

---

## ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT) PADI PASCA PANEN DI PENGGILINGAN PADI (STUDI : KECAMATAN PRINGGASELA)

Oleh

Muhammad Hamsyuni<sup>1\*</sup>, Baiq Santi Rengganis<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Al – Azhar

Jl. Unizar No.20 Turida, 0370-7562077

e-mail: <sup>1\*</sup>[hamwardah@gmail.com](mailto:hamwardah@gmail.com)

---

### Article History:

Received: 25-07-2025

Revised: 27-07-2025

Accepted: 28-08-2025

### Keywords:

Rantai Pasok, Pasca Panen, Penggilingan Padi, Margin Pemasaran

**Abstract:** Dalam rantai pasok terdapat tiga aliran yang harus dikelola yaitu aliran produk, aliran uang dan informasi. Penelitian ini bertujuan mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi padi pasca panen pada penggilingan padi serta menganalisis efisiensi saluran pemasaran dalam rantai pasok padi pasca panen. Metode penelitian adalah deskriptif dan analitik sedangkan metode pengambilan sampel adalah teknik purposive sampling dan snowball sampling. Analisis yang digunakan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan pertama yang terlibat dalam rantai pasok beras yaitu petani, penggilingan padi, tengkulak, pedagang pengecer, dan konsumen. Kedua pola saluran rantai pasok memiliki tiga pola saluran, yaitu : aliran produk dimulai dari petani menjual gabah ke penggilingan padi dan tengkulak, kemudian gabah tersebut diolah menjadi beras dan di jual kepada pedagang pengecer dan konsumen. Aliran keuangan dua pola saluran sama-sama menguntungkan. Aliran informasi yang terjadi mengalir dua arah petani dengan penggilingan padi, petani dengan tengkulak, penggilingan padi dengan tengkulak, penggilingan padi dengan pedagang pengecer, dan pedagang pengecer dengan konsumen. Margin tataniaga untuk masing-masing saluran ternyata berbeda. Pada saluran satu besar margin totalnya yaitu Rp3.300 per kg pada saluran dua margin totalnya sebesar Rp1.100 per kg dan saluran terakhir margin totalnya sebesar Rp2.000 per kg. Petani padi mendapat nilai tambah 15%, penggilingan padi mendapat nilai tambah 49%, Tengkulak mendapat nilai tambah 16% dan pedagang pengecer mendapat nilai tambah sebesar 20%

---

## PENDAHULUAN

Manajemen rantai pasok (Supply Chain Management/SCM) merupakan aspek penting dalam industri pertanian, termasuk dalam pengolahan padi pasca panen. Efisiensi dalam rantai pasok berpengaruh terhadap kualitas, harga, dan distribusi beras ke konsumen akhir. Oleh karena itu, analisis SCM dalam penggilingan padi menjadi penting untuk memastikan efektivitas aliran bahan baku dari petani hingga ke pasar.

Beras merupakan peran strategis dalam memantapkan ketahanan pangan di masyarakat, ketahanan ekonomi, ketahanan dan stabilitas politik nasional. Saat ini debat publik selalu muncul ketika harga beras melonjak dan harga gabah turun drastis. Sebagian besar masyarakat masih menghendaki adanya pemerataan dan dengan harga yang terjangkau, pasokan dan harga beras yang stabil, tersedia sepanjang waktu, terdistribusi. Hal ini menunjukkan bahwa beras menjadi komoditas strategis secara ekonomi dan politis di masyarakat. Pengembangan bidang agribisnis beras ke depan memiliki posisi startegis dilihat dari segala aspek. Posisi beras sebagai bahan pangan dan bahan pokok utama bagi sebagian masyarakat, sampai saat ini belum bisa tergantikan.

Penelitian ini bertujuan mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi padi pasca panen pada penggilingan padi serta menganalisis efisiensi saluran pemasaran dalam rantai pasok padi pasca panen.

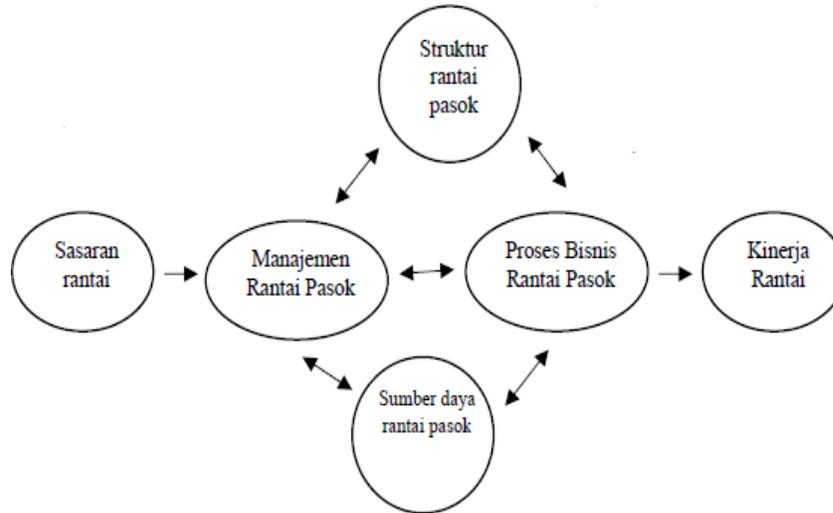
## LANDASAN TEORI

Padi (*Oryza sativa L.*) merupakan salah satu dari lima komoditas utama pangan di Indonesia selain jagung, kedelai, gula dan daging. Padi juga merupakan salah satu sumber pangan pokok bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Bukan hanya sebagai sumber karbohidrat, padi juga merupakan sumber utama pemenuhan gizi lainnya yang meliputi kalori, protein, lemak, dan vitamin. Pembangunan pertanian pangan khususnya padi sawah masih terfokus pada upaya peningkatan produksi yang harus dibarengi pengembangan usahatani berbasis agribisnis, agar dapat meningkatkan pendapatan petani di Indonesia.

Penggilingan padi merupakan titik sentral dari agroindustri padi. Penggilingan padi mempunyai peranan yang sangat vital dalam mengkonversi padi menjadi beras yang siap diolah untuk dikonsumsi maupun untuk disimpan sebagai cadangan [1]. Penggilingan padi merupakan titik sentral dalam agribisnis padi. Pengelolaan rantai pasok atau supply chain merupakan suatu konsep pendekatan yang tepat untuk mengatasi masalah pemenuhan permintaan konsumen [2]

Manajemen rantai pasok adalah tinjauan secara menyeluruh dan pengelolaan yang terpadu, terintegrasi dan saling terkait mulai dari hulu (input produksi) sampai ke hilir. Kebijakan industri beras harus mencakup seluruh jaringan rantai pasok, yang setidaknya terdiri atas lima tingkat, yaitu petani, pedagang perantara/ pengumpul gabah, penggilingan padi, pedagang beras di sentra produksi, dan pedagang beras di pasar induk perkotaan dan pengecer [3].

Manajemen rantai pasok adalah tinjauan secara menyeluruh dan pengelolaan yang terpadu, terintegrasi dan saling terkait mulai dari hulu (input produksi) sampai ke hilir. Konsep manajemen rantai pasok tidak terbatas pada upaya memadukan kumpulan rantai pasok, namun mencakup pada seri aliran barang/jasa, keuangan dan informasi yang dilakukan oleh setiap pelaku rantai bisnis [4].



**Gambar. 1. Alur Rantai Pasok**

### **METODE PENELITIAN**

Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik purposive sampling dan snowball sampling. Analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif dalam penelitian adalah data mengenai pola-pola saluran, menjelaskan anggota dan lembaga rantai pasok yang didapat dari hasil wawancara. Data kuantitatif dalam penelitian ini adalah harga beras, biaya-biaya yang dikeluarkan, margin yang diperoleh, dan keuntungan yang didapat [5].

Dalam analisis pemasaran yang dibahas adalah mengenai saluran pemasaran margin pemasaran. Berikut rumus margin pemasaran :

1. Margin Tataniaga Parsial:  
 Harga Jual – Harga Beli
2. Margin Tataniaga Total:  
 Harga Eceran – Harga Pada Produsen
3. Persentase Margin Tataniaga Parsial:  
 $\frac{\text{Margin Tataniaga Parsial}}{\text{Margin Tataniaga Total}} \times 100\%$
4. Keuntungan Tataniaga:  
 Margin Tataniaga – Biaya Tataniaga
5. Persentase Biaya Tataniaga Parsial:  
 $\frac{\text{Biaya Tataniaga Parsial}}{\text{Biaya Tataniaga Total}} \times 100\%$
6. Persentase Keuntungan Tataniaga Parsial:  
 $\frac{\text{Keuntungan Tataniaga Parsial}}{\text{Keuntungan Tataniaga Total}} \times 100\%$
7. Persentase Biaya Tataniaga Total:  
 $\frac{\text{Biaya Tataniaga Total}}{\text{Margin Tataniaga Total}} \times 100\%$
8. Persentase Keuntungan Tataniaga Total:  
 $\frac{\text{Keuntungan Tataniaga Total}}{\text{Margin Tataniaga Total}} \times 100\%$

Tabel.1 Perhitungan Nilai Tambah

Pelaku Rantai	Nilai Total Biaya Per-Unit	Biaya Tambahan Per-Unit	Persentase (%) Biaya Tambahan Per-Unit	Penerimaan Harga Per-Unit
Petani	A	-	A / D	E
Penggilingan Padi	E	B	B / D	F
Pedagang Pengecer	F + C	C	C / D	G
TOTAL	D = A + B + C			

Tabel.2 Perhitungan Nilai Tambah

Pelaku Rantai	Nilai Laba Per-Unit	Persentase (%) Laba Per-Unit	Margin	Persentase (%) Margin
Petani	E-A	(E-A)/(G-F)	E	E
Penggilingan Padi	F-B-E	(F-B-E)/(G-F)	F-E	F-E
Pedagang Pengecer	G-C-F	(G-C-F)/(G-F)	G-F	G-F

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kondisi Umum Daerah Penelitian

Luas wilayah kecamatan pringgasela seluas 134,26 km<sup>2</sup> dan terdiri dari 10 desa yaitu: Desa Pringgasela, Pringgasela Selatan, Pringgasela Timur, Aikdewa, Rempung, Jurit, Jurid Baru, Pengadangan, Pengadangan Barat dan Timbanuh. Tinggi Kecamatan Pringgasela dari permukaan air laut berkisar antara 256 – 666 meter

### Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini diperoleh gambaran dari karakteristik responden adalah sebagai berikut :

Tabel.3 Tabel Umur Responden

No.	Kategori Umur	Frekuensi	Persentase (%)
1	30-39	2	5,88
2	40-49	22	64,71
3	50-59	10	29,41
<b>Total</b>		<b>34</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan distribusi responden menurut kategori umur, diperoleh bahwa sebagian besar responden berada pada rentang usia 40–49 tahun yaitu sebanyak 22 orang (64,71%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden berada pada kelompok usia paruh baya yang relatif masih produktif dan memiliki pengalaman kerja yang cukup panjang. Selanjutnya, responden dengan kategori umur 50–59 tahun berjumlah 10 orang (29,41%), yang juga termasuk dalam usia produktif meskipun mendekati masa pensiun. Sementara itu, responden dengan kategori umur 30–39 tahun hanya berjumlah 2 orang (5,88%), sehingga dapat dikatakan kelompok usia muda dalam penelitian ini relatif sedikit.

**Tabel.4 Tabel Pendidikan Responden**

Tingkat Pendidikan	Frekuensi (orang)	Persentase (%)
SD	8	23,53
SMP	5	14,71
SMA	13	38,24
S1	8	24,00
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer diolah, 2025

Distribusi tingkat pendidikan responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki latar belakang pendidikan SMA yaitu sebanyak 13 orang (38,24%). Selanjutnya, responden dengan tingkat pendidikan SD dan S1 masing-masing berjumlah 8 orang (23,53%), sementara responden dengan tingkat pendidikan SMP adalah yang paling sedikit yaitu 5 orang (14,71%). Data ini memperlihatkan bahwa responden memiliki tingkat pendidikan yang beragam, namun didominasi oleh kelompok berpendidikan menengah (SMA).

#### **Identifikasi Lembaga dan Anggota Rantai Pasok**

- a. Petani adalah bagian fundamental dalam rantai pasok beras. Mereka memainkan peran penting sebagai produsen yang menyediakan bahan baku utama yaitu padi. Padi yang dihasilkan oleh petani kemudian didistribusikan ke penggilingan padi untuk diproses menjadi beras.
- b. Penggilingan Padi adalah bagian penting dari rantai pasok yang menerima gabah untuk diolah menjadi beras. Setelah proses penggilingan beras kemudian disalurkan kepada konsumen akhir atau disalurkan ke distributor.
- c. Tengkulak adalah salah satu lembaga pemasaran yang berperan dalam rantai pasok. Mereka berperan sebagai penghubung anatar petani dan penggilingan padi dalam proses penjualan padi.
- d. Pedagang pengecer berperan sebagai mata rantai terakhir dalam penyaluran beras kepada konsumen. Mereka mencakup berbagai bentuk seperti pasar tradisional, agen beras dan kios.
- e. Konsumen merupakan actor terakhir dalam rantai pasok beras dan menjadi titik akhir dari seluruh proses distribusi. Kualitas dan harga beras adalah faktor utama yang menjadi pertimbangan konsumen saat melakukan pembelian.

#### **Manajemen Rantai Pasok**

- a. Pola Rantai Pasok

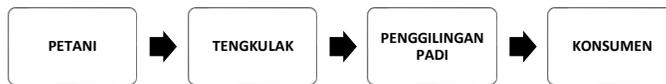
Pola saluran rantai pasok beras di Penggilingan Padi terdapat tiga saluran sebagai berikut:

- 1) Pola saluran rantai pasok I:



Pada saluran pertama ini petani menjual gabahnya sebagian ke penggilingan padi, akan tetapi yang dijual ke tengkulak tidak sebanyak yang dijual ke penggilingan padi.

2) Pola saluran rantai pasok II :



Pada saluran kedua petani menjual gabahnya ke tengkulak. Dan tengkulak juga menjual gabah yang dibeli dari petani ke penggilingan padi. Kemudian gabah diolah menjadi beras dan dijual ke konsumen.

3) Pola saluran rantai pasok III :



Pada saluran ketiga petani menjual gabahnya sebagian ke penggilingan padi. Kemudian penggilingan padi menjual berasnya ke pedagang pengecer terlebih dahulu sebelum ke konsumen.

b. Mekanisme Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi pada Manajemen Rantai Pasok

1) Aliran Produk

Aliran produk yang terjadi dalam manajemen rantai pasok beras di Penggilingan Padi yaitu di mulai dari persiapan bahan baku berupa gabah yang dibeli dari petani dan tengkulak. Kemudian gabah yang telah dicek kualitas dan kuantitasnya tersebut dijemur. Setelah dilakukannya penjemuran dilakukan proses pemecah kulit agar menjadi beras pecah kulit. Setelah itu dilkaukan proses penyosohan agar menjadi beras sosoh dan berkualitas. Setelah menjadi beras sosoh dilakukan proses pengemasan untuk dikirimkan ke pedagang pengecer dan dijual ke konsumen.

2) Aliran Keuangan

Aliran keuangan yang terjadi pada manajemen rantai pasok produk beras di Penggilingan Padi mengalir dari hulu ke hilir. Petani menjual gabahnya ke tengkulak dan penggilingan padi sebesar Rp 6.700 per kg. Tengkulak menjual gabah dari petani ke penggilingan padi sebesar Rp 7.800 per kg. Penggilingan padi menjual hasil olahannya berupa beras sebesar Rp10.000 per kg ke pada pedagang pengecer dan yang terakhir pedagang pengecer menjual berasnya sebesar Rp12.000 per kg ke konsumen.

c. Aliran Informasi

Aliran informasi yang terjadi di Penggilingan Padi Kecamatan Pringgasela yaitu terjadi dua arah petani dengan tengkulak dan sebaliknya, petani dengan penggilingan padi dan sebaliknya, penggilingan padi dengan pedagang pengecer dan sebaliknya, yang terakhir pedagang pengecer dengan konsumen dan sebaliknya. Petani menyampaikan berhasil atau tidaknya panen, tengkulak menyampaikan jumlah gabah yang akan dikirim, penggilingan padi menyampaikan jumlah produksi dan perkiraan waktu kirim, pedagang pengecer menyampaikan harga jual beras kepada

konsumen.

### Analisis Margin Tataniaga dan Rantai Nilai

Margin tataniaga mengacu pada selisih antara harga jual dan harga beli yang diperoleh oleh setiap pelaku usaha di dalam sistem distribusi atau rantai pasok. Margin ini mencerminkan keuntungan yang diterima oleh pelaku usaha – mulai dari petani, tengkulak, penggilingan padi hingga pengecer dalam proses pergerakan produk dari sumber ke konsumen akhir [6].

**Tabel 5. Margin Pemasaran Dalam Setiap Saluran Pemasaran**

Lembaga & Anggota Pemasaran	Saluran I		Saluran II		Saluran III	
	Harga (Rp/kg)	(%)	Harga (Rp/kg)	(%)	Harga (Rp/kg)	(%)
<b>Petani</b>						
Harga Jual	6.700	67	6.700	67	6.700	67
<b>Tengkulak</b>						
Harga jual	-	-	7.800		-	-
Harga Beli	-	-	6.700		-	-
Biaya Pemasaran	-	-	-		-	-
Keuntungan				0,86		
<b>Penggilingan Padi</b>						
Harga Beli	6.700	67	7.800	78	6.700	67
Biaya Pemasaran	1.840		1.840		1.840	
Keuntungan	1.460		1.360		1.460	
Margin	3.300		2.200		3.300	
Harga Jual	10.000	33	10.000	22	10.000	33
<b>Pedagang Pengecer</b>						
Harga Beli	-	-	-	-	10.000	83
Biaya Pemasaran	-	-	-	-	500	
Keuntungan					1.500	
Margin	-	-	-	-	2.000	
Harga Jual	-	-	-	-	12.000	17
<b>Konsumen</b>						
Harga Beli	10.000	10	10.000	100	12.000	100
<b>Total Margin Pemasaran</b>						
	3.300		2.200		5.300	
<b>Total Biaya Pemasaran</b>						
	1.840		1.840		2.340	
<b>Efisiensi Pemasaran</b>						
		1,79		1,20		2,26

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa lembaga pemasaran memiliki penyebaran margin yang berbeda, hal ini disebabkan karena adanya perbedaan fungsi tataniaga pemasaran maupun perbedaan fungsi dan tugas yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasran. Dengan adanya beberapa lembaga maka akan menimbulkan perbedaan biaya pemasaran sehingga mendorong mengambil keuntungan yang lebih besar oleh lembaga pemasaran.

**Tabel. 6 Perhitungan Biaya Satu Kilogram (Kg) Beras Di Penggilingan Padi**

Pelaku Rantai	Nilai	Total Biaya Per-Unit	Biaya Tambahan Per-Unit	Persentase (%) Biaya Tambahan Per-Unit	Penerimaan Harga Per-Unit
Petani		6.700	-	15%	6.700
Tengkulak		6.700	1.100	16%	7.800
Penggilingan Padi		6.700	3.300	49%	10.000
Pedagang Pengecer		10.000	2.000	20%	12.000
<b>Total</b>			<b>6.400</b>	<b>100%</b>	

Sumber : data primer diolah, 2025

Berdasarkan tabel di atas Kecamatan Pringgasela didapatkan selisih harga beras di tingkat petani dan tengkulak sebesar Rp. 1.100 Per kg, petani dan penggilingan padi cukup besar yaitu sebesar Rp. 3.300 per kg. Petani menjual harga gabah sebesar Rp. 6.700 per kg ke penggilingan padi dan memiliki nilai tambah sebesar 49%.

Penggilingan padi menjual beras dengan harga Rp. 10.000 per kg dan memiliki nilai tambah sebesar 20%. Hal ini berkaitan karena penggilingan padi melakukan beberapa proses kegiatan mulai dari pemrosesan padi sehingga menjadi beras serta adanya proses pengemasan serta biaya transportasi yang menjadi nilai tambah beras di penggilingan padi. Selanjutnya penggilingan padi ke pedagang pengecer terdapat selisih sebesar Rp.2000 per kg, hal ini tidak sebesar selisih dari petani ke penggilingan padi dan memiliki nilai tambah sebesar 35%. Pengecer hanya mengeluarkan biaya transportasi saja tidak ada proses lainnya.

## KESIMPULAN

Dari hasil analisis dan pembahasan ditarik beberapa buah kesimpulan, yaitu :

- Lembaga dan anggota rantai pasok yang terlibat dalam rantai pasok beras di Penggilingan Padi yaitu petani, penggilingan padi, tengkulak, pedagang pengecer, dan konsumen. Pola saluran rantai pasok memiliki tiga pola saluran rantai pasok yaitu :
  - Aliran produk petani menjual gabah ke penggilingan padi dan tengkulak kemudian gabah tersebut diolah di penggilingan padi menjadi beras dan di jual kepada pedagang pengecer dan konsumen.
  - Pada Aliran keuangan Petani menjual gabahnya ke tengkulak dan penggilingan padi. Tengkulak menjual gabah dari petani ke penggilingan padi. Penggilingan padi menjual hasil olahannya berupa beras ke pedagang pengecer dan yang terakhir pedagang pengecer menjual berasnya kepada konsumen.
  - Aliran informasi yang terjadi yaitu masing masing memiliki aliran informasi yang mengalir dua arah petani dengan tengkulak, petani dengan penggilingan padi, tengkulak dengan penggilingan padi, penggilingan padi dengan pedagang pengecer, dan pedagang pengecer dengan konsumen dan yang terakhir margin tataniaga untuk masing-masing saluran tataniaga ternyata berbeda.
- Petani menjual harga gabah sebesar Rp. 6.800 per kg ke tengkulak dengan nilai tambah sebesar 16%, penggilingan padi menjual beras dengan harga Rp. 10.000 per kg dan memiliki nilai tambah sebesar 49%. Pedagang pengecer terdapat selisih sebesar Rp.2000 per kg, hal ini tidak sebesar selisih dari petani ke penggilingan padi dan memiliki nilai tambah sebesar 20%.

### Saran

Analisis margin tataniaga dan rantai pasok menekankan pentingnya memahami alur pergerakan produk dari hulu ke hilir. Setiap pelaku usaha memiliki peran dalam menambah nilai produk dan memperoleh margin keuntungan. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi margin serta menerapkan strategi peningkatan efisiensi, distribusi keuntungan di seluruh rantai nilai dapat dioptimalkan, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi dan daya saing di sektor pertanian dan pangan.

Analisis semacam ini tidak hanya membantu pelaku usaha dalam merumuskan strategi bisnis yang tepat, tetapi juga memberi masukan bagi pembuat kebijakan dalam merancang intervensi yang mendukung pengembangan sektor pertanian dan rantai pasok secara keseluruhan

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. Rachmat, "Model Penggilingan Padi Terpadu untuk Meningkatkan Nilai Tambah," *Bul. Teknol. Pascapanen Pertan.*, vol. 8, no. 2, pp. 99–111, 2012.
- [2] S. A. Muliana, "Analisis Manajemen Rantai Pasok Di Perum Bulog Sub Divre Sumbawa Produk Pertanian Jenis Beras," Vol. 3, No. 2, Pp. 212–218, 2022.
- [3] T. Perdana *et al.*, "Analisis Kebijakan Pengembangan Sistem Rantai Pasokan Industri Perberasan Dengan Pendekatan System Dynamics Policy Analysis on Development of Rice Industry," *System*, no. 3.
- [4] R. Ampuh and Marimin, "Alokasi Pasokan Berdasarkan Produk Unggulan untuk Rantai Pasok Sayuran Segar," *J. Tek. Ind.*, vol. 9, no. 2, pp. 85–101, 2007.
- [5] P. B. Purwandoko, K. B. Seminar, S. Sutrisno, and S. Sugiyanta, "Analisis Rantai Pasok Beras Organik Di Provinsi Jawa Barat," *J. Pangan*, vol. 27, no. 3, pp.187–194,2019,doi:10.33964/jp.v27i3.390.
- [6] P. N. I. Inas Mufidati Kusuma, Sri Widayanti, "Manajemen Rantai Pasok Produk Beras di Penggilingan Padi Sumber Baru Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo," *J. Ilm. Manaj. Agribisnis*, vol. 1, no. 6, pp. 6–12, 2023.
- [7] Yayat Rahmat Hidayat, "ANALISIS IMPLEMENTASI MANAJEMEN RANTAI PASOK BERAS DI PERUM BULOG GUDANG SINGAKERTA KABUPATEN INDRAMAYU THE," *J. Ekon. Pertan. dan Agribisnis*, vol. 4, no. 4, pp. 763–773, 2020.
- [8] A. I. Nurmahdy, M. Machfud, and M. F. S. Syuaib, "Kinerja Rantai Pasok Beras di Kabupaten Karawang," *J. Apl. Bisnis dan Manaj.*, vol. 6, no. 2, pp. 325–334, 2020, doi: 10.17358/jabm.6.2.325.
- [9] N. I. Kurniawati, S. R. Mege, and R. E. Werdani, "Analisis Manajemen Rantai Pasok Beras Di Kabupaten Demak," *BISMA J. Bisnis dan Manaj.*, vol. 14, no. 3, p. 155, 2020, doi: 10.19184/bisma.v14i3.19885.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN