

Analisis *Supply Chain Management* Keripik Keladi Pada Usaha Tunas Jaya Manokwari

Ruth Angelin¹, Yulius Heri Saptomo² Dirarini Sudarwadi^{3*}

^{1,2,3}Universitas Papua

³)Correspondence Email: d.sudarwadi@unipa.ac.id

ABSTRACK

This research aims to determine the application of taro chips supply chain management activities at Tunas Jaya Manokwari Business and to determine the flow of the taro chips supply chain at Tunas Jaya Manokwari Business. In this research, the author uses qualitative research with a case study approach. The data sources used are primary data and secondary data. Primary data is data obtained from interviews, observations and documentation at Usaha Tunas Jaya Manokwari and secondary data is data obtained from references related to research. The results of the research show that: (1) the application of supply chain management for taro chips at Usaha Tunas Jaya has been running optimally because it has built integrated relationships and good collaboration between supply chain actors from upstream to downstream. (2) The entire supply chain flow in this business is running well by exchanging information, where every agreement made never harms either party, there is a level of trust in each other so that long-term relationships can be established and all parties are well integrated. in distributing taro chips products to consumers.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan aktivitas *supply chain management* keripik keladi pada Usaha Tunas Jaya Manokwari dan untuk mengetahui aliran rantai pasok keripik keladi Pada Usaha Tunas Jaya Manokwari. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh hasil dari wawancara, observasi dan dokumentasi pada Usaha Tunas Jaya Manokwari dan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari referensi-referensi yang berkaitan dengan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) penerapan *supply chain management* keripik keladi pada Usaha Tunas Jaya telah berjalan dengan optimal karena telah membangun hubungan yang terintegritas dan kolaborasi yang baik antara pelaku rantai pasok dari hulu ke hilir. (2) Seluruh aliran rantai pasok yang ada pada usaha ini sudah berjalan dengan baik dengan saling bertukar informasi, dimana setiap kesepakatan yang dibuat tidak pernah merugikan masing-masing pihak, memiliki tingkat kepercayaan satu sama lain sehingga dapat menjalin hubungan jangka panjang dan seluruh pihak telah terintegritas dengan baik dalam mendistribusikan produk keripik keladi hingga ke tangan konsumen.

Kata Kunci : *supply chain management; aliran rantai pasok; Tunas Jaya Manokwari*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan lingkungan industri di era global seperti sekarang ini menjadi faktor yang mendorong setiap perusahaan untuk menggali dan memaksimalkan potensi yang dimiliki. Perusahaan harus bisa mengidentifikasi faktor kunci untuk sukses dan memenangkan persaingan yang semakin kompetitif. Dengan semakin ketatnya persaingan antar pelaku usaha dan keinginan konsumen yang beragam. Hal itu menjadikan keunggulan kompetitif yang tidak dapat di capai dengan perbaikan internal saja, berdasarkan hal tersebut perusahaan perlu bekerja sama dengan pihak-pihak eksternal agar dapat menghasilkan nilai tambah yang optimal. Setiap kegiatan suatu perusahaan atau perorangan yang menciptakan sebuah produk mempunyai *supply chain* (rantai pasok), rantai pasok merupakan

jaringan dan proses bisnis yang mengubungkan beberapa pihak yang bekerja sama untuk memproduksi, mendistribusikan, dan menjual produk kepada konsumen akhir. Pihak-pihak yang ada dalam sebuah rantai pasok yakni pemasok, distributor, pengecer, dan konsumen (Pujawan dan Mahendrawati, 2010).

Semua pihak yang terlibat dalam sebuah rantai pasok sangat penting bagi perusahaan untuk menciptakan produk yang murah, berkualitas, dan mudah dijangkau, terutama pihak pemasok dan pengecer atau ritel. Pada rantai pasokan terdapat tiga aliran yang perlu dikelola, yaitu aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi yang mengalir dari hulu (*downstream*) ke hilir (*upstream*) atau sebaliknya (Pujawan dan Mahendrawati, 2010) Jika ketiga aliran tersebut dikelola dengan baik maka akan

menjadi keunggulan kompetitif bagi perusahaan, untuk itu harusnya ada hubungan kerja sama yang baik dengan pihak-pihak yang terlibat dalam rantai pasokan secara berkelanjutan. Keunggulan kompetitif dan memenangkan persaingan pasar dapat dicapai oleh perusahaan apabila kegiatan rantai pasokan mulai dari penyediaan bahan baku, produksi, dan penyaluran produk akhir ke tangan konsumen terkelola dengan baik, pengelolaan rantai ini dikenal dengan istilah Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*). Manajemen rantai pasokan menggambarkan koordinasi dari keseluruhan kegiatan rantai pasokan, dimulai dari bahan baku dan diakhiri dengan pelanggan yang puas. Dalam praktek manajemen rantai pasokan tidak bisa mencapai hasil efisien jika dilakukan secara individual, karena efisiensi melalui interaksi berbagai rantai pasok, salah satunya yaitu integrasi rantai pasokan. Penerapan *supply chain management* dapat membantu perusahaan untuk mempercepat proses produksi dengan meminimalkan waktu antara permintaan pelanggan dan pengiriman produk. Dengan cara ini, perusahaan dapat menjamin ketersediaan produk yang tepat waktu dan memuaskan pelanggan. Selain itu, *supply chain management* juga dapat membantu perusahaan untuk meminimalkan biaya produksi dengan mengelola persediaan, transportasi, dan distribusi secara efisien (Kristian, 2023).

Salah satu usaha yang menerapkan *supply chain* (rantai pasok) ke dalam aktivitas bisnisnya adalah Tunas Jaya Manokwari. Tunas Jaya Manokwari yang merupakan salah satu unit industri rumahan yang mengembangkan berbagai produk hasil petani seperti keladi, sukun, pisang, dan singkong, untuk diolah menjadi sebuah produk keripik dengan berbagai varian rasa. Tunas Jaya Manokwari berlokasi di Jl. Kota Raja, Manokwari Timur, Kabupaten Manokwari, Papua Barat. Usaha Tunas Jaya Manokwari sudah berdiri cukup lama, yang didirikan oleh Bapak Mardoan mulai sejak tahun 2000 dan terus berkembang hingga saat ini dan cukup terkenal sebagai pusat oleh-oleh Kota Manokwari. Produk keripik yang paling banyak diminati konsumen adalah produk keripik keladi yang hadir dalam dua varian rasa yaitu pedas manis dan gurih renyah. Tunas Jaya Manokwari terus berusaha untuk memenuhi permintaan konsumen. Dalam menjalankan usahanya, Tunas Jaya Manokwari melibatkan beberapa pihak dari luar untuk melancarkan produksinya agar tetap berkesinambungan. Dalam memenuhi pasokan bahan baku untuk produksi keripik keladi, Tunas Jaya Manokwari bekerjasama dengan *supplier* (pemasok) sebagai pihak untuk menyediakan bahan baku sesuai kebutuhan produksinya. Hubungan dengan *supplier* tersebut haruslah berjalan dengan

baik agar aktivitas Tunas Jaya Manokwari dapat berjalan lancar. Agar produk keripik keladi yang dihasilkan cepat sampai ke tangan konsumen, Tunas Jaya Manokwari membutuhkan pihak lain yang membantu memasarkan produknya agar terdistribusi secara efektif ke konsumen yaitu melalui keterlibatan *retailer* (pengecer). Berdasarkan hal tersebut maka pihak-pihak yang terlibat dalam rantai pasok produk keripik keladi pada Tunas Jaya Manokwari adalah *supplier* (pemasok), *manufacturer* (manufaktur), *retailer* (pengecer) dan *customer* (konsumen). Tunas Jaya Manokwari agar dapat menang dalam persaingan kompetitif dan terus bertahan harus memiliki strategi dan manajemen yang tepat dalam segala aktivitas usahanya. Strategi akan mengarahkan kepada tujuan yang ingin dalam periode jangka. Tunas Jaya Manokwari juga harus mengelola dan bekerja sama dengan pihak yang terlibat dalam rantai pasoknya agar tidak mengalami kerugian tetapi bisa saling menguntungkan satu sama lain, serta mampu mencapai tujuan yang diinginkan. Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *supply chain management* dan aliran rantai pasok keripik keladi pada usaha Tunas Jaya Manokwari.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Secara umum, *supply chain management* mengkaji persoalan logistik. Dalam hal ini, logistik merupakan masalah yang membentang panjang sejak dari bahan dasar sampai menjadi barang jadi yang digunakan konsumen akhir dan tertata sebagai mata rantai penyediaan barang. SCM merupakan sebuah pendekatan yang digunakan secara efisien untuk mengintegrasikan pemasok, pabrik, gudang, dan toko-toko sehingga produk diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah, lokasi, dan waktu yang tepat. Semua ini dilakukan dengan tujuan untuk meminimalkan biaya yang dikeluarkan oleh sistem keseluruhan disamping memaksimalkan kepuasan pelanggan. Dalam mengelola *supply chain* perlu mempertimbangkan biaya dan peranan dalam setiap komponennya dalam pembuatan pembuatan hingga pendistribusian produk yang sesuai dengan keinginan pelanggan. Tujuan dari pengelolaan rantai pasok adalah untuk meningkatkan efisiensi dan meminimasi biaya pada seluruh sistem. Sistem yang dimaksud adalah semua aktivitas dan komponen dari mulai transportasi sampai distribusi dan dari barang mentah sampai barang jadi. *Supply Chain* terintegrasi dari pemasok, manufaktur, gudang dan toko. Hal tersebut meliputi aktivitas di setiap level pada perusahaan, dimulai dari perencanaan strategi sampai dengan pelaksanaan operasional. (Simchi-Levi dan Kaminsky, 2008).

Tujuan rantai pasokan langsung mendukung sasarannya; seperti biasa tujuan rantai pasokan

manufaktur dapat meningkatkan pendapatan melalui menghilangkan atau mengurangi hambatan operasi dalam sistem. Tujuan rantai pasokan yang langsung mendukung tujuan ini dapat diidentifikasi sebagai:

- 1). Meningkatkan throughput
- 2). Mengurangi waktu siklus
- 3). Mengurangi persediaan pada berbagai tahap (Bahan baku - pekerjaan-in-proses - barang jadi).
- 4). Mengurangi keseluruhan modal
- 5). Manajemen Penundaan

Sangat mudah untuk menyadari bahwa tujuan tersebut saling melengkapi satu sama lain. Contohnya, tujuan utama dari peningkatan throughput dalam rantai pasokan harus didukung oleh tujuan sekunder untuk mengurangi waktu siklus. Penurunan waktu proses dan set-up waktu akan memungkinkan batch yang lebih kecil untuk diproses lebih cepat, sehingga mengurangi kemacetan dalam sistem dan mendapatkan siklus pendek waktu. Ini juga akan membuat peningkatan throughput, dan akibatnya, aliran pendapatan lebih tinggi dalam rantai pasokan. Sebagai hasil dari perbaikan ini dalam rantai pasokan, tujuan tersier persediaan berkurang pada tahapan yang berbeda, yang mendukung kedua tujuan primer dan sekunder, dapat direalisasikan, karena persediaan pada berbagai tahap tidak perlu menunggu ketersediaan operasi untuk diproses lebih lanjut.

Tujuan dapat diatur baik di tingkat kelompok untuk rantai pasokan, dan pada tingkat anggota untuk individu. Namun, tujuan dari dua set seharusnya dikoordinasikan agar ukuran kinerja yang efektif untuk rantai pasokan. Ini mungkin membutuhkan kesamaan tujuan dari anggota sehingga tujuan rantai pasokan dapat dipenuhi (Charu Chandra, Sameer Kumar 2000).

3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi

(gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Studi kasus bertujuan untuk mempelajari secara intensif latar belakang masalah keadaan dan posisi kejadian yang berlangsung saat ini, serta interaksi lingkungan sosial tertentu yang bersifat apa adanya (Sugiyono, 2021).

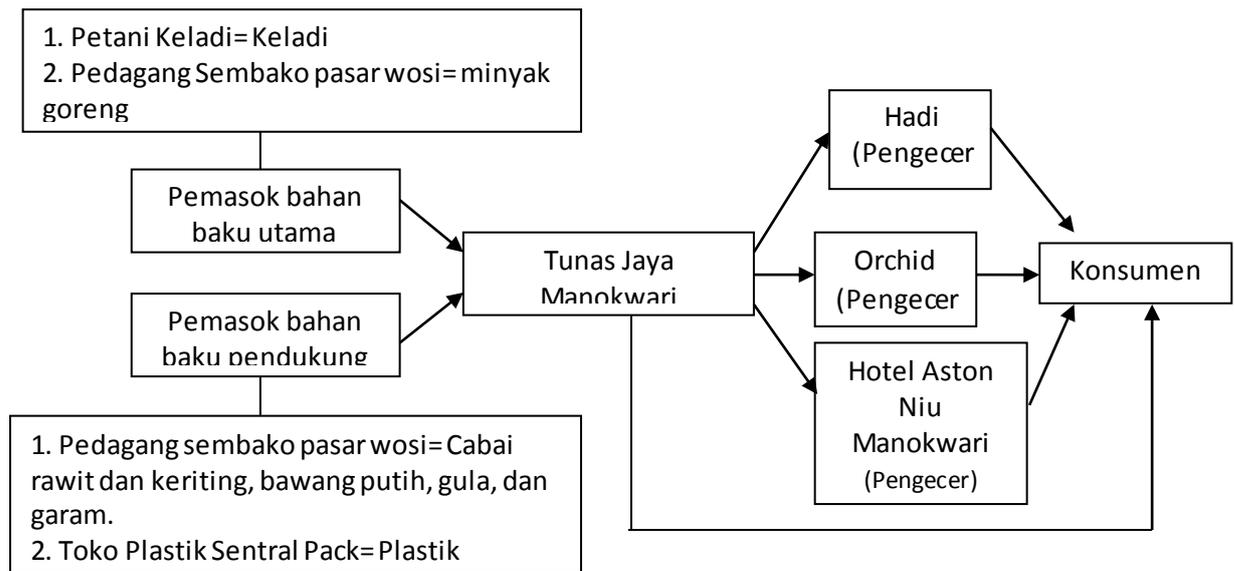
Penelitian ini bertempat pada Usaha Kripik Tunas Jaya Manokwari di Jl. Kota Raja, Manokwari Timur, Kabupaten Manokwari, Papua Barat. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September – November 2023. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik observasi partisipasi pasif, wawancara terstruktur dan dokumentasi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui hasil wawancara dengan informan dan observasi, sementara data sekunder diperoleh melalui jurnal-jurnal, buku, internet dan skripsi yang mendukung penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan adalah model Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2021) mengemukakan bahwa aktifitas dalam penelitian dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan dan verifikasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pelaku Utama Rantai Pasok Keripik Keladi Pada Tunas Jaya Manokwari

Berdasarkan hasil pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat diketahui pelaku utama rantai pasok keripik keladi pada Usaha Tunas Jaya melibatkan 4 pelaku rantai pasok, yaitu pemasok, manufaktur, pengecer, dan konsumen. Rantai pasok keripik keladi pada Tunas Jaya dimulai dari pemasok bahan baku, selanjutnya Usaha Kripik Tunas Jaya Manokwari sebagai produsen mengolah bahan baku yang diterima dari para pemasok menjadi produk keripik keladi yang kemudian didistribusikan atau dijual ke konsumen melalui saluran distribusi. Berikut struktur rantai pasok keripik keladi Tunas Jaya Manokwari



Gambar 4.1 Struktur Rantai Pasok Keripik Keladi Pada Usaha Tunas Jaya Manokwari

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Pemasok (supplier)

Pemasok adalah rantai pertama dalam jaringan rantai pasok (*supply chain*) keripik keladi Tunas Jaya Manokwari. Pemasok adalah salah satu mitra (orang ataupun badan usaha) yang menyediakan bahan baku yang dibutuhkan perusahaan dalam memproduksi barang.

a. Pemasok bahan baku utama

1) Petani Keladi - Keladi

Petani keladi merupakan pemasok bahan baku utama dari pembuatan kripik keladi yaitu keladi. Tunas Jaya Manokwari untuk memenuhi kebutuhan bahan baku utamanya yaitu keladi, bekerja sama dengan 10-12 petani keladi yang ada di Kampung Ninie, Ransiki, Manokwari Selatan, yang terjalin sudah cukup lama dari sejak awal memulai bisnisnya. Tunas Jaya Manokwari melakukan pemesanan dua kali dalam sebulan ke petani keladi, setiap kali memesan sebanyak 20 karung dengan berat 60-70 kg dengan harga satu karungnya sebesar Rp. 350.000.

2) Pedagang Sembako Pasar Wosi - Minyak goreng bimoli

Tunas Jaya Manokwari dalam setiap memproduksi keripik keladi selalu menggunakan minyak goreng bimoli 4 jerigen atau setara dengan 20 liter untuk menggoreng keladi. Tunas Jaya Manokwari membeli secara langsung dari pedagang sembako yang ada di pasar Wosi dengan transaksi tunai. Harga per jerigen minyak bimoli sebesar Rp.110.000.

3) Kios Ibu Ayu - Minyak Tanah

Usaha Tunas pembuatan keripik keladi menggunakan minyak tanah sebagai bahan bakarnya. Setiap produksi keripik keladi membutuhkan 4 jerigen atau 20 liter minyak tanah dengan harga per jiregennya Rp. 35.000.

b. Pemasok bahan baku pendukung

1) Pedagang Sembako Pasar Wosi- Cabe rawit dan keriting, bawang putih, garam, dan gula.

Bahan pendukung yang dibutuhkan untuk pembuatan keripik keladi yaitu bumbu-bumbu dapur seperti, cabai rawit 1 kg, cabai keriting 2 kg, bawang putih 1 kg, garam 5 bungkus dan gula 8 kg. Tunas Jaya Manokwari membeli secara langsung bahan bakau pendukung tersebut dari pedagang sembako yang ada di pasar Wosi.

2) Toko Plastik Sentra Pack-Plastik pengemasan produk

Usaha Tunas Jaya Manokwari membeli plastik kemasan untuk pengemasan produk keripik keladinya dari Toko Plastik Sentra Pack yang menjual berbagai kemasan plastik untuk memenuhi bahan baku pendukung yaitu pengemasan produk keripik keladi. Tunas Jaya Manokwari membeli 1 buah roll kemasan plastik sepanjang 100 meter seharga Rp. 87.000.

3) Tugu Print Manokwari-Label Produk

Pemasok untuk label produk keripik keladi adalah Tugu Print Manokwari yang terletak di Jl. Jendral Sudirman, Kecamatan Manokwari Barat, Kabupaten Manokwari Barat.

Manufaktur (Usaha Tunas Jaya Manokwari)

Usaha Tunas Jaya merupakan usaha rumahan yang memproduksi berbagai jenis keripik salah satunya adalah keripik keladi. Tunas Jaya Manokwari memproduksi keripik keladi setiap hari, menggunakan 2 karung keladi. Dalam setiap produksi untuk 1 karung keladi bisa menghasilkan 80 sampai 90 bungkus, maka rata-rata produksi keripik keladi yang dihasilkan untuk per produksi sebanyak 180 bungkus untuk dua varian rasa yaitu pedas manis dan gurih renyah. Pada bulan-bulan tertentu seperti musim liburan dan perayaan natal, Tunas Jaya Manokwari akan memproduksi dalam jumlah yang lebih banyak dibanding bulan-bulan lainnya. Hal itu terjadi, karena banyaknya permintaan dari konsumen yang menjadikan keripik keladi sebagai makanan oleh-oleh.

Pengecer (Retail)

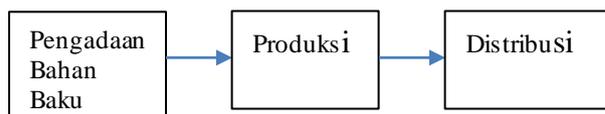
Tunas Jaya Manokwari dalam kegiatan memasarkan atau menjual produk keripik keladinya kepada konsumen akhir telah membangun hubungan kemitraan dengan beberapa pengecer atau ritel modern yang cukup terkenal di kota Manokwari seperti Hadi, Orchid, dan Hotel Aston Niu Manokwari. Setiap pendistribusian keripik keladi kepada pengecer sebanyak 30 sampai 50 bungkus dengan harga eceran Rp. 18.000.

Konsumen (Costumer)

Pelaku konsumen Tunas Jaya Manokwari adalah masyarakat kota Manokwari yang dapat membeli langsung produk kripik keladi pada toko usaha kripik Tunas Jaya sendiri dan melalui pengecer (*retail*) yang memasok kripik keladi dari usaha ini yaitu Hadi, Orchid serta hotel Aston Niu Manokwari.

Analisis Penerapan Supply Chain Management Keripik Keladi Pada Usaha Tunas Jaya Manokwari

Penerapan *supply chain management* (manajemen rantai pasok) keripik keladi pada Tunas Jaya Manokwari, meliputi aktivitas pengadaan bahan baku, pengolahan bahan baku menjadi produk atau produksi, dan pemasaran produk atau distribusi. Berikut adalah gambaran aktivitas rantai pasok keripik keladi Tunas Jaya Manokwari:



Gambar 4.1 Pola Aktivitas Rantai Pasok Keripik Keladi Pada Usaha Tunas Jaya Manokwari

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Pengadaan Bahan Baku

Untuk memenuhi persediaan bahan baku keladi, Tunas Jaya Manokwari telah menjalin kemitraan erat dengan para petani yang terdiri dari sekitar 10-12 petani yang ada di kampung Ninie, Ransiki. Kemitraan antara petani dengan Tunas Jaya Manokwari sudah terjalin cukup lama, kurang lebih sudah berjalan hampir 20 tahun. Tidak ada kesepakatan tertulis antara kemitraan petani dengan Tunas Jaya Manokwari, hanya hubungan moral dan sosial yang didalamnya terdapat mekanisme saling percaya, komitmen bersama, saling ketergantungan dan menguntungkan.

Jadwal pemesanan keladi yang dilakukan Tunas Jaya Manokwari kepada para petani dilakukan secara kontinuitas yaitu dua kali dalam sebulan, setiap kali pemesanan sebanyak 20 karung keladi. Penetapan harga keladi yang diberikan petani kepada Tunas Jaya Manokwari untuk satu karung keladi adalah Rp.350.000 per karung dengan berat 60-70 kg. Kualitas keladi yang diterima dari para petani memenuhi standar yang diharapkan seperti keladi segar, baru dipanen, ukuran keladi besar, daging keladinya yang empuk dan berwarna putih bersih, serta tidak mudah busuk.

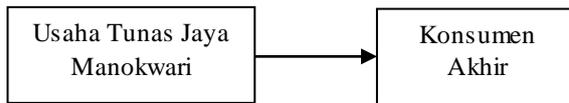
Produksi

Tunas Jaya Manokwari merupakan produsen produktif yang melakukan kegiatan produksi hampir setiap hari agar mampu memenuhi permintaan konsumen. Proses pembuatan keripik keladi pada Tunas Jaya Manokwari membutuhkan waktu sekitar 7-8 jam. Tunas Jaya Manokwari menggunakan sebanyak 2 karung keladi untuk setiap proses pembuatan keripik keladi, dalam satu karung keladi dapat menghasilkan 80 hingga 90 bungkus keripik. Bahan baku pendukung yang digunakan dalam setiap proses produksi keripik keladi adalah minyak goreng Bimoli sebanyak 4 jerigen atau setara dengan 20 liter, 10 kg gula pasir, 1 kg cabe rawit, 2 kg cabe keriting, 1 kg bawang putih, 5 bungkus garam, minyak tanah sebanyak 4 jerigen atau setara dengan 20 liter, 360 lembar label produk, dan kemasan plastik ukuran 0,8 x 18 sebanyak 100 meter. Berikut adalah proses produksi pembuatan keripik keladi pada Tunas Jaya Manokwari dengan melalui beberapa tahapan yang dapat digambarkan melalui alur berikut ini:

Distribusi

Berdasarkan hasil penelitian, pengelolaan kegiatan pendistribusian keripik keladi yang dilakukan oleh usaha Tunas Jaya Manokwari menggunakan dua bentuk saluran distribusi, yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.

a. Saluran distribusi langsung

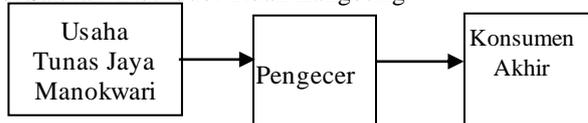


Gambar 4.1 Saluran Distribusi Langsung Produk Kripik Keladi pada Tunas Jaya Manokwari

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Tunas Jaya Manokwari menjual produk kripiknya secara langsung kepada konsumen melalui toko usahanya sendiri yang berlokasi di Jl Kota Raja Kota Manokwari. Tempat Tunas Jaya Manokwari merupakan rumah pribadi, yang sangat strategis karena beradapada pusat kota Manokwari sehingga konsumen sangat mudah untuk menjangkau produk kripik keladi yang dibutuhkan atau dibeli oleh konsumen. Melalui saluran distribusi langsung, Tunas Jaya Manokwari dapat berinteraksi langsung dengan konsumen yang datang membeli produk kripik keladi ke toko usahanya, hal ini membuat Tunas Jaya Manokwari bisa lebih mengenal konsumennya dan menjalin komunikasi yang baik agar menjadi konsumen tetap. Selain itu melalui saluran distribusi langsung, Tunas Jaya Manokwari juga dapat mengidentifikasi peluang produk kripik lainnya yang diinginkan atau dibutuhkan konsumen dan juga dapat meminta atau menerima saran dan masukan dari konsumen untuk produknya.

b. Saluran Distribusi Tidak Langsung



Gambar 4.2 Distribusi Tidak Langsung Kripik Keladi pada Usaha Tunas Jaya Manokwari

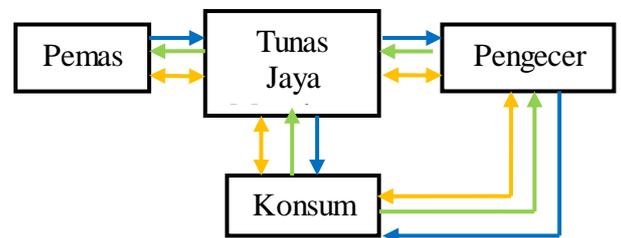
Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Usaha Tunas Jaya Manokwari bermitra dengan beberapa pengecer atau ritel modern yang cukup besar dan ternama di kota Manokwari. Harga eceran kripik keladi yang ditawarkan Tunas Jaya Manokwari ke setiap pengecer adalah Rp.18.000 per bungkus. Pengecer yang bermitranya dengan Tunas Jaya Manokwari yaitu Hadi Supermarket, Orchid Swalayan, dan Hotel Aston Niu Manokwari. Usaha Tunas Jaya Manokwari dengan menggunakan saluran distribusi tidak langsung dengan perantara para pengecer untuk produk kripik keladinya memiliki keunggulan yaitu mampu memaksimalkan arus penjualan dan memperluas jangkauan pasar yang luas dan mudah jangkau oleh konsumen. Melalui saluran distribusi tidak langsung Tunas Jaya

Manokwari semakin berkembang produksi stabil dan penjualan meningkat karena potensi pasar yang luas.

Analisis Aliran Rantai Pasok Kripik Keladi Pada Usaha Kripik Tunas Jaya Manokwari

Berdasarkan hasil penelitian, rantai pasok kripik keladi pada usaha Tunas Jaya Manokwari terdapat 3 aliran yaitu, aliran barang, aliran uang dan aliran informasi yang harus dikelola dengan baik. Dengan menganalisis aliran rantai pasok kripik keladi pada usaha Tunas Jaya Manokwari, maka dapat diketahui apakah aliran rantai pasok sudah berjalan dengan baik atau ada hambatan. Berikut gambaran aliran rantai pasok kripik keladi yang terjadi pada Tunas Jaya Manokwari:



Keterangan :

- Aliran Barang
- ← Aliran Uang
- ↔ Aliran Informasi

Gambar 4.3 Pola Aliran Rantai Pasok Kripik Keladi Usaha Tunas Jaya Manokwari

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Aliran Barang

Aliran barang meliputi arus produk fisik, meliputi bahan baku dan produk jadi. Aliran barang mengalir dari hulu ke hilir, artinya dimulai dari pemasok ke konsumen. Dalam prakteknya, aliran barang rantai pasok kripik keladi pada Tunas Jaya Manokwari dimulai dari pemasok bahan baku yang mengalir ke Tunas Jaya Manokwari yang kemudian dilakukan proses pengolahan bahan baku menjadi produk yang bernilai tambah yaitu kripik keladi, kemudian kripik keladi tersebut mengalir ke pengecer dan konsumen.

Aliran Uang

Aliran uang adalah gambaran aliran uang atau modal yang berawal dari konsumen sebagai pembeli selanjutnya mengalir pada tiap rantai pasokan pada akhirnya akan sampai ke produsen untuk digunakan sebagai biaya produksi. Aliran uang dalam rantai pasok kripik keladi Tunas Jaya Manokwari berupa uang pembayaran atas produk yang dijual dan sistem pembayaran yang dilakukan antar rantai pasok yang

terlibat yang mengalir dari hilir ke hulu, yaitu dari konsumen ke pemasok.

Aliran Informasi

Dalam rantai pasok keripik keladi Tunas Jaya Manokwari, aliran informasi merupakan komponen yang sangat penting dalam melancarkan aliran produk atau barang dan aliran keuangan. Informasi disampaikan melalui proses komunikasi dilakukan untuk menjaga rasa kepercayaan antara setiap pelaku rantai pasok keripik kelada Tunas Jaya Manokwari.

Pembahasan

Penerapan *Supply Chain Management* kripik keladi Pada Usaha Kripik Tunas Jaya Manokwari

Manajemen atau pengelolaan pada aktivitas pengadaan bahan baku pada Usaha Tunas Jaya menggunakan *strategic supplier partnership* atau strategis kemitraan pemasok, yang memiliki arti sebagai hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan pemasoknya untuk saling membantu atau bekerja sama mencapai tujuan masing-masing yang ingin dicapai. Usaha Tunas Jaya dalam memilih mitra pemasok untuk memenuhi bahan baku utamanya yaitu keladi, dengan menjalin hubungan kemitraan yang erat dengan 10-12 para petani keladi yang ada di kampung Ninie, Ransiki, Manokwari Selatan, secara bergilir yang sudah terjalin lama. Kemampuan petani menghasilkan keladi yang berkualitas sesuai dengan standar yang di harapkan, harga yang murah, dan mampu memenuhi permintaan kebutuhan pasokan keladi dengan jumlah yang tepat dan waktu pengiriman tepat waktu.

Manajemen atau pengelolaan pada aktivitas produksi yang dilakukan oleh Tunas Jaya Manokwari mengutamakan kecepatan dan efisiensi produksi tanpa mengabaikan kualitas produk yang dihasilkan. Usaha Tunas Jaya Manokwari melakukan kegiatan produksi keripik keladi setiap hari dengan menghasilkan produk keripik keladi yang berkualitas dengan dua varian rasa yaitu pedas manis dan renyah gurih.

Manajemen atau pengelolaan pada aktivitas distribusi atau pemasaran produk keripik keladi. Tunas Jaya Manokwari menggunakan dua strategi saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Pertama, saluran distribusi langsung merupakan strategi di mana produsen secara langsung mengirimkan atau menjual produk ke konsumen. Melalui distribusi maksimal yang dilakukan oleh Usaha Tunas Jaya, maka konsumen dengan mudah menemukan dan membeli produk keripik keladi dan tentunya juga dapat memperoleh laba yang maksimal. Selain itu dalam pengelolaan manajemen rantai pasok keripik

keladi pada Tunas Jaya Manokwari juga menggunakan strategis berbagi informasi, yang merupakan bagian integrasi rantai pasok. Dengan adanya berbagi informasi antar seluruh rantai pasok yang terlibat untuk produk keripik keladi, dapat menghindarkan kesalahpahaman dan konflik yang terjadi sehingga meningkatkan efisiensi dan efektifitas kinerja rantai pasok usaha Tunas Jaya Manokwari

Berdasarkan hal tersebut, diketahui bahwa penerapan *supply chain management* (manajemen rantai pasok) keripik keladi pada Usaha Tunas Jaya Manokwari telah optimal karena telah membangun hubungan yang terintegritas dan kolaborasi yang baik antara pelaku rantai pasok, sehingga produk keripik keladi ke konsumen tersalurkan dengan efektif dan efisien. Hal ini terbukti melalui ekstensi Usaha Tunas Jaya yang sejak tahun 2000 hingga berkembang dan berjalan dengan baik sampai saat ini. Sesuai dengan teori Heizer dan Render (2015) menyatakan bahwa *supply chain management* (manajemen rantai pasok) menggambarkan integrasi dari keseluruhan rantai pasok, dimulai dari bahan baku dan diakhiri dengan kepuasan pelanggan. Aktivitas tersebut terdiri dari aktivitas pengadaan bahan baku, pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi, dan produk akhir, serta pengiriman hingga ke pelanggan.

Aliran Rantai Pasok Kripik Keladi Pada Usaha Kripik Tunas Jaya Manokwari

Aliran barang pada rantai pasok kripik keladi Usaha Tunas Jaya Manokwari mengalir dari hulu ke hilir, yaitu dari pemasok ke konsumen. Aliran barang meliputi bahan baku dan produk jadi yaitu keripik keladi. Aliran barang pada Tunas Jaya Manokwari sudah berjalan dengan baik

Aliran uang mengalir dari hulu ke hilir yaitu dari konsumen ke pemasok. Aliran uang meliputi harga dan sistem pembayaran. Aliran uang keripik keladi Tunas Jaya Manokwari telah berjalan dengan baik, sepanjang rantai pasokan proses pembayaran sudah berjalan dengan baik, yaitu tidak pernah terjadi terlambat pembayaran, ketidaktepatan jumlah ataupun salah tujuan dalam proses transfer. Prose pembayaran dilakukan secara tunai dan transfer.

Aliran informasi mengalir dari hulu ke hilir dan dari hilir ke hulu antar pelaku rantai pasok. Aliran informasi meliputi informasi pemesanan, harga, dan persediaan. Aliran informasi produk keripik keladi pada Tunas Jaya Manokwari sudah berjalan dengan baik karena setiap pelaku rantai pasok menjalin kerja sama yang baik, saling bertukar informasi, saling percaya antar pelaku rantai pasok, dimana setiap kesepakatan yang dibuat tidak pernah merugikan masing-masing pelaku rantai pasok sehingga menjalin hubungan jangka

panjang dan seluruh pelaku rantai pasok terintegrasi dengan baik untuk mendistribusikan produk hingga ke tangan konsumen.

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan analisis mengenai *supply chain management* (manajemen rantai pasok) kripik keladi pada usaha kripik Tunas Jaya Manokwari, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Pelaku rantai pasok produk kripik keladi pada usaha Tunas Jaya melibatkan 4 pelaku utama yaitu, pemasok (*supplier*), produsen (*manufacture*), pengecer (*retailer*), dan konsumen (*customer*). Penerapan *supply chain management* (manajemen rantai pasok) kripik keladi pada usaha Tunas Jaya telah berjalan dengan optimal karena telah membangun hubungan yang terintegrasi dan kolaborasi yang baik antara pelaku rantai pasok dari hulu ke hilir, sehingga produk kripik keladi tersalurkan ke konsumen secara efektif dan efisien. Melalui aktivitas pengadaan bahan baku menggunakan strategis kemitraan dengan pemasok dan pengecer, produksi yang efisien, distribusi secara maksimal, serta strategis berbagi informasi. Hal ini terbukti melalui ekstensi usaha Tunas Jaya Manokwari sejak tahun 2000 hingga berkembang dan berjalan dengan baik sampai saat ini.

Aliran dalam rantai pasok kripik keladi pada usaha kripik Tunas Jaya Manokwari terdapat tiga aliran, yaitu aliran barang, aliran uang, dan aliran Informasi. Seluruh aliran rantai pasok kripik keladi pada Tunas Jaya Manokwari sudah berjalan dengan baik. Dimana setiap kesepakatan yang dibuat tidak pernah merugikan masing-masing pihak, memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi satu sama lain, ketepatan dalam pembayaran, sehingga seluruh pihak dapat menjalin hubungan jangka panjang dan telah terintegrasi dengan baik untuk mendistribusikan produk kripik keladi hingga ke tangan konsumen.

5.2 SARAN

Usaha Tunas Jaya Manokwari harus tetap menjaga dan mempertahankan hubungan kerja sama antar pelaku rantai pasokan agar usaha yang dijalankan tetap bertahan dan bisa berkembang lebih baik lagi, terutama kepada petani keladi sebagai pasokan bahan baku utamanya. Selain itu juga memanfaatkan teknologi informasi, seperti media sosial untuk memasarkan produknya. Usaha Tunas Jaya Manokwari sebaiknya menambah tenaga kerja

terutama pada bagian produksi, agar dapat meminimalisir keterlambatan atau gangguan dalam kegiatan produksi. Saran bagi peneliti selanjutnya, melakukan penelitian mengenai manajemen rantai pasok dengan metode SCORE untuk mengukur dan meningkatkan kinerja rantai pasokan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adniyah, N., 2021, *Analisis Pemilihan Supplier Bahan Baku Kain Kasur Dengan Menggunakan Metode Decision Making Trial And Evaluation Laboratory (DEMATEL) dan Analytic Network Process (ANP)* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Gresik).
- Ambarwati, R., Supardi, 2021, *Manajemen Operasional Dan Implementasi Dalam Industri*, Pustaka Rumah Cinta, Magelang.
- Arif, M., 2018, *Supply Chain Management*, (Edisi Pertama ed.), CV Budi Utama, Yogyakarta.
- Assauri, S., 2011, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Edisi Revisi 2008 ed.), Indeks, Jakarta
- Basu, Swastha, 2002, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kedua, Cetakan kedelapan, Penerbit Liberty, Jakarta.
- Boone, L. E., & Kurtz, D. L., 2001, *Pengantar Bisnis Jilid 1*, : Erlangga. Jakarta.
- Cahyono, B., 2005, *Manajemen Operasi*, UNISSULA, Semarang.
- Choon Tan, K., Lyman, S. B., & Wisner, J. D., 2002, *Supply Chain Management: A Strategic Perspective*, *International Journal Of Operations & Production Management*, 22(6), 614-631.
- Fauzi, M., (2017, November), *Penerapan Sistem Informasi Executive Department Electrical Pada PT. Indonesia*. In *Seminar Nasional Informatika (SNIf)*, Vol. 1, No. 1, pp. 183-188
- Fauziah., 2019, *Kinerja Rantai Pasok (Supply Chain) Fillet Ikan Patin Beku di desa Koto Mesjid Kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar (Studi Kasus Cv. Graha Pratama Fish)*.
- Geha, A., Nursiani, N. P., & Amtiran, P. Y., 2021, *Analisis Aliran Barang, Aliran Uang dan Aliran Informasi pada Usaha Kecil Emping Jagung Sima Indah Kelurahan Sikumana*, *GLORY Jurnal Ekonomi dan Ilmu Sosial*, 2(2- Jun), 119-133
- Sugiyono, 2021, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R& B*, Salemba Empat, Jakarta.