

mentautkan desa kota

by Ery Supriyadi

Submission date: 17-Jul-2020 09:40PM (UTC+0700)

Submission ID: 1358641332

File name: mentautkan_desa_dan_kota.pdf (558.87K)

Word count: 4040

Character count: 25681

MENTAUTKAN DESA-KOTA MELALUI PENERAPAN SUPPLY CHAIN FINANCING PADA KOMODITAS WORTEL DI KOPERASI AL-ITTIFAQ

Tuti Karyani¹⁾, Nabila Luthfiannisa²⁾ dan Ery Supriyadi³⁾

^{1,2,3)}Faperta Unpad,

²⁾ ikopin

Email: tutikaryani23@gmail.com

Naskah diterima : 2 Maret 2017 Naskah direvisi : 24 Maret 2017 Disetujui terbit : 27 Maret 2017

ABSTRAK

Koperasi Al-Ittifaq adalah unit usaha agribisnis yang menjadi supplier tetap beberapa supermarket besar yang berada di Bandung dan Jakarta. Permasalahan yang terjadi pada koperasi ini adalah lamanya jangka waktu pembayaran dari supermarket sehingga merugikan koperasi dan petani. Hal ini yang mendasari koperasi menerapkan model supply chain financing (SCF) pada wortel yang difasilitasi oleh Bank BNI 46. Keterkaitan antara Koperasi Al-Ittifaq dengan Supermarket yang difasilitasi BNI ini merupakan bagian dari upaya mentautkan desa dengan kota. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan dari model SCF bagi koperasi dan petani wortel. Penelitian dilakukan di Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq yang terletak di Desa Alam Endah, Kecamatan Rancabali, Kabupaten Bandung. Desain penelitian yang digunakan adalah desain kualitatif, dengan teknik studi kasus. Penentuan sumber data ditentukan dengan sengaja menggunakan teknik bola salju. Informan dalam penelitian ini terdiri atas petani dan pengurus Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan alat analisis deskriptif dan value stream mapping. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok wortel ini mampu mentautkan desa dan kota melalui hubungan aliran produk, aliran uang dan aliran informasi. Implementasi Model SCF wortel ini bekerjasama dengan Bank Negara Indonesia dan Lion Super Indo yang berdampak positif bagi petani karena jeda waktu pembayaran dari koperasi menjadi singkat juga, yaitu satu minggu.

Kata kunci : Mentautkan desa-kota, Model Supply Chain Finance, Koperasi Al-Ittifaq

PENDAHULUAN

Wilayah Jawa Barat merupakan salah satu daerah pemasok sayuran untuk memenuhi kebutuhan dalam dan luar negeri, hal ini disebabkan karena iklim Jawa Barat yang sejuk dan kondisi tanah yang kaya akan unsur hara menjadi faktor pendukung kesuksesan daerah Jawa Barat untuk menghasilkan tanaman sayuran dan buah yang berkualitas baik. Produk sayur dan buah dari Jawa Barat dapat dengan mudahnya ditemukan di pasar tradisional dan supermarket yang ada di daerah Jakarta dan sekitarnya. Salah satu sentra sayuran Jawa Barat adalah Kabupaten Bandung dengan wortel sebagai salah satu komoditas unggulannya. Produktivitas wortel Kab. Bandung pada tahun 2014 sebesar 222,32 kwintal/ha.

Koperasi Al-Ittifaq merupakan Pondok Pesantren yang mengelola Koperasi yang mewadahi kelompok tani wortel yang berada di daerah sekitar Desa Alam Endah. Koperasi ini setiap harinya mensuplai permintaan wortel beberapa supermarket yang berada di daerah Bandung dan Jakarta. Jumlah sayuran wortel yang dikirimkan bergantung pada permintaan dari pihak supermarket. Saat ini Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq telah bekerjasama dengan empat supermarket besar yang berada di Bandung dan Jakarta, yaitu Lion Super Indo (LSI), Lottemart, Toserba Yogya, dan Griya.

Wortel baru dapat dikirimkan apabila telah terjadi kesepakatan harga jual antara pihak koperasi dengan pihak supermarket. Harga jual ini ditentukan oleh pihak koperasi yang kemudian diajukan kepada pihak supermarket. Perubahan harga dilakukan setiap dua minggu sekali. Ketika barang telah sampai di supermarket, pihak supermarket tidak akan langsung membayar pada hari itu juga, terjadi penundaan pembayaran. Pihak

supermarket baru akan membayarkan tagihannya pada bulan berikutnya. Berikut ini merupakan salah satu skema alur transaksi pembayaran dari Toserba Yogya dan Griya:



Gambar 1. Alur Transaksi Pembayaran dari Toserba Yogya dan Griya
Sumber: Bayu, Kartib dan Sulistiyo, Dedi [1] (2010)

Padahal menurut Perdana dan Avianto dalam Karyani (2013) [2], aliran uang akan menentukan kelancaran dan kesinambungan dalam aliran produk. *Lead time* yang panjang membuat para petani mitra dan supplier tidak dapat bertahan dalam rantai pasok tersebut. Model *supply chain financing* (SCF) diharapkan membantu supplier dan petani untuk mempersingkat jeda waktu pembayaran yang dilakukan oleh supermarket.

Menurut Hoffman [3], *Supply Chain Financing* (SCF) adalah bagaimana mengelola modal kerja, arus kas antara perusahaan sepanjang rantai pasokan baik dalam bentuk pembayaran antara vendor dan pembeli atau dalam bentuk keuangan. Saat ini Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq menjalankan model *supply chain financing* (SCF) pada komoditas wortel yang berorientasi pada supermarket. Model pembiayaan ini bekerjasama antara Bank Negara Indonesia (BNI) dan Lion Super Indo (LSI). Pada tahun 2013 BNI yang merupakan sebuah lembaga keuangan memiliki program *supply chain financing*, kemudian menjalin kerjasama dengan supermarket LSI untuk membantu membayarkan tagihan yang dimiliki oleh LSI kepada para supplier. Oleh karena itu menarik untuk diteliti mengenai bagaimana proses bisnis pelaku bisnis pada pelaku pada rantai pasok wortel di Koperasi Al-Ittifaq serta implementasinya dan dampak yang ditimbulkan dari model pembiayaan *supply chain financing* (SCF), baik bagi koperasi mau pun bagi petani. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Proses bisnis petani wortel di Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq, Desa Alam Endah, Kecamatan Rancabali, Kabupaten Bandung.
2. Implementasi dari model pembiayaan tersebut di Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq, Desa Alam Endah, Kecamatan Rancabali, Kabupaten Bandung.
3. Dampak yang ditimbulkan dari model *Supply Chain Financing* (SCF) bagi Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq dan petani wortel di Desa Alam Endah, Kecamatan Rancabali, Kabupaten Bandung.

Konsep Rantai Pasok dan Pembiayaan Rantai Pasok (*Supply Chain Financing*)

Kredit pertanian bukan sekedar sebagai faktor pelancar pembangunan pertanian, akan tetapi berfungsi pula sebagai satu titik kritis pembangunan pertanian (*critical point of development*) [4]. Pada suatu rantai pasok terdiri atas lebih dari 2 pelaku, sehingga keperluan terhadap kredit atau pembiayaannya berbeda tergantung pada proses bisnisnya. Menurut Pujawan [5], rantai pasok adalah jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk mendapatkan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Ling Li [6] dan Vorst [7], menyatakan bahwa rantai pasok lebih menekankan pada semua aktivitas dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang di dalamnya terdapat aliran dan transformasi barang mulai dari bahan baku sampai ke konsumen akhir dan disertai dengan aliran informasi dan uang.

Supply chain financing adalah layanan yang diberikan oleh bank kepada buyer dan/atau supplier dalam rangka pembayaran atas pengadaan barang dan jasa kebutuhan operasional buyer kepada supplier. Menurut USAID [8], *supply chain financing* adalah produk keuangan dan jasa yang mengalir ke atau melalui setiap titik dalam rantai pasok dalam rangka meningkatkan pengembalian atas investasi dan pertumbuhan dan daya saing rantai pasok itu. Dengan pembiayaan rantai pasok, risiko dan pengembalian dari penyedia keuangan ditanggung bersama oleh pelaku dalam rantai pasok. SCF awalnya difokuskan pada lintas batas perdagangan timur-barat.

Hubungan antara pembeli dan pemasok sudah menjadi ciri khas sebuah kekuatan yang seimbang dalam hal mencari keuntungan sejak dahulu. Terdapat tiga komponen biaya yang menjadi fokus dalam *supply chain financing*, yaitu biaya pemasaran, biaya distribusi, dan biaya logistik. Menurut KIT and IRR [9], menyebutkan bahwa komponen yang membentuk suatu rantai pembiayaan adalah *chain actor* dan *chain supporter*.

Berikut ini penjelasan mengenai kedua komponen tersebut:

1. **Pelaku Utama Rantai Pasok (Chain Actor)**

Chain actor adalah pihak yang memiliki komoditas dalam suatu rantai pasok. Selanjutnya KIT dan IIRR membagi chain actor kedalam dua bagian, yaitu penjual (*the seller*) dan pembeli (*the buyer*). Setiap pelaku dalam rantai pasok dapat menjadi penjual, pembeli, atau sebagai penjual dan pembeli.

2. **Pelaku Pendukung Rantai Pasok (Chain Supporter)**

Chain supporter adalah pihak yang tidak memiliki komoditas, namun hanya bertindak sebagai pelancar kegiatan dalam rantai pasok tersebut. Dalam supply chain financing, lembaga keuangan merupakan chain supporter.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah mentaukan desa-kota melalui penerapan supply chain financing (SCF) wortel pada Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittifaq yang lokasinya di Desa Alam Endah, Kecamatan Rancabali, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Desain penelitian yang digunakan adalah desain kualitatif. Teknik penelitian yang digunakan adalah studi kasus (*case study*). Teknik pengumpulan data untuk penelitian ini adalah teknik wawancara mendalam, observasi langsung, dan studi pustaka. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain: 1) Analisis Deskriptif untuk mendeskripsikan proses bisnis petani wortel dan aliran rantai pasok wortel di Koperasi Al-Ittifaq; 2) Value Stream Mapping (VSM) untuk mengetahui implementasi dan dampak yang ditimbulkan dari model SCF terhadap petani dan Koperasi Al-Ittifaq.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Bisnis Petani Wortel di Koperasi Al-Ittifaq

Koperasi Al-Ittifaq memiliki dua gudang, yaitu gudang untuk Bandung dan gudang untuk Jakarta. Setiap gudang memiliki petani pemasoknya masing-masing dan terdapat koordinator yang bertanggung jawab terhadap pasokan wortel di kedua gudang tersebut. Peran koordinator dalam kegiatan usahatani wortel di Koperasi Al-Ittifaq adalah untuk menyediakan wortel sesuai dengan permintaan konsumen dan menjadi jembatan bagi petani yang akan memasok wortel ke koperasi. Koordinator yang bermitra dengan koperasi merupakan anggota koperasi.

Petani Wortel Untuk Supermarket Bandung

Berikut ini gambaran proses bisnis petani wortel untuk supermarket Bandung:



Gambar 2. Proses Bisnis Wortel di Gudang Bandung

Berdasarkan Gambar 2, petani wortel melakukan proses budidaya wortel mulai dari tanam hingga panen selama kurang lebih 120 hari. Setelah dipanen langsung dilakukan pencucian hingga bersih, kemudian wortel dibawa oleh petani ke rumah koordinator menggunakan mobil pick up. Proses selanjutnya setelah pencucian adalah proses sortasi dan grading wortel. Wortel dibagi menjadi tiga kategori, yaitu kategori baby wortel, wortel curah, dan wortel berang sisi (BS).

Tabel 1. Kategori Wortel Untuk Gudang Bandung

Wortel Curah	Baby Wortel
Memiliki panjang 15 – 25 cm.	Memiliki panjang ≤ 10 cm.
Tidak memiliki warna hijau pada pangkal wortel.	Tidak memiliki warna hijau pada pangkal wortel.
Tidak bercabang.	Tidak bercabang.
Tidak terdapat cacat pada fisik wortel.	Tidak terdapat cacat pada fisik wortel.
Segar.	Segar.

Wortel yang tidak termasuk ke dalam kriteria di atas, disebut BS. Yang jumlahnya sekitar 30% dari total keseluruhan wortel. Wortel selanjutnya dikemas sesuai dengan permintaan dari pihak supermarket, untuk baby wortel dikemas menggunakan plastik wrap. Wortel curah dikemas menggunakan kantong plastik dengan komposisi sesuai dengan yang tertera dalam purchase order dari supermarket. Wortel yang sudah dikemas kemudian dibawa ke gudang yang berada di koperasi untuk diimbangi jumlah pasokan pada hari tersebut dan dicatat ke dalam buku kas koordinator. Koperasi Al-Ittfaq membeli wortel curah dari koordinator dengan harga Rp 9.000/kg dan Rp 5.000/kg untuk baby wortel. Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittfaq menerapkan sistem pembayaran tunda kepada para koordinator yang memasok produk ke gudang Bandung. Koordinator akan menerima uang hasil penjualan wortelnya satu minggu sekali yaitu setiap hari Jum'at. Jumlah tagihan yang harus dibayarkan oleh koperasi dapat dilihat di buku kas milik koordinator, karena seluruh koordinator yang bermitra dengan koperasi memiliki buku kasnya masing-masing.

Sistem pembayaran tunda yang diterapkan koperasi tidak terlalu memberatkan koordinator,. Hal ini dikarenakan pendapatan koordinator tidak hanya dari menjual wortel kepada koperasi, tetapi juga menjual wortel ke Pasar Induk Caringin, Bandung. Wortel-wortel yang masuk ke dalam kategori BS, dijual ke Pasar Induk Caringin. Sistem pembayaran di Pasar Induk Caringin adalah tunai, sehingga koordinator mendapatkan uang dari pasar untuk membiayai kebutuhan sehari-hari.

Petani Wortel Untuk Supermarket Jakarta

Gudang Jakarta memiliki sistem yang hampir sama dengan gudang Bandung dalam hal alur masuknya wortel ke gudang. Hal yang berbeda dari gudang Bandung adalah tugas koordinator disini hanya sebagai pencari wortel saja, tidak perlu melakukan sortasi, grading dan pengemasan. Alur proses bisnis untuk gudang Jakarta dapat dilihat pada Gambar 3:



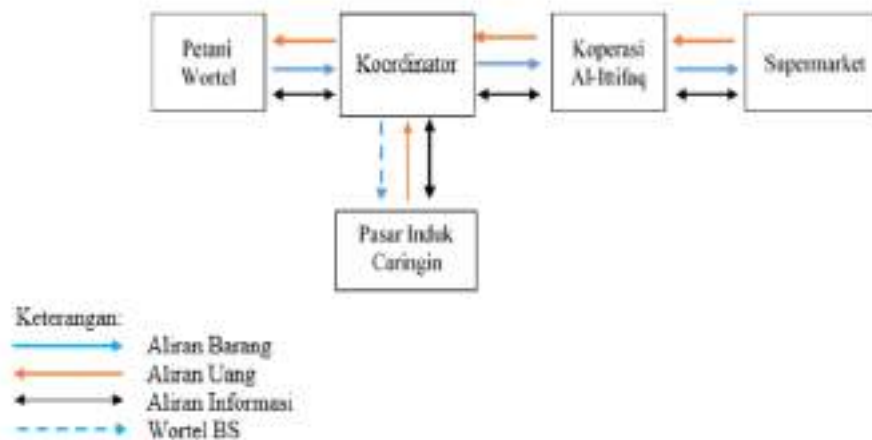
Gambar 3. Proses Bisnis Wortel di Gudang Jakarta

Berdasarkan Gambar 3, tugas seorang koordinator hanya mencari sayuran wortel yang siap panen kemudian membeli wortel tersebut dari petani wortel dengan harga Rp 2.000/kg. Proses panen dilakukan langsung oleh tiga orang pekerja yang dibayar dengan harga Rp 500/kg untuk satu timnya. Wortel yang sudah dipanen langsung dibawa ke gudang Jakarta yang berada di Koperasi. Wortel yang dijual ke koperasi dicuci, disortasi, di-grading, dan di kemas oleh santri-santri yang bekerja di koperasi bagian gudang Jakarta. Rata-rata pasokan wortel yang masuk ke gudang adalah 68 kg setiap harinya. Koperasi membeli wortel dari koordinator dengan harga Rp 5.000/kg, dengan kriteria wortel tersebut segar, tidak terdapat warna hijau pada pangkalnya, tidak bercabang dan berukuran 15 – 25 cm, dan tidak terdapat baby wortel.

Pola pembayaran yang diterapkan koperasi kepada koordinator wortel adalah pembayaran tunda, dengan jeda waktu satu minggu. Ini juga berlaku untuk seluruh petani dan koordinator yang memasok barangnya ke gudang Jakarta. Untuk gudang Jakarta, pembayaran dilakukan setiap hari Sabtu.

1. Rantai Pasok Wortel di Koperasi Pondok Pesantren Al-Ittfaq

Berdasarkan pemetaan yang dilakukan di lapangan, dapat ditemukan rantai utama dalam agribisnis wortel di Koperasi Al-Ittfaq



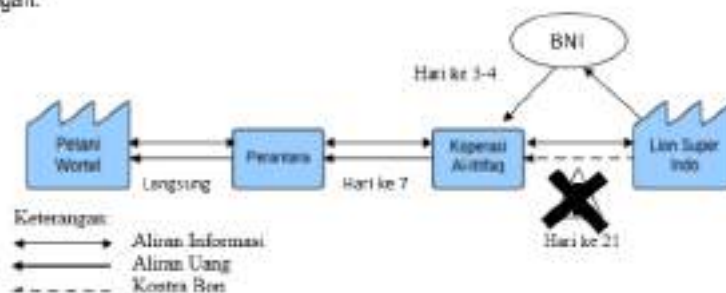
Gambar 4. Rantai Pasok Agribisnis Wortel di Koperasi Pondok Pesantren AI-Itfaq

Aliran pertama adalah aliran barang yang mana dalam rantai pasok tersebut berupa wortel yang diawali dengan bentuk input produksi di tingkat petani, selanjutnya input ini diproses pada kegiatan budidaya yang hasilnya berupa wortel. Wortel yang sudah dipanen kemudian dikumpulkan di tempat tinggal koordinator untuk dilakukan proses sorting, grading, dan pengemasan. Wortel-wortel yang sudah terkumpul kemudian dikirimkan kepada supermarket Lottermart yang berada di Jakarta pada pukul 22.00 WIB menggunakan mobil pick up dan supermarket LSI yang berada di daerah Bandung pada pukul 06.00 WIB menggunakan mobil box. Aliran ini merupakan aliran yang bergerak dari desa ke kota. Desa Alam Endah ke kota Bandung dan Jakarta. Aliran kedua adalah aliran uang berupa transaksi yang terjadi antar pelaku rantai pasok. Aliran uang bergerak sebaliknya yaitu dari supermarket ke koperasi, lalu ke koordinator dan petani. Di sini terjadi aliran uang dari kota ke desa.

Aliran ketiga adalah aliran informasi yang merupakan faktor utama lancarnya arus aliran barang dan aliran uang. Aliran informasi bergerak dari dua arah, yaitu dari petani kepada supermarket dan dari supermarket kepada petani. Informasi yang bergerak dari petani kepada supermarket biasanya berupa jumlah produksi wortel yang dihasilkan petani, kebutuhan input produksi, harga yang berlaku dikalangan petani, kontrak kerja antara koperasi – supermarket, koperasi – koordinator dan koordinator – petani. Informasi yang bergerak dari arah hilir ke hulu atau dari supermarket kepada petani adalah purchase order, purchase performance, service level koperasi, bukti terima barang, kriteria produk, dan harga beli wortel. Aliran barang, aliran uang dan aliran informasi ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan keterkaitan antara desa dan kota dan sebaliknya.

2. Implementasi Supply Chain Financing Pada Wortel di Koperasi AI-Itfaq

Koperasi Pondok Pesantren AI-Itfaq mulai menerapkan model pembiayaan SCF sejak tahun 2013. Pada tahun yang sama, BNI dan LSI menjalin kerjasama terkait dengan program SCF dimiliki oleh BNI. Model pembiayaan SCF merupakan salah satu fasilitas kredit yang diberikan BNI kepada supplier dari nasabah utama BNI, yaitu ritel modern. Pelaksanaan model pembiayaan SCF ini melibatkan kerjasama dengan tiga pihak, yaitu Koperasi Pondok Pesantren AI-Itfaq sebagai supplier, supermarket LSI sebagai buyer, dan BNI sebagai lembaga keuangan.



Gambar 5. Peta Aliran Uang Agribisnis Wortel dengan Model SCF

Berdasarkan Gambar 5, dengan adanya SCF dari BNI, jeda waktu pembayaran dari LSI menjadi lebih singkat. Melalui penerapan model SCF ini, Koperasi Al-Ittfaq sudah dapat menerima uang pelunasan LSI yang dibayarkan oleh BNI 3-4 hari setelah *kontra bon*. *Kontra bon* adalah sebuah bukti sah pembelanjaan LSI kepada Koperasi Al-Ittfaq yang digunakan untuk mencairkan uang pelunasan LSI. Singkatnya jeda waktu pembayaran membawa dampak baik bagi kelangsungan usahatani wortel di Koperasi Al-Ittfaq.

Perhitungan SCF Wortel

Perhitungan SCF yang diterapkan oleh Koperasi Al-Ittfaq pada komoditas wortel adalah sebagai berikut

$$\text{Biaya SCF} = \text{Total Tagihan} - (0,03\% \times \text{lead time pembayaran} \times \text{total tagihan})$$

Keterangan:

- 0,03 % adalah persentase biaya yang ditentukan oleh BNI.
- Lead time pembayaran adalah jumlah jeda hari antara tanggal dikeluarkannya *kontra bon* oleh LSI dan tanggal seharusnya LSI membayar tagihannya.

Tabel 2. Biaya SCF Wortel Pada Bulan Februari 2016

Minggu Ke-	Total Tagihan LSI	Lead Time	Biaya SCF	Penerimaan Koperasi
1	Rp 330.400	29	Rp 2.874	Rp 327.526
2	Rp 413.000	36	Rp 4.460	Rp 408.540
3	Rp 742.000	29	Rp 6.455	Rp 735.545
4	Rp 581.000	36	Rp 6.275	Rp 574.725
Total	Rp 2.066.400		Rp 20.064	Rp 2.046.336
Rabat (2,5%)	Rp 51.660			

Biaya SCF adalah biaya yang dikenakan oleh BNI kepada Koperasi Al-Ittfaq setiap *kontra bon*. SCF merupakan salah satu skim kredit yang dimiliki oleh BNI, sehingga terdapat biaya potongan yang harus ditanggung oleh koperasi. Berdasarkan Tabel 2, jumlah biaya SCF yang harus dibayar oleh koperasi pada bulan Februari 2016 adalah Rp 20.064 dan terdapat biaya rabat 2,5%. Menurut Ketua Koperasi Al-Ittfaq, jumlah biaya SCF yang dibebankan kepada koperasi tidak terlalu memberatkan karena koperasi dapat menerima uang lebih cepat dan dapat diputar kembali untuk membiayai kebutuhan lainnya.

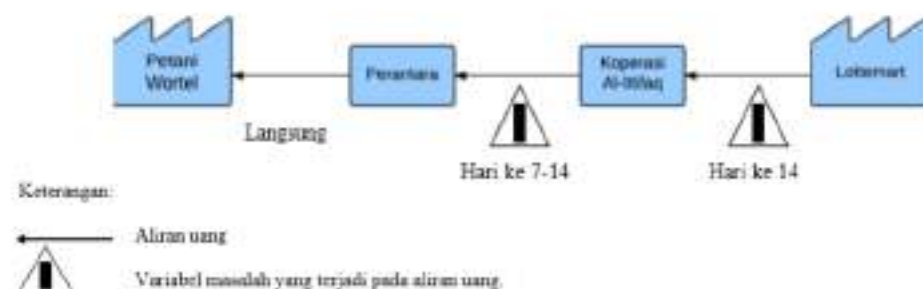
Pada lembar MoU antara Koperasi Al-Ittfaq dan LSI, masa pembayaran LSI kepada Koperasi Al-Ittfaq selama 21 hari setelah *kontra bon* dan dalam satu bulan terjadi dua kali pencairan uang oleh LSI, yaitu pada tanggal 5 dan 20. Namun dengan adanya sistem SCF, koperasi dapat menerima uang pembayaran dari LSI lebih cepat dari biasanya dan tidak perlu menunggu tanggal 5 dan 20 setiap bulannya, karena BNI akan mengirimkan uang pelunasan LSI ke rekening koperasi 3-4 hari setelah *kontra bon*. Semakin singkatnya jeda waktu pembayaran membuat kelangsungan usahatani wortel di Koperasi Al-Ittfaq menjadi lebih lancar, ini sebuah keuntungan yang dirasakan oleh koperasi. Keuntungan lainnya yang didapatkan Koperasi Al-Ittfaq dari sistem SCF ini adalah BNI langsung mengirimkan seluruh uangnya kepada koperasi tanpa dicidil dan tanpa harus menunggu pihak LSI melunasi tagihannya kepada BNI.

Dampak dari Model SCF Terhadap Petani dan Koperasi

Koperasi Al-Ittfaq mempunyai dua gudang, yaitu gudang Bandung dan gudang Jakarta. Gudang yang sudah menerapkan model SCF adalah gudang Bandung, sedangkan gudang Jakarta masih belum menggunakan model tersebut. Gudang Jakarta belum menggunakan model SCF karena dari pihak Lottemari dan Bank BJB belum menerapkan model SCF. Oleh karena itu, untuk menentukan dampak dari model SCF dapat dilakukan dengan cara membandingkan keadaan gudang Bandung dan gudang Jakarta.

Gudang Jakarta

Jenis sayuran yang dikirimkan oleh gudang Jakarta ke Lottemart lebih sedikit, namun jumlah yang dikirimkan lebih banyak dibandingkan dengan gudang Bandung. Lottemart adalah supermarket yang menyediakan berbagai jenis sayuran dalam jumlah besar, karena rata-rata konsumen yang berbelanja ke Lottemart adalah hotel, restoran, kantor, dan catering. Begitu pula dengan sayuran wortel, dalam seminggu volume rata-rata permintaan wortel di gudang Jakarta sebesar 735 kg dengan proses pendistribusian yang dilakukan setiap hari.



Gambar 6. Peta Aliran Uang Agribisnis Wortel Tanpa Model SCF

Berdasarkan Gambar 6, masa pembayaran Lottemart kepada Koperasi Al-Ittifaq dilakukan 14 hari setelah *kontra bon*. Jeda waktu selama 14 hari dirasa cukup lama bagi koperasi, karena selama jeda waktu tersebut koperasi tidak mendapatkan pemasukan. Untuk mempertahankan kelangsungan usahanya di Gudang Jakarta, Koperasi Al-Ittifaq harus menyediakan modal dua kali lipat dari biasanya. Setiap minggunya pada hari Sabtu, Koperasi Al-Ittifaq bagian gudang Jakarta melakukan pembayaran produk kepada koordinator. Hal ini lah yang menjadi salah satu kendala yang membebani koperasi, karena mereka harus menyediakan uang setiap minggunya untuk melunasi tagihan kepada koordinator. Pembayaran produk ke koordinator terkadang ikut terlambat hingga dua minggu karena koperasi tidak memiliki uang untuk melunasi tagihan. Keterlambatan pembayaran ini biasanya terjadi pada awal-awal bulan, karena pada awal bulan pihak Lottemart melakukan potongan rabat sekitar 6%, sehingga jumlah uang yang diterima oleh koperasi menjadi lebih sedikit dan tidak mencukupi untuk membayar produk ke koordinator. Potongan rabat 6% tentunya membebani koperasi, karena potongan tersebut jumlah pendapatan petani menjadi berkurang. Namun demikian peraturan ini tidak bisa diganggu gugat oleh koperasi.

Berbagai upaya sudah dilakukan oleh Koperasi Al-Ittifaq untuk melakukan pembayaran produk kepada koordinator secara tepat waktu, salah satunya adalah berdiskusi dengan Lottemart supaya mereka memperpendek jeda waktu pembayaran kepada koperasi. Pihak koperasi juga menawarkan Lottemart untuk menggunakan model SCF, namun mereka belum mau menggunakan karena Bank BJB belum memiliki program SCF.

Dampak Model SCF Terhadap Koperasi dan Petani

Tabel 3. Perbandingan Gudang Bandung dan Jakarta

	Gudang Bandung	Gudang Jakarta
Model pembiayaan	SCF	Non SCF
Jeda waktu pembayaran	3 – 4 hari setelah <i>kontra bon</i>	14 hari setelah <i>kontra bon</i>
Bank yang digunakan	BNI	BJB
Jeda waktu pembayaran kepada koordinator	7 hari	7 – 14 hari
Kondisi Gudang	Lebih teratur, rapi, dan bersih	Kurang bersih
Manajemen	Terdapat struktur dan pembagian tugas yang jelas	Masih belum terdapat pembagian tugas yang jelas bagi para santri
Jumlah komoditas yang dikirimkan	148 jenis	17 jenis
Kegiatan produksi	Sortasi, grading, packaging, pengiriman	Panen, pencucian, sortasi, grading, packaging, pengiriman

Berdasarkan Tabel 3, gudang Bandung yang menggunakan model SCF terlihat lebih baik bila dibandingkan dengan gudang Jakarta yang tidak menggunakan model SCF. Model SCF membawa dampak baik bagi Koperasi Al-Itfaq, karena dengan singkatnya jeda waktu pembayaran. Uang pelunasan yang diterima oleh koperasi digunakan untuk operasional dan pengembangan koperasi. Pemasukan dari koperasi juga digunakan untuk membantu memenuhi kebutuhan Pondok Pesantren Al-Itfaq.

Dari Tabel 3 juga nampak bahwa jeda waktu pembayaran kepada petani dan koordinator pada gudang Bandung adalah tujuh hari dan gudang Jakarta adalah 7-14 hari. Bagi petani dan koordinator yang memasok sayurannya kepada gudang Bandung, jeda waktu tujuh hari tidak terlalu menjadi masalah. Namun bagi petani yang memasok sayuran ke gudang Jakarta menjadi masalah, karena jeda waktu tersebut terlalu lama bagi petani yang hanya memiliki pemasukan dari koperasi. Lamanya jeda waktu pembayaran kepada petani gudang Jakarta menyebabkan beberapa petani tidak mau menjual sayurannya kepada koperasi, sehingga jumlah petani mitra semakin berkurang dan koperasi kesulitan untuk memenuhi permintaan sayuran dari Lottemart.

Penerapan model SCF di Koperasi Al-Itfaq bagian gudang Bandung memberikan dampak baik bagi petani. Uang pelunasan dari LSI yang diterima lebih cepat dapat digunakan koperasi untuk membantu petani dan anggota koperasi yang membutuhkan pinjaman uang atau yang mau mencairkan uangnya lebih cepat dari waktu yang sudah ditentukan. Koperasi juga dapat memenuhi sarana produksi pertanian yang dibutuhkan petani. Penerapan model SCF memberikan dampak baik bagi petani dan koordinator, walaupun secara tidak langsung dirasakan oleh petani.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses bisnis petani wortel di Koperasi Pondok Pesantren Al-Itfaq ialah menanam, memelihara, memanen dan mencuci wortel; adapun proses bisnis pada koordinator ialah sortasi, grading dan mengemas; proses bisnis di koperasi hanya mengirimkan melalui dua saluran, yaitu saluran yang berasal dari koordinator gudang Bandung dan gudang Jakarta. Pemasaran ke Jakarta menggunakan cara pembayaran tunda (jeda) waktu antara 7 sampai 14 hari setelah wortel dikirimkan, adapun untuk pemasaran ke Bandung sudah melai diterapkan model Supply chain financing (SCF). Dari proses bisnis antar pelaku dalam rantai ini menunjukkan adanya hubungan keterkaitan antara desa dan kota.
2. Implementasi dari model SCF di Koperasi Pondok Pesantren Al-Itfaq membantu koperasi untuk mempersingkat jeda waktu pembayaran tagihan LSI menjadi lebih cepat, yaitu 3-4 hari setelah *kontra bon*. Setiap *kontra bon*, BNI mengenakan biaya sekitar 0,03% dari jumlah tagihan LSI kepada Koperasi Al-Itfaq. Pemotongan biaya 0,03% tidak memberatkan bagi koperasi dan koperasi merasa sangat terbantu dengan adanya model SCF ini.
3. Dampak yang ditimbulkan dari penerapan model SCF di Koperasi Al-Itfaq bagi petani adalah jeda waktu pembayaran dari koperasi kepada petani menjadi lebih singkat bila dibandingkan dengan yang tidak menggunakan model SCF. Jeda waktu pembayaran kepada petani yang menggunakan model SCF adalah 7 hari, sedangkan jeda waktu untuk petani yang tidak menggunakan model SCF mencapai 14 hari.

Saran

1. Model SCF diharapkan dapat direplikasi di unit usaha agribisnis lainnya dan diterapkan oleh Koperasi Al-Itfaq kepada seluruh supermarket yang menjadi mitra kerja selama ini, seperti Lottemart, Griya, dan Toserba Yogya.
2. SCF meningkatkan hubungan desa dengan kota melalui kegiatan transaksi pemasaran hasil pertanian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Bayu, Karti. Sulistiyo, Dedi. 2010. "Model Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah Pemasok ke Peritel Besar." *Majalah*
- [2] Ilmiah UNIKOM, Volume 10 No 1: 51-64.
- [3] Karyani, Tuti dkk. 2013. "Model Pembiayaan Pra Panen Pada Rantai Pasok Agribisnis Berdasarkan Sistem Produksi Komoditas Cabel Merah dengan Orientasi Pasar Terstruktur." Bandung LPPM Universitas Padjadjaran.
- [4] Hofmann, E. 2005. *Supply Chain Finance: Some Conceptual Insights*, Kühne Institut für Logistik (KLOG-

- HSG) Universität St.Gallen Dufourstrasse, Wesbaden.
- [5] Ashari. 2009. "Optimalisasi Kebijakan Kredit Program Sektor Pertanian Indonesia". Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian, Volume 7 No. 1: 21-42.
 - [6] Pujawan, Nyoman. 2005. Supply Chain Management, Edisi Pertama. Guna Widya, Surabaya
 - [7] Ling li. 2007. Supply chain Management: Concept, techniques and practices enhancing value through collaboration. Singapore: World Scientific Publishing Co.Pte.Ltd
 - [8] Vorst. 2000. Effective Food Supply Chain, Generating Modelling and Evaluating Supply Chain Scenario. PHd Thesis Wageningen University.
 - [9] USAID. 2010. "Value Chain Finance". Melalui http://www.apps.deloitte.com/imap/index.php/Value_Chain_Finance [11/07/11].
 - [10] KIT and IIRR. 2010. Value Chain Finance: Beyond Microfinance for Rural Entrepreneurs. Royal Tropical Institute, Amsterdam; and International Institute of Rural Reconstruction, Nairobi.

mentautkan desa kota

ORIGINALITY REPORT

7%	9%	0%	9%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Syiah Kuala University Student Paper	4%
2	Submitted to iGroup Student Paper	3%

Exclude quotes	Off	Exclude matches	< 3%
Exclude bibliography	Off		