa menggunakan model rantai pasok 2 diaman model ini dimulai dari *Supplier* ke *manufaktur* lanjut ke *distributor* ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*, UMKM hidroponik luar biasa memiliki kapasitas tanam 2400 lubang dengan kapasitas panen 120kg serta biaya produksi Rp 1.883.840.- maka didapatkan harga per kg sebesar Rp 15.699/kg.

UMKM hidroponik Djoragan Hidroponik menggunakan 2 *Supplier* toko Jaya Farm dan toko Arga Mulya, UMKM hidroponik Djoragan Hidroponik memiliki kapasitas tanam

7000 lubang dengan kapasitas panen 350kg serta biaya produksi Rp 4.248.000.- maka didapatkan harga per kg sebesar Rp 12.137/kg,

UMKM hidroponik Kebun hidroponik "Teras Hydro Farm" menggunakan dua pemasok toko Jaya Farm dan toko Arga Mulya, UMKM hidroponik Djoragan Hidroponik memiliki kapasitas tanam 2000 lubang dengan kapasitas panen 100kg serta biaya produksi Rp 933.000.- maka didapatkan harga per kg sebesar Rp 9.330/kg.

UMKM hidroponik Idham Hidroponik menggunakan 1 *Supplier* dengan model rantai pasok 2 yaitu dimulai dari *Supplier* ke *manufaktur* ke *distributor* lanjut ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*, UMKM hidroponik Djoragan Hidroponik memiliki kapasitas tanam 2000 lubang dengan kapasitas panen 100kg serta biaya produksi Rp 929.000.- maka didapatkan harga per kg sebesar Rp 9.290/kg.

UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara dari 7 responden 2 responden menggunakan rantai pasok model 1 yang mana model ini UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara menggunakan 1 *supplier* yaitu toko Jaya Farm dimulai dari *supplier* ke *manufaktur* ke *Retail Outlet* di lanjutkan penjualan ke *End user*, terdapat dua UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara yang menggunakan model rantai pasok ini diterapkan pada UMKM Yunus Farm Hidroponik dan Gria Farm Samarinda.

Model rantai pasok ke 2 UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara menggunakan satu *supplier* yaitu toko Jaya Fram dilanjutkan ke *manufaktur* ke *distributor* dan melanjutkannya penjualan ke *End user* dan sampai ke *Store-Customer*, model rantai pasok kedua ini digunakan satu UMKM Idham Hidroponik.

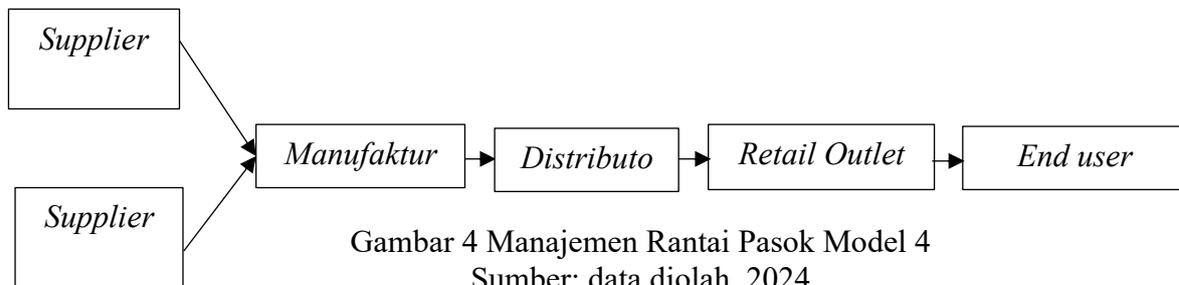
Model rantai pasok dengan model 3 dengan 2 *supplier* antara lain toko Jaya Faram dan toko Arga Mulya dimulai dari *supplier* ke *manufaktur* UMKM Hidroponik tanaman selada menjual ke *distributor* selanjutnya *distributor* ke *Retail Outlet* dan terakhir ke *End user*, rantai pasok model 3 ini digunakan 4 UMKM antara lain Mujib Farm, Djoragan Hidroponik, Hidroponik luar biasa dan Kebun hidroponik "Teras Hydro Farm.

Berdasarkan hasil analisis bahwasanya rata-rata UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara menggunakan model rantai pasok ke 3 dimana di model rantai pasok 3 ini UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara menggunakan 2 *supplier* untuk lebih waspada dan tidak mengambil resiko terhadap produksi baik dari segi bibit, nutrisi dan lainnya, dan UMKM Hidroponik tanaman selada Samarinda Utara bisa fleksibilitas untuk memilih *supplier* terbaik berdasarkan harga, kualitas, dan faktor lainnya.

Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan memiliki peran yang lebih besar dalam meningkatkan strategi kompetitif. Hal ini disebabkan karena UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara memberikan harga yang netral atau sama dengan pesaing, kualitas yang sama dan kebanyakan UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara menjual tanaman dengan waktu yang sama, sehingga pengaruh melalui mediasi lebih kecil dari pada pengaruh langsung. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Rina Masithoh Hariyadi, Catur Kumala Dewi, 2018 yang berjudul Peranan Manajemen Rantai Pasok Dalam Meningkatkan Strategi Kompetitif UMKM di Samarinda.

UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara lebih mengutamakan penerapan manajemen rantai pasok dalam hal menjalin hubungan terhadap *supplier*, mengutamakan kepuasan pelanggan, berbagi informasi pada pemasok yang mampu meningkatkan strategi kompetitif baik dalam segi produksi maupun penjualan.

Model rantai pasok yang bisa dilakukan UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara bisa dengan penambahan *supplier* agar bisa meningkatkan produksi maupun penjualan.



Berdasarkan gambar 4 UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara bisa menambahkan *supplier online* agar bisa meningkatkan produksi dan lebih fleksibel dalam memilih *supplier*. *supplier online* merupakan tokoyang menjual barang yang berdasarkan secara online, *supplier offline* merupakan toko yang ada di Samarinda dan petani membeli secara langsung, *Manufaktur* dalam UMKM Hidroponik tanaman selada disebut dengan petani sedangkan *distributor* merupakan pengepul, *Retail Outlet* adalah pengecer dan *End user* adalah konsumen.

## 2. Strategi rantai pasok yang diterapkan UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara mampu bersaing dengan pelaku sejenis

Strategi rantai pasok yang digunakan UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara harus lebih banyaknya *supplier* sehingga bisa lebih fleksibilitas untuk memilih pemasok terbaik berdasarkan harga, kualitas, dan faktor lainnya, mungkin juga dengan pemesanan *online* agar bisa meningkatkan produksi bagi petani sehingga UMKM hidroponik tanaman selada Samarinda Utara bisa menciptakan persaingan, yang dapat menghasilkan harga yang lebih baik dan lebih menguntungkan serta UMKM hidroponik tanaman selada mampu bersaing dengan pelaku UMKM hidroponik sejenisnya.

## PENUTUP

### Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Alur rantai pasok UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara menggunakan tiga model rantai pasok model 1 berawal dari *supplier* ke *manufaktur*, kemudian *Retail Outlet*, selanjutnya menjual ke *Store-Customer*, model rantai pasok ini yaitu UMKM Yunus Farm Hidroponik dan Gria Farm Samarinda .
2. Saluran distribusi rantai pasok model ke dua dengan menggunakan satu *supplier* dilanjutkan ke *manufaktur* kemudian ke *distributor* dan terakhir ke *Store-Customer*, model rantai pasok kedua ini digunakan satu UMKM Idham Hidroponik.
3. Saluran distribusi rantai pasok model ke tiga dengan menggunakan 2 *supplie* yang dilanjutkan ke *manufaktur* kemudian ke *distributor* selanjutnya ke *Retail Outlet* baru ke *Store-Customer*, rantai pasok model 3 ini digunakan empat UMKM antara lain Mujib Farm, Djoragan Hidroponik, Hidroponik luar biasa dan Kebun hidroponik "Teras Hydro Farm.
4. Strategi rantai pasok yang digunakan UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara harus lebih banyaknya pemasok sehingga bisa lebih fleksibilitas untuk memilih pemasok terbaik berdasarkan harga, kualitas, dan faktor lainnya, mungkin juga dengan pemesanan *online* agar bisa meningkatkan produksi bagi petani.

## Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah dibuat mengenai manajemen UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara maka dapat diberi saran sebagai berikut :

1. Bagi Produsen/Petani  
UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara harus lebih memilih *supplie* karena dengan banyaknya *supplie* bisa mengurangi resiko gangguan pemasok serta petani bisa fleksibilitas untuk memilih *supplie* terbaik berdasarkan harga, kualitas, dan faktor lainnya.
2. Bagi Peneliti
3. Sebagai latihan dan penerapan ilmu serta masukan dan informasi bagi peneliti tentang manajemen rantai pasok UMKM Hidroponik tanaman selada di Samarinda Utara.

## REFERENCES

- Anonim Undang-Undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Guritno, A. D dan Harsasi, M. 2014. *Pengantar manajemen rantai pasok*, Jakarta: Universitas Terbuka.
- Paramita, Hasyim & Affandi. 2019. *Analisis Rantai Pasok Tomat di Kecamatan Sukau Kabupaten Lampung Barat*. jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/3865
- Radhi, F. & Hariningsih, E., 2019. *Analisis Penerapan Supply Chain Management Studi Kasus Pada Perusahaan Retailer*. JBTI, 6(1), pp. 33-44.
- Rina Masithoh Hariyadi & Catur Kumala Dewi . 2018. *Peranan Manajemen Rantai Pasok Dalam Meningkatkan Strategi Kompetitif Umkm Di Samarinda*. [https://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=857095&val=12395&title=Peranan Manajemen Rantai Pasok Dalam Meningkatkan Strategi Kompetitif Umkm Di Samarinda](https://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=857095&val=12395&title=Peranan%20Manajemen%20Rantai%20Pasok%20Dalam%20Meningkatkan%20Strategi%20Kompetitif%20Umkm%20Di%20Samarinda)
- Sugiono. 2014 *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.