

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemungkinan bagi pelaku sektor jamu Madura (produsen dan agen) untuk mengembangkan usahanya terpancar dari meningkatnya permintaan produk jamu Madura. Komposisi obat herbal Madura yang relatif aman juga memotivasi produsen herbal Madura untuk terus menemukan cara-cara baru untuk menyediakan pengobatan alternatif bagi penduduk setempat. Banyak perusahaan industri yang sama sudah mulai muncul dengan izin yang dikeluarkan oleh pemerintah. (Yunitarini *et al.*, 2022). Obat herbal dari Madura memiliki kualitas unik, termasuk aroma pedas, menyengat dan rasa pahit. Selain terkenal di Jawa Timur, jamu Madura juga banyak digunakan di daerah lain di Indonesia dan luar negeri, termasuk Brunei, Arab Saudi, Hong Kong, Malaysia, Singapura, Korea, dan Jepang (Muarif & Satriyati, 2017). Jumlah produksi jamu yang masih berproduksi Kabupaten Sampang memiliki 3 industri herbal, Kabupaten Bangkalan memiliki 8, Kabupaten Pamekasan memiliki 25, dan Kabupaten Sumenep memiliki 11 industri herbal yang masih beroperasi (Helmi *et al.*, 2019). Hal ini diperlukan perencanaan produksi yang matang dan benar-benar teratur agar hasil produksi dari setiap produk di perusahaan memiliki hasil pemasaran yang maksimal dan sesuai tujuan awal dari perusahaan tersebut.

Proses menghasilkan ide produk dan melihatnya hingga diluncurkan dikenal sebagai perencanaan produksi. Perencanaan produksi secara tidak sengaja akan menjadi standar tersendiri ketika sektor bisnis berkembang (Indah & Rahmadani, 2019). Manajemen persediaan yang efektif perlu bekerja secara bersamaan dengan perencanaan produksi. Dalam memastikan bahwa perusahaan dapat terus memenuhi permintaan konsumen, jumlah persediaan yang dimiliki harus selalu cukup untuk menghindari hambatan laju produksi (Soeltanong & Sasongko, 2021). Dalam tahap perencanaan produksi, fungsi obyektif dianggap memenuhi permintaan produk dan kapasitas pabrik dan persediaan bahan dianggap sebagai kendala (Bhosale & Pawar, 2020). Perencanaan produksi pada hakikatnya bertujuan untuk menghindari persaingan pasar bebas yang pada akhirnya memberikan dampak negatif bagi perusahaan.

Persaingan yang tidak sehat di pasar bebas menimbulkan tantangan bagi semua sektor bisnis yang bersaing di pasar. Dampak negatif pastinya akan dirasakan bagi perusahaan dalam melakukan pemasaran atau bahkan promosi

terhadap produk yang telah mereka produksi. Setiap bisnis berusaha untuk berkembang dengan mengelola dan mengatur produksi secara lebih efektif dan efisien. Mengurangi biaya produksi semaksimal mungkin untuk memaksimalkan keuntungan sebagai salah satu strategi untuk menangani hal ini. Oleh karena itu, penting untuk meningkatkan perencanaan produksi dengan menggunakan berbagai teknik, termasuk metode *Goal Programming*, untuk mengatasi masalah yang tidak diinginkan oleh sebuah perusahaan.

Goal programming adalah ekstensi linear programming untuk menyelesaikan persamaan linear dengan beberapa fungsi tujuan. Variabel deviasi, atau variabel yang menampilkan deviasi positif dan negatif, adalah fitur dari model *goal programming* (Safitri *et al.*, 2021). Ide dasar *goal programming* adalah untuk mengurangi model linier dengan beberapa fungsi obyektif menjadi fungsi objektif tunggal dan menjamin bahwa hasilnya sedekat mungkin dengan hasil yang diinginkan (Programming, 2020). Beberapa tujuan yang bertentangan dapat digunakan dalam *Goal Programming*. *Goal Programming* (GP) memungkinkan simultan solusi dari sistem tujuan yang kompleks, dan solusi masalah membutuhkan kepastian di antara berbagai tujuan ini (Dey & Roy, 2017). Penggunaan metode ini akan dapat membantu perusahaan produsen jamu madura yaitu salah satunya adalah PT. Firdaus Kurnia Indah.

PT. Firdaus Kurnia Indah adalah salah satu dari beberapa perusahaan di Kabupaten Bangkalan yang bergerak di bidang farmasi atau bidang pangan. PT. Firdaus Kurnia Indah memproduksi jamu yang khas dengan jamu madura dan memperkenalkan produksinya ke masyarakat luas terutama seluruh Indonesia bahwa jamu madura memiliki manfaat yang besar bagi kesehatan. PT. Firdaus Kurnia Indah kebanyakan menjual produk mereka dengan bentuk slop yang dimana saatu slop berisi 10 bungkus produk. Satu orang atau satu pihak *resealer* membeli produk 10 sampai dengan 26 slop dimana dalam 1 bulan produk jamu madura PT. Firdaus Kurnia Indah terjual ratusan hingga ribuan bungkus. Permasalahan yang timbul pada PT. Firdaus Kurnia Indah adalah terkait dengan jumlah produksi dan penjualan yang tidak menentu atau penjualan yang tidak maksimal. Hal tersebut didasari oleh krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia sejak awal tahun 2023. Oleh karena itu perlu sebuah permalan dalam menentukan jumlah produksi produk sebelum dijualbelikan agar tidak terjadi kerugian bagi perusahaan. Tidak semua produk jamu yang diproduksi PT. Firdaus Kurnia Indah akan dijadikan bahan utama penelitian ini.

Terdapat banyak sekali jenis atau varian jamu madura yang diproduksi oleh PT. Firdaus Kurnia Indah, namun ada beberapa varian yang menjadi produk *best seller* atau produk yang paling laris terjual oleh mereka. Rapet wangi, empot super, manjakani, dan galian montok, empat produk tersebut adalah produk paling laris yang dijual oleh PT. Firdaus Kurnia Indah. Oleh karena itu empat produk dari PT. Firdaus Kurnia Indah tersebut akan menjadi salah satu alasan mengapa penelitian ini disusun. Penulis juga memberikan batasan dengan memfokuskan pada optimasi perencanaan produksi jamu madura dimana data diperoleh akan diolah menggunakan metode *Goal Programming* sesuai judul yang diangkat oleh penulis.

1.2 Rumusan Masalah

Melihat dari uraian yang disebutkan sebelumnya, masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana perencanaan produksi dan cara mengoptimalkan jamu madura di PT. Firdaus Kurnia Indah dengan metode *Goal Programming*.
2. Bagaimana cara menentukan jumlah keuntungan yang didapat oleh PT. Firdaus Kurnia Indah dengan metode *Goal Programming*.

1.3 Tujuan Penelitian

Berikut ini adalah tujuan penelitian, yang didasarkan pada bagaimana masalah dirumuskan dan dijelaskan di atas:

1. Menentukan jumlah produksi jamu madura yang optimal di masa mendatang pada PT. Firdaus Kurnia Indah.
2. Menentukan jumlah keuntungan di masa mendatang dari produksi jamu madura pada PT. Firdaus Kurnia Indah.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memastikan Jamu Madura memiliki perencanaan produksi yang tepat dan memaksimalkan pendapatan. PT. Firdaus Kurnia Indah dapat menggunakan teknik *Goal Programming* untuk menentukan produksi di masa depan dan mengelola perencanaan produksi jamu Madura secara teratur dan optimal.
2. Mempererat jaringan kerjasama antara perguruan tinggi Universitas Trunojoyo Madura dengan PT. Firdaus Kurnia Indah, serta dapat dimanfaatkan untuk membantu mengidentifikasi minat, dorongan, dan sikap mahasiswa untuk meningkatkan hasil belajar bagi mahasiswa tersebut.