

BAB 1

PENDAHULUAN

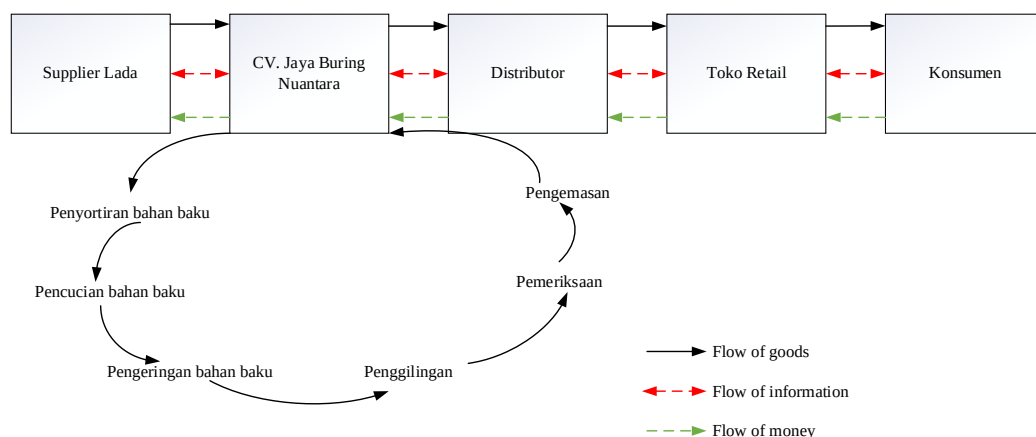
1.1 Latar Belakang Masalah

Kuantitas perdagangan rempah-rempah di seluruh dunia telah meningkat secara signifikan. Nilai perdagangan rempah di seluruh dunia meningkat sebanyak 41 kali lipat dimana hal itu menunjukkan tingkat yang lebih tinggi dibandingkan dengan peningkatan perdagangan makanan secara keseluruhan. Permintaan komoditas rempah internasional memiliki kenaikan setiap tahunnya dengan jumlah permintaan sebanyak 13,05% per tahun, data ini diperoleh dari BPS (Badan Pusat Statistik) pada tahun 2019 (Balqis dan Yanuar, 2021). Hal ini menunjukkan komoditas rempah memiliki pasar yang prospektif dan memegang peranan penting di dunia internasional. Salah satu komoditas rempah-rempah yang mengalami peningkatan yaitu lada (Anggrasari dkk, 2021).

Menurut Wahyudi, dkk (2017), lada (*Piper nigrum*) adalah salah satu komoditas sektor perkebunan yang cukup potensial dan telah memberikan kontribusi nyata terhadap sumber devisa, penyedia lapangan kerja, bahan baku industri, serta sumber pendapatan petani. Lada merupakan bahan baku industri makanan siap saji, obat-obatan, dan kosmetik. Lada juga dapat digunakan sebagai penyedap masakan tradisional maupun masakan di Eropa.

CV. Jaya Buring Nusantara merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG). Menurut Nugroho (2020), *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG) merupakan salah satu bidang industri yang bergerak dalam penjualan produk dengan cepat pada tingkat harga yang rendah (kebutuhan pokok sehari-hari). Dalam perkembangan zaman yang semakin pesat ini, dimana kehidupan sosial serta gaya hidup yang serba cepat, banyak masyarakat yang menginginkan segala sesuatu yang serba cepat dan instan. Begitu juga dengan ibu-ibu yang berprofesi sebagai wanita karir yang sangat sibuk (karena juga harus bekerja). Sebagai wanita karir, mereka menginginkan segala sesuatu yang serba instan. Hal ini terbukti dengan berkembang pesatnya perusahaan-perusahaan *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG) yang menyediakan bumbu-bumbu bubuk

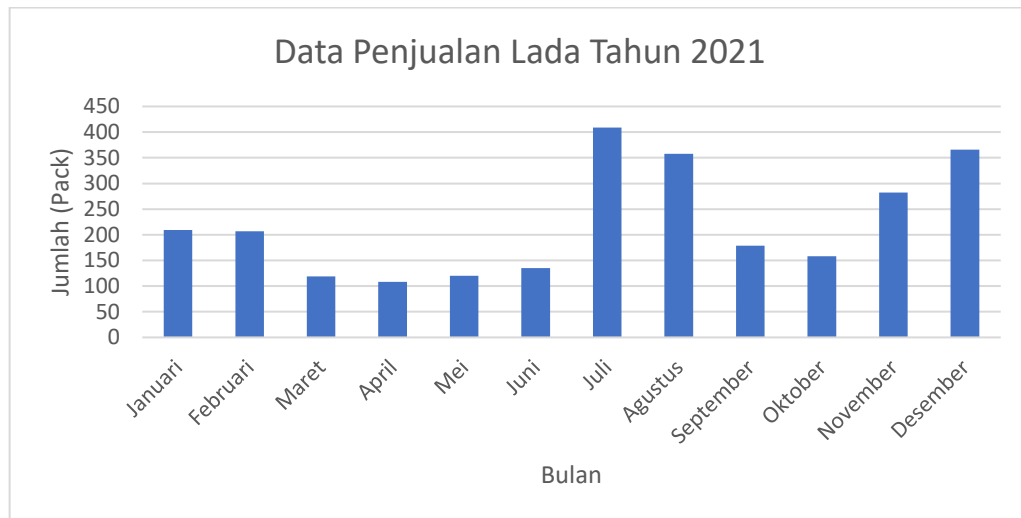
instan. Produk rempah yang dihasilkan oleh CV. Jaya Buring Nusantara salah satunya adalah lada bubuk atau merica bubuk. Produk hasil olahan perusahaan ini dijual dengan rata-rata penjualan perbulan sebanyak 205 sampai dengan 210 pack (sudah termasuk lada hitam bubuk dan lada putih bubuk) yang di distribusikan ke beberapa daerah seperti Jawa dan Kalimantan. Perusahaan ini merupakan perusahaan menengah dengan jumlah pekerja sebanyak 7 orang tiap shift, dan ada sebanyak 3 shift. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2015 dan sudah berjalan selama kurang lebih 7 tahun yang seharusnya perusahaan ini sudah memiliki pengalaman dan mampu bersaing dengan industri makanan yang lain. Pihak yang terlibat dalam proses rantai pasok CV. Jaya Buring Nusantara yaitu patani lada atau *supplier* lada, perusahaan CV. Jaya Buring Nusantara, distributor, pengecer produk atau toko retail, dan konsumen. Gambaran jaringan rantai pasok pada CV. Jaya Buring Nusantara sebagai berikut:



Gambar 1.1 Jaringan rantai pasok CV. Jaya Buring Nusantara

Pada kenyataannya CV. Jaya Buring Nusantara masih memiliki resiko eksternal dalam menjalankan proses rantai pasok pada pembuatan produk olahan lada bubuk. Salah satu resikonya adalah kesulitan mendapatkan bahan baku yang sesuai kebutuhan dan memiliki kualitas yang sesuai standar mereka. CV. Jaya Buring Nusantara bekerjasama dengan 2 *supplier* yaitu berasal dari Mojokerto dan Surabaya. *Supplier* dari kota Mojokerto memiliki kualitas lada yang bagus namun cenderung lebih sedikit jumlahnya, sedangkan dari kota Surabaya memiliki kualitas yang tidak menentu namun jumlahnya cenderung lebih banyak. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan diketahui bahwa terdapat permasalahan

pada saat pengiriman bahan baku dari *supplier* menuju ke perusahaan. Permasalahannya yaitu sering terjadi kerusakan pada bahan baku ketika *supplier* melakukan pengiriman ke perusahaan. Kerusakan bahan baku terdiri dari bahan baku yang hancur dan beberapa bahan baku busuk ketika sudah sampai ke pihak perusahaan yang menyebabkan kualitas bahan baku tidak sesuai standar perusahaan. Pemilik perusahaan tidak mengetahui secara pasti penyebab kerusakan pada bahan baku karena menurut pemilik perusahaan penyebab tersebut bisa saja terjadi pada saat proses pengiriman dari *supplier* menuju ke perusahaan dan juga proses pengemasan oleh *supplier* atau bahkan *supplier* kurang teliti dalam menyiapkan bahan baku sehingga menyebabkan pesanan bahan baku yang dikirim tidak sesuai atau bahan baku cacat ketika sampai ke pihak perusahaan. Resiko lain yang muncul pada saat proses pengiriman bahan baku yaitu terjadi bencana tidak terduga pada saat pengiriman misalnya kerusakan pada kendaraan pengiriman dikarenakan tidak adanya pengecekan secara berkala yang dilakukan oleh pihak *supplier* dan juga keterlambatan pengiriman karena adanya gangguan selama di perjalanan. Dikarenakan masih sering terjadinya masalah pada rantai pasok distribusi lada, maka dibutuhkan identifikasi dan analisis resiko dengan tujuan untuk menemukan resiko yang ditimbulkan dari setiap masalah yang ada untuk mengantisipasi kerugian serta hambatan yang dapat ditimbulkan (Nadhira, dkk, 2019). Resiko yang dapat ditimbulkan karena kurangnya bahan baku yang disebabkan oleh permasalahan pada saat pengiriman adalah resiko penjualan yang tidak memenuhi target. Berikut merupakan data penjualan CV. Jaya Buring Nusantara pada periode bulan Januari sampai dengan bulan Desember 2021.



Gambar 1.2 Grafik penjualan lada bubuk

Gambar 1.2 merupakan data penjualan lada di CV. Jaya Buring Nusantara pada bulan Januari sampai dengan Desember tahun 2021. Dari data tersebut, bisa dilihat grafik penjualan lada yang mengalami ketidakpastian setiap bulannya yang disebabkan oleh permintaan konsumen yang tidak menentu. Sebagai contoh, pada bulan Januari CV. Jaya Buring Nusantara melakukan penjualan sebanyak 209 pack. Dalam 1 pack berisi 6 renteng kemasan lada bubuk dan dalam 1 renteng berisi 12 sachet. Resiko lain yang muncul yaitu adanya penurunan profit pada CV. Jaya Buring Nusantara yang mengakibatkan kurangnya kepercayaan pelanggan dan dapat membuat konsumen beralih untuk membeli produk lain. Selain resiko eksternal yang muncul, terdapat juga resiko internal yaitu berupa adanya pemberhentian kerja karyawan sehingga sangat mempengaruhi *performance* karyawan saat bekerja, serta adanya pengurangan jam kerja karyawan yang disebabkan oleh jumlah permintaan lada dari konsumen tidak menentu. Lada yang dibutuhkan pada dasarnya adalah lada yang memiliki kualitas bagus. Akan tetapi pada dasarnya lada yang dihasilkan oleh petani memiliki kualitas yang berbeda-beda. Data hasil produksi lada pada periode 2006 sampai 2014 yang ada di Indonesia sebagai berikut:

Tabel 1.1 Hasil produksi lada (sumber: IPC)

Tahun	Luas area (000 Ha)	Produksi (000 Ton)	Produktivitas (Ton/ha)
2006	116	52	0,448
2007	113	58	0,513
2008	114	52	0,454
2009	114	50	0,440
2010	110	59	0,533
2011	111	47	0,424
2012	113	75	0,664
2013	113	63	0,557
2014	115	52	0,452

Data pada tabel 1.1 menunjukkan produksi lada yang ada di Indonesia. Meskipun lada menjadi komoditas unggulan, akan tetapi usaha tani lada masih memiliki banyak kelemahan, bahkan beberapa tahun terakhir mengalami pengurangan area tanaman lada yang disebabkan oleh kekeringan, serangan hama, dan juga konversi area lada menjadi area pertambangan dan perkebunan lain seperti sawit (Wahyudi, dkk, 2017). Kebutuhan bahan baku lada di CV. Jaya Buring Nusantara setiap kali akan produksi adalah 1 ton dengan rata-rata produksi perhari sebanyak 270 kg untuk lada hitam bubuk dan lada putih bubuk dengan rata-rata periode produksi selama 2 minggu sampai 1 bulan menyesuaikan permintaan konsumen. Hal ini menyebabkan adanya ketidakpastian yang mampu menimbulkan risiko-risiko pada proses rantai pasok yang terjadi di CV. Jaya Buring Nusantara. Adanya ketidakpastian ini menyebabkan risiko pada semua aspek yang meliputi aspek *plan*, *source*, *make*, *deliver* dan *return*. Contoh risiko pada aspek *plan* adalah pada perencanaan bahan baku dan perencanaan tenaga kerja. Menurut Nadhira, dkk (2019), bahwa untuk mengidentifikasi pada faktor *plan*, *source*, *make*, *deliver*, dan *return* maka harus menemukan resiko yang berpotensi dan melakukan penilaian terhadap resiko tersebut. Penilaian ini dilakukan dengan metode *House of Risk* (HOR). Metode House of Risk (HOR) merupakan model pengelolaan resiko yang diperoleh dari hasil pengembangan dari model *HOQ* (*House of Quality*) yang berfungsi untuk menentukan agen resiko serta penentuan prioritas dalam melakukan pencegahan (Nadhira, dkk, 2019).

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa saja resiko yang berpotensi terjadi pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara?
2. Apa saja penyebab resiko atau agen resiko yang terjadi pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara?
3. Bagaimana mitigasi yang sesuai dengan resiko yang muncul pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang menjawab pokok permasalahan secara spesifik sebagai berikut:

1. Mengetahui dan mengidentifikasi resiko apa saja yang berpotensi terjadi pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara.
2. Mengetahui berbagai penyebab terjadinya resiko yang muncul pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara.
3. Menyusun mitigasi yang sesuai dengan resiko yang muncul pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Membantu CV. Jaya Buring Nusantara dalam upaya mengidentifikasi resiko pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara.
2. Sebagai alternatif yang dilakukan untuk mengetahui prioritas resiko kegagalan yang perlu ditangani serta upaya dalam menangani resiko tersebut.

1.5 Batasan Penelitian

Batasan pada penelitian ini sebagai berikut:.

1. Fokus penelitian hingga tahap penentuan penanganan potensi resiko yang terjadi pada proses rantai pasok dan tidak sampai pada tahap implementasi.

2. Penelitian ini difokuskan pada proses rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara dari supplier ke manufaktur.

1.6 Asumsi-asumsi

Asumsi-asumsi yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Tidak ada perubahan produksi dan jaringan rantai pasok di CV. Jaya Buring Nusantara pada saat penelitian dilaksanakan.
2. Kebijakan proses produksi di CV. Jaya Buring Nusantara tetap sama selama penelitian dilaksanakan.

1.7 Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan yang akan digunakan untuk mempermudah penelitian adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab pendahuluan menjelaskan tentang latar belakang penelitian dilakukan, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, dan sistematika penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab tinjauan pustaka menjelaskan tentang teori – teori yang menjadi dasar dalam proses pengerjaan penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

Bab metode penelitian menjelaskan tentang metode apa saja yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dari tahap identifikasi sampai tahap analisa.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab empat menjelaskan mulai dari pengambilan data, pengolahan data hingga analisa hasil dari pengolahan data yang telah dilakukan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab kesimpulan dan saran menjelaskan tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan juga saran kepada pihak terkait.