

**SISTEM RANTAI PASOK SERAI (*CYMBOPOGON CITRATUS*) PADA PT. GIRI JATI ABADI SONGGON BANYUWANGI
SUPPLY CHAIN SYSTEM OF LEMONGRASS (*CYMBOPOGON CITRATUS*) AT
PT. GIRI JATI ABADI SONGGON BANYUWANGI**

Maulana Chorudin Shidiq^{1*}, Nurul Fathiyah Fauzi^{2*}, Iid Mufaidah^{3*}

¹²³*Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Jember, Jl. Karimata
No. 49 68124 - Jember, Jawa Timur, Indonesia*

Correspondence		
Email:	No. Telp:	
Submitted: 28 Maret 2026	Accepted: 31 Maret 2026	Published: 1 April 2026

ABSTRAK

Rantai pasok merupakan sistem yang melibatkan aliran bahan baku, informasi, dan keuangan mulai dari pemasok hingga konsumen akhir untuk menciptakan nilai tambah bagi produk. PT. Giri Jati Abadi Songgon merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak di bidang pengolahan dan pemasaran serai (*Cymbopogon citratus*) di Kabupaten Banyuwangi. PT. Giri Jati Abadi Songgon mengalami keterbatasan produksi ketika terjadi peningkatan permintaan yang tajam. Kesulitan dalam pengelolaan persediaan dan mengantisipasi pasar ini membuat usaha kehilangan banyak peluang pada saat permintaan naik tajam. Keadaan tersebut membuat usaha serai mengalami ketidakstabilan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem rantai pasok serai di PT. Giri Jati Abadi Songgon menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara berupa *depth interview*, dan dokumentasi terhadap kegiatan rantai pasok perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran aliran produk. Saluran I: Petani – PT. Giri Jati Abadi Songgon – Agroindustri pengolahan – ritel. Saluran II: Petani – pengepul – PT. Giri Jati Abadi Songgon – ritel.

Kata Kunci: Sistem Rantai Pasok, Serai, PT. Giri Jati Abadi Songgon.

ABSTRACT

*Supply chain is a system that involves the flow of raw materials, information, and finance from suppliers to end consumers to create added value for products. PT. Giri Jati Abadi Songgon is an agribusiness company engaged in the processing and marketing of lemongrass (*Cymbopogon citratus*) in Banyuwangi Regency. PT. Giri Jati Abadi Songgon experienced production limitations when there was a sharp increase in demand. Difficulties in managing inventory and anticipating this market make businesses lose out on many opportunities at a time when demand rises sharply. This situation makes the lemongrass business instability. This study aims to analyze the lemongrass supply chain system at PT. Giri Jati Abadi Songgon uses a qualitative descriptive approach. Data was obtained through observations, interviews in the form of in-depth interviews, and documentation of the company's supply chain activities. The results of the study show that there are two product flow channels. Channel I: Farmers – PT. Giri Jati Abadi Songgon – Agro-processing – retail. Channel II: Farmers – collectors – PT. Giri Jati Abadi Songgon – retail.*

Keywords: Supply Chain System, *Cymbopogon Citratus*, PT. Giri Jati Abadi Songgon.

1. Pendahuluan

Tanaman serai merupakan komoditas perkebunan yang bernilai ekonomi tinggi karena dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku minyak atsiri, rempah-rempah, hingga bahan baku industri untuk kepentingan ekspor. Songgon adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Banyuwangi yang memiliki potensi pertanian salah satunya adalah tanaman serai (*Cymbopogon citratus*). Potensi ini semakin besar karena kondisi geografis dan iklim di daerah Songgon yang mendukung pertumbuhan serai, seperti curah hujan yang stabil dan tanah subur yang berada lereng Gunung Raung. Lingkungan ini menciptakan ekosistem yang ideal untuk pengembangan pertanian serai secara berkelanjutan (Khasanah & Rohman, 2024).

Kecamatan Songgon memiliki tren peningkatan produksi serai tiap tahunnya, meskipun pada tahun 2021 belum tercatat adanya produksi. Pada tahun 2022 terjadi peningkatan yaitu

jumlah produksi mencapai 624 kg, dan meningkat menjadi 780 kg pada tahun 2023 (Badan Pusat Statistik Banyuwangi, 2023). Peningkatan ini mencerminkan adanya potensi besar yang mulai dikembangkan secara perlahan oleh masyarakat setempat. Dengan kondisi lahan yang subur dan iklim yang sesuai, Kecamatan Songgon berpeluang menjadi salah satu sentra penghasil serai di Kabupaten Banyuwangi.

PT. Giri Jati Abadi Songgon merupakan salah satu unit usaha swasta di bidang distribusi serai yang berlokasi di Kecamatan Songgon, Kabupaten Banyuwangi kota. Fokus usaha budidaya dan distribusi serai sejak 2022 dengan luasan lahan yang dikelola 25 hektar yang seluruhnya ditanami tanaman serai. Perusahaan ini mendistribusikan serai dalam bentuk serai segar yang telah dipotong akar dan daunnya, kemudian dikemas dalam karung, dengan volume penjualan sekitar 120 ton per bulan. Distribusi dilakukan melalui jaringan ritel, terutama di wilayah Kecamatan Songgon, Banyuwangi, serta menjangkau beberapa daerah di Pulau Jawa seperti wilayah Jakarta Timur, Bekasi, Bandung, Cirebon, Semarang, hingga Malang.

Berdasarkan informasi dari pemilik PT. Giri Jati Abadi Songgon, usaha ini memiliki keterbatasan produksi serai pada saluran pemasaran. Saat permintaan serai meningkat namun tidak sejalan dengan peningkatan produksi serai di lahan. Hal ini memengaruhi jumlah pasokan yang ada di PT Giri Jati Abadi Songgon. Ketidaktersediaan stok ini dipengaruhi banyak tantangan seperti keterlambatan pasokan dari petani mitra akibat lamanya proses panen sehingga berdampak pada ketersediaan stok di gudang dan pengiriman ke konsumen, serta gangguan yang disebabkan oleh faktor eksternal (alam, dll). Kesulitan dalam pengelolaan persediaan dan mengantisipasi pasar ini membuat usaha kehilangan banyak peluang pada saat permintaan naik tajam. Keadaan tersebut membuat usaha serai mengalami ketidakstabilan. Berdasarkan hal tersebut perlu adanya penelitian yang mengkaji terkait sistem rantai pasok serai di PT Giri Jati Abadi Songgon. Penelitian ini digunakan untuk menganalisis sistem aliran rantai pasok serai (*cymbopogon citratus*) di PT Giri Jati Abadi Songgon.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2017), metode deskriptif kualitatif adalah metode yang digunakan untuk memahami fenomena sosial secara holistik dan mendalam, dengan cara mendeskripsikan data berdasarkan observasi, wawancara, dan dokumentasi tanpa menggunakan perhitungan statistik. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi aktual di lapangan, hambatan-hambatan dalam proses rantai pasok, serta perilaku dan interaksi antar pelaku usaha.

Penentuan daerah penelitian ini dilakukan *purposive* atau secara sengaja. *Purposive method* merupakan teknik penentuan lokasi penelitian berdasarkan atas pertimbangan-pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2017). Daerah yang dipilih sebagai tempat penelitian yaitu PT. Giri Jati Abadi Songgon Banyuwangi, Jawa Timur. Penentuan tempat penelitian ini dengan pertimbangan bahwa PT. Giri Jati Abadi Songgon menjadi salah satu distributor serai terbesar di Kabupaten Banyuwangi. Metode pengambilan sampel penelitian ini menggunakan *purposive sampling* yang merupakan teknik penentuan sampel berdasarkan karakteristik tertentu yang dianggap mempunyai keterkaitan dengan karakteristik tertentu yang dianggap mempunyai keterkaitan dengan karakteristik populasi yang sudah diketahui (Sugiyono, 2013). Responden yang dimaksud adalah pihak pemilik dan orang yang terlibat dalam produksi serai PT. Giri Jati Abadi Songgon. Data yang diperlukan yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden di lokasi penelitian. Bentuk data primer yaitu informasi luas lahan serai, budidaya serai, hasil panen, perolehan input perusahaan. Dan kegiatan pemasaran. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara yang dilakukan berupa *indepth interview* dengan jenis wawancara semi terstruktur, sehingga dapat menemukan masalah secara lebih terbuka. Data sekunder diperoleh dari berbagai literatur dan didapatkan langsung dari PT Giri Jati Abadi Songgon berupa materi

promosi melalui media sosial sebagai bukti aktivitas pemasaran, gambaran umum usaha, sejarah perusahaan, visi, misi, motto, serta kondisi aktual PT. Giri Jati Abadi Songgon dan dokumentasi selama penelitian. Analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif untuk mengetahui sistem rantai pasok yang ada di PT. Giri Jati Abadi Songgon.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Gambaran Umum PT. Giri Jati Abadi Songgon

PT. Giri Abadi merupakan perusahaan hasil perkebunan yang bergerak dalam produksi dan distribusi serai, yang berlokasi di Desa Songgon, Kecamatan Songgon, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur. Perusahaan ini secara resmi berdiri pada tahun 2024, didukung penuh oleh para petani serai di wilayah Kecamatan Songgon. Sejarah perusahaan ini tidak lepas dari pengalaman pendirinya, Bapak Ilham Laili Mursidi, yang sejak tahun 2010 telah berkecimpung dalam dunia pertanian. Pada mulanya, beliau fokus menanam berbagai tanaman biofragma termasuk serai, kencur, dan kunyit dilahan pribadinya, sambil secara kecil-kecilan menjadi pengepul hasil panen biofarma tersebut. Namun, melihat perubahan tren di daerah sekitar, di mana banyak petani beralih dari beragam tanaman biofarma menjadi fokus tunggal pada serai, serta menyadari bahwa belum ada distributor serai resmi di Songgon, beliau melihat adanya peluang besar. Potensi ini juga didukung oleh fakta bahwa serai adalah tanaman yang mudah dibudidayakan dan dirawat di Songgon, mampu tumbuh di berbagai jenis tanah, dapat dipanen tiap enam bulan sekali, serta perawatannya hanya memerlukan pemupukan, pencabutan gulma, dan pengendalian hama. Situasi ini, yang sekaligus menimbulkan permasalahan pemasaran bagi petani, mendorong Bapak Ilham Laili Mursidi untuk mengambil inisiatif strategis pada tahun 2014, yaitu menghentikan aktivitas bertani dan beralih fokus menjadi distributor serai dengan mendirikan UD 65. Tidak hanya berfokus pada distribusi, beliau juga aktif sebagai penyuluh yang berupaya mengembangkan komoditas serai di Songgon. Beliau secara konsisten mengajak pemuda dan warga sekitar untuk berpartisipasi dalam pengembangan tanaman ini, sekaligus memberikan dukungan nyata kepada para petani. Dukungan tersebut berupa kemudahan dalam menghadapi kesulitan bertani, mulai dari pemberian benih bibit unggul, hingga transfer ilmu budi daya kepada petani amatir. Semua bantuan ini diberikan dengan perjanjian timbal balik, yaitu petani wajib menjual hasil panennya kepada UD. 65. Melalui strategi perjanjian yang salong percaya ini, bisnis distributor milik Bapak Ilham Laili Mursidi terus mengalami peningkatan signifikan, yang pada awalnya hanya melayani pasar di lingkup Banyuwangi.

Seiring berjalannya waktu, jangkauan distribusi UD. 65 terus meluas melampaui batas Banyuwangi, mencapai kota-kota besar seperti Surabaya, Semarang, dan Jakarta. Peningkatan skala usaha yang pesat ini, khususnya pada tahun 2024, mulai menimbulkan kendala terkait regulasi karena status usaha yang masih berbentuk UD. Oleh karena itu, UD. 65 membuat transformasi korporasi, mengganti nama usaha dari UD. 65 menjadi PT. Giri Abadi Songgon. Perubahan ini menjadi tonggak penting yang tidak hanya meningkatkan citra dan profesionalisme usaha, tetapi juga membuka peluang ekspansi global yang lebih besar. Berkat transformasi menjadi Perseroan Terbatas (PT), PT. Giri Abadi berhasil memperluas jaringannya hingga ke pasar internasional, dengan mengeksport serai ke berbagai negara di Timur Tengah, termasuk Qatar, Uni Emirat Arab, Lebanon, Mesir, dan Yaman.

1. Visi

Menjadi distributor serai wangi (*citronella*) yang paling andal dan tepercaya di wilayah Banyuwangi, yang berperan sebagai jembatan utama antara petani lokal di Songgon dengan pasar pengguna.

2. Misi

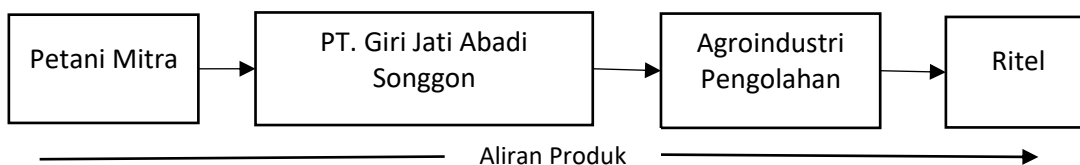
1. Jaminan Ketersediaan Lokal: Menyediakan pasokan produk serai wangi dengan kualitas yang konsisten dan kuantitas yang stabil dari petani Songgon untuk memenuhi kebutuhan pasar di Banyuwangi dan sekitarnya.
2. Efisiensi Distribusi: Membangun sistem logistik dan distribusi yang efisien di tingkat lokal, menjamin ketepatan waktu pengiriman dan meminimalisir biaya operasional.
3. Kemitraan Petani: Menciptakan kemitraan yang kuat dan memberdayakan petani serai di Songgon, memastikan mereka mendapatkan harga yang adil dan insentif untuk peningkatan kualitas panen.
4. Integritas Produk: Menjaga standar mutu produk serai wangi (minyak atsiri atau olahan lain) sejak dari tempat penyimpanan hingga diterima oleh pelanggan.

Peluang Pasar: Secara aktif mencari dan mengembangkan peluang pasar lokal baru di Banyuwangi untuk produk serai wangi, sehingga meningkatkan potensi ekonomi komoditas tersebut

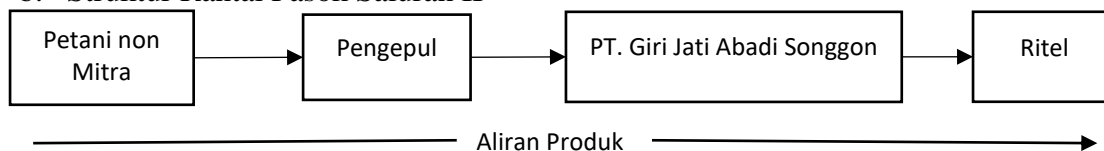
3.2. Sistem Rantai Pasok PT. Giri Jati Abadi Songgon

Rantai pasok serai di PT. Giri Jati Abadi Songgon menggambarkan aliran produk serai antara perusahaan dengan konsumen. Pihak yang terlibat adalah Petani mitra sebagai penyuplai serai dan juga pengepul sebagai pilihan apabila barang dari petani mitra kurang, PT. Giri Jati Abadi Songgon sebagai distributor atau *central* kegiatan rantai pasok, pabrik adalah pemproduksi serai menjadi produk bumbu dapur, ritel penghubung kepada konsumen akhir, dan konsumen akhir adalah pengguna. Petani yang memegang peran sebagai penyedia bahan baku utama untuk memenuhi kebutuhan industri pengolahan serai. Dalam menjalankan operasional pengadaan komoditas ini, perusahaan menggunakan dua saluran distribusi yang memiliki fungsi, alur, dan tingkat prioritas yang berbeda (Mufaidah et al., 2022). Berikut ini adalah saluran struktur rantai pasok serai yang teridentifikasi di PT. Giri Jati Abadi

a. Struktur Rantai Pasok Saluran I



b. Struktur Rantai Pasok Saluran II



Gambar 1. Aliran rantai Pasok Serai PT. Giri Jati Abadi Songgon
(Sumber: Data Primer Diolah, 2025)

Saluran rantai pasok serai secara umum pada di PT. Giri Jati Abadi Songgo adalah sebagai berikut:

- 1) Saluran 1 (Prioritas Utama): Petani-PT. Giri Jati Abadi Songgon-Agroindustri Pengolahan, Ritel
- 2) Saluran 2 (Opsis Pelengkap): Petani-Pengepul-PT. Giri Jati Abadi Songgon -Ritel

PT. Giri Jati Abadi Songgon secara tegas menjadikan Saluran 1 sebagai prioritas utama dan jalur utama pengadaan. Penetapan prioritas ini didasarkan pada pertimbangan risiko dan efisiensi. Pertama, jalur langsung ini menawarkan jaminan ketersediaan volume permintaan yang pasti dan besar, yaitu 3 ton serai yang dialokasikan sebagai suplai inti yang stabil bagi kebutuhan unit agroindustri pengolahan. Kedua, aspek keuangan menjadi pendorong kuat, jalur langsung ini menjamin kepastian pembayaran tunai segera setelah bahan baku diterima, sebuah faktor yang sangat krusial dalam menjaga stabilitas dan kelancaran arus kas perusahaan. Ketiga, melalui jalur langsung dari petani, perusahaan dapat melaksanakan pengawasan yang lebih ketat dan efektif terhadap standar kualitas, kuantitas yang dipasok, serta ketepatan waktu pengiriman bahan baku, sehingga mutu produk yang dihasilkan dapat terus terjaga sesuai standar industri.

Saluran 2 digunakan sebagai opsi yang bersifat fleksibel, kontingensi, dan pelengkap, yang fungsi utamanya adalah mengakomodasi kebutuhan pasar ritel yang permintaannya cenderung tidak terikat kontrak dan bersifat fluktuatif. Saluran ini diaktifkan ketika terjadi kendala pada Saluran 1 atau saat perusahaan ingin memanfaatkan hasil panen yang berlebih. Secara operasional, mekanisme alokasi pasokan diatur dengan sistem prioritas berjenjang yang ketat. Saat panen tiba, volume sebesar 4 ton, 3 ton wajib diprioritaskan untuk dialokasikan ke Saluran 1 guna memenuhi kebutuhan inti agroindustri pengolahan. Setelah kebutuhan volume terpenuhi secara mutlak, perusahaan kemudian sisanya yang 1 ton akan mengalokasikan pengiriman serai untuk pasar ritel (Saluran 2) dari sisa timbangan hasil panen yang melebihi volume yang dibutuhkan pabrik. Hanya apabila sisa panen yang tersedia tersebut ternyata tidak mencukupi untuk menutupi permintaan dari pasar ritel yang umumnya berupa pemesanan dalam jumlah kecil, yaitu 2 kwintal pertansaksi dari total jumlah 6 orang. Biasanya transaksi perusahaan baru akan melakukan pembelian tambahan melalui pengepul untuk menutupi kekurangan tersebut. Dengan penerapan mekanisme prioritas dan alokasi yang detail ini, PT. Giri Jati Abadi Songgon berhasil mengoptimalkan pemanfaatan seluruh hasil panen serai yang ada dan sekaligus berperan penting sebagai penghubung sentral yang mengendalikan mutu, memproses, dan mendistribusikan serai dari tingkat petani hingga mencapai ritel.

4. Kesimpulan Dan Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, analisis sistem rantai pasok pada PT. Giri Jati Abadi Songgon maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem rantai pasok serai potong terdapat dua saluran, yaitu: Saluran I: Petani – PT. Giri Jati Abadi Songgon – Agroindustri pengolahan – ritel, Saluran II: Petani – pengepul – PT. Giri Jati Abadi Songgon – ritel.

5. Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik Banyuwangi. (2023). *Produksi Tanaman Biofarmaka Menurut Kecamatan dan Jenis Tanaman di Banyuwangi, 2022-2023*. Badan Pusat Statistik Banyuwangi. <https://banyuwangikab.bps.go.id/id/statistics->
- Harrison, A., & Hoek, R. van. (2003). Logistics management and strategy. In *International Journal of Logistics Research and Applications* (Vol. 6, Issue 3). <https://doi.org/10.1080/1367556031000123052>
- Ibrahim, I., Evama, Y., & Sylvia, N. (2021). Ekstrak Minyak dari Serai Dapur (*Cymbopogon Citratus*) Dengan Menggunakan Metode Maserasi. *Jurnal Teknologi Kimia Unimal*, 10(2), 57. <https://doi.org/10.29103/jtku.v10i2.5479>
- Irfan Fadhlurrohman, Ridho Maulaeni, & Asmaradika Cahya Tirta. (2023). Fortifikasi Serai (*Cymbopogon citratus*) pada Produk Susu Fermentasi sebagai Potensi Pangan Fungsional: Kajian Literatur. *Prosiding Seminar Nasional Pembangunan Dan Pendidikan Vokasi Pertanian*, 4(1), 418–428. <https://doi.org/10.47687/snppvp.v4i1.666>
- Khasanah, E. N., & Rohman, N. H. (2024). *Analisis Peran Sektor Pertanian Terhadap*

- Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Gunungkidul Daerah Istimewa Yogyakarta. 8.*
- Mufaidah, I., Fitri, T., Ramadhani, R. P. S. S., Asrofi, Y. W. M., & Jatmiko, A. Z. (2022). Analysis of Vannamei (*Litopenaeus Vannamei*) in Agroindustry Supply Chain. *International Journal of Progressive Sciences and Technologies (IJPSAT)*, 32(2), 213–217. <https://doi.org/10.52155/ijpsat.v32.2>
- Putra, M. F. D., & Fachri, A. (2023). Analisis Finansial Usahatani Serai Wangi (*Cymbopogon Nardus L.*) Di Kota Solok (Studi Kasus : Kelompok Tani Kalumpang Saiyo). *Jurnal Administrasi Bisnis Nusantara*, 2(2), 43–54. <https://doi.org/10.56135/jabnus.v2i2.114>
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (19 ed.). CV Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV. Alfabeta.
- Supply Chain Council, 2008. (2008). Supply Chain Operations Reference Model - Overview. In *Supply Chain Operations Management*. <https://doi.org/10.1108/09576059710815716>
- Wahditiya, A. A., Lisnawati, A., Kusmendar, K., Mufaidah, I., Ndari, P. W., Supangat, S., Maemunah, S., Yusriadin, Y., Maulida, D., & P, P. R. S. (2025). *Manajemen Rantai Pasok Pertanian* (M. S. Dr. Razaki Persada (ed.)). Yayasan Tri Edukasi Ilmiah. <https://books.google.co.id/books?id=c3Tdeqaaqbaj>
- Wardah, S. & Hilda, A. (2022). Model Rantai Pasok Dan Nilai Tambah Gula Semut Kelapa (Studi Kasus : Kelompok Tani). *Teknologi Agro-Industri*, 9, 1–8. <https://jtai.politala.ac.id/index.php/JTAI/article/view/145/104>