

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jawa Timur merupakan wilayah dengan mayoritas gemar meminum teh, banyak bukti yang menunjukkan kuatnya pengaruh tradisi minum teh ala Belanda di kalangan elite Jawa. Di daerah pesisir, hal ini terlihat pada keluarga Kartini dan Sosroningrat yang sangat gemar menikmati teh. Karakter masyarakat pesisir yang terbuka memudahkan mereka dalam menerima pengaruh budaya asing (1). Masyarakat Kabupaten Sampang merupakan salah satu wilayah di Jawa Timur yang memiliki tingkat konsumsi minuman teh cukup tinggi sebagai bagian dari budaya dan kebiasaan sehari-hari. Teh telah menjadi minuman tradisional yang digemari oleh berbagai kalangan masyarakat, mulai dari anak muda hingga orang dewasa.

Trilly merupakan usaha minuman berbasis teh yang menjalankan proses produksi secara terdesentralisasi. Bahan baku utama dikirim dari pusat produksi di Kota Malang ke beberapa rumah produksi mitra yang tersebar di Wilayah Jawa Timur.



Gambar 1.1 Produk Trilly

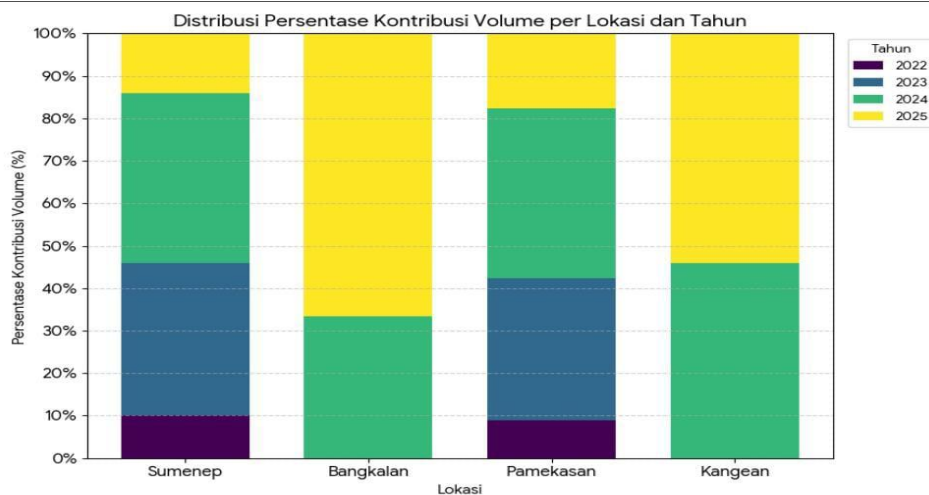
Konsep kemitraan yang dijalankan oleh Trilly didasarkan pada prinsip kolaborasi bisnis antara pusat produksi dengan pelaku usaha lokal. Dalam sistem ini, mitra memiliki hak untuk memproduksi dan menjual produk Trilly secara mandiri menggunakan bahan baku, resep, dan kemasan resmi yang disediakan oleh pusat. Setiap mitra juga memperoleh dukungan berupa pelatihan, bimbingan produksi, dan strategi pemasaran. Pola ini dirancang untuk memperluas jaringan distribusi Trilly tanpa harus membangun cabang baru yang membutuhkan biaya besar. Dengan demikian, sistem kemitraan menjadi solusi strategis dalam mempercepat pertumbuhan bisnis sekaligus membuka peluang ekonomi di berbagai daerah.

Seiring bertambahnya jumlah mitra dan meningkatnya permintaan di berbagai kabupaten di Madura, proses distribusi bahan baku dan produk jadi sering kali menghadapi kendala biaya dan efisiensi jarak. Hal ini menimbulkan kebutuhan untuk menentukan lokasi pusat distribusi yang optimal, agar pengiriman bahan dari Malang dan penyaluran produk antar wilayah dapat berlangsung lebih efektif dan efisien.

Pembukaan mitra baru pada dasarnya didorong oleh dua faktor utama, yaitu meningkatnya permintaan pasar dan perlunya pemerataan distribusi produk. Di wilayah Madura, pertumbuhan penjualan Trilly yang pesat sejak tahun 2022 menunjukkan potensi pasar yang tinggi, namun tantangan logistik dan jarak pengiriman dari Malang sering kali menyebabkan keterlambatan pasokan. Oleh karena itu, pendirian rumah produksi baru di wilayah Madura

menjadi penting untuk mendukung kebutuhan distribusi dan memperkuat jejaring kemitraan.

Pertumbuhan ini tercermin dari peningkatan volume distribusi mitra yang tersebar di empat kabupaten, yaitu Sumenep, Bangkalan, Pamekasan, dan Kangean. Untuk menggambarkan perkembangan tersebut secara visual,



Gambar 1.2. Data Distribusi Trilly 2022-2025

Sumber: Data primer Trilly

Berdasarkan Gambar 1.2, menampilkan distribusi persentase kontribusi volume penjualan produk Trilly di empat wilayah mitra Madura, yaitu Sumenep, Bangkalan, Pamekasan, dan Kangean selama periode 2022 hingga 2025. Grafik ini menggambarkan proporsi kontribusi penjualan tiap tahun terhadap total volume di masing-masing lokasi. Secara umum, dapat dilihat adanya tren peningkatan kontribusi penjualan di seluruh wilayah, meskipun dengan pola pertumbuhan yang berbeda-beda.

Wilayah Pamekasan menunjukkan kontribusi penjualan tertinggi selama periode pengamatan. Pada tahun 2022 kontribusinya masih moderat,

namun pada tahun 2023 hingga 2025 mengalami peningkatan yang signifikan dengan puncak kontribusi lebih dari 40% terhadap total penjualan di wilayah Madura. Hal ini memperlihatkan bahwa Pamekasan menjadi pasar utama yang paling potensial dan stabil bagi produk Trilly. Di sisi lain, Sumenep juga memperlihatkan peningkatan penjualan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Jika pada awal periode kontribusinya masih rendah, maka pada tahun 2024 dan 2025 terjadi lonjakan tajam yang menunjukkan potensi pasar yang semakin berkembang di wilayah timur Madura.

Sementara itu, Bangkalan mencatat pertumbuhan penjualan yang relatif lambat dibandingkan dengan dua wilayah lainnya. Kenaikan mulai tampak pada tahun 2024, namun kontribusinya masih berada di bawah 20% dari total penjualan keseluruhan. Kondisi ini diduga dipengaruhi oleh faktor jarak distribusi dan infrastruktur logistik yang belum optimal. Adapun Kangean, sebagai wilayah kepulauan, memberikan kontribusi paling kecil terhadap total penjualan. Meski demikian, terlihat adanya peningkatan volume pada tahun 2024 dan 2025 yang menunjukkan munculnya potensi pasar baru apabila sistem distribusi dapat dioptimalkan dengan dukungan transportasi laut yang memadai.

Secara keseluruhan, warna kuning pada grafik yang merepresentasikan tahun 2025 menunjukkan bahwa periode tersebut merupakan tahun dengan kontribusi penjualan tertinggi dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Pola ini menandakan adanya pertumbuhan positif dan konsisten di wilayah Madura.

Dilihat dari perkembangan volume penjualan di Wilayah Madura hal ini memungkinkan peluang besar untuk membuka mitra rumah produksi Trilly di Wilayah Sampang. Dengan ini didukungnya populasi jiwa kurang lebih 1.029.037 penduduk wilayah Sampang dan pertumbuhan ekonomi yang terus meningkat menunjukkan potensi pasar yang menjanjikan untuk produk minuman teh tarik jelly (2)

Fenomena pada penelitian ini ialah adanya peningkatan jumlah mitra dan volume penjualan produk teh Trilly di wilayah Madura dari tahun 2022 hingga 2025 sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1.1. Pertumbuhan tersebut berimplikasi pada meningkatnya aktivitas distribusi produk yang menimbulkan permasalahan baru berupa kenaikan biaya pengiriman serta waktu tempuh distribusi yang relatif lama. Hal ini disebabkan oleh lokasi rumah produksi yang belum sepenuhnya strategis terhadap sebaran mitra yang tersebar di berbagai kabupaten di Madura. Kondisi tersebut mengindikasikan adanya ketidakefisienan dalam sistem distribusi yang berpotensi menurunkan efektivitas rantai pasok dan pelayanan kepada konsumen. Selain itu, hingga saat ini belum terdapat kajian ilmiah yang secara khusus menelaah penentuan lokasi produksi atau pusat distribusi yang optimal bagi produk Trilly. Oleh karena itu, diperlukan suatu penelitian yang bertujuan untuk menentukan lokasi rumah produksi yang paling efisien dengan menggunakan metode Center of Gravity, sehingga diharapkan dapat mendukung efektivitas distribusi produk Trilly di wilayah Madura secara berkelanjutan.

Kabupaten Sampang dipilih sebagai lokasi alternatif cabang distribusi rumah produksi Trily menggunakan *Metode Center of Gravity* karena berbagai alasan yang relevan. Kabupaten ini memiliki kepadatan penduduk yang cukup tinggi, menjadikannya pasar potensial besar bagi minuman kemasan kekinian. Selain itu, infrastruktur transportasi yang berkembang dengan baik di wilayah ini memungkinkan distribusi barang yang efisien ke berbagai daerah sekitarnya. Ketersediaan sumber daya, termasuk infrastruktur dan tenaga kerja yang memadai, juga mendukung operasional produksi Teh Tarik Jelly.

Pertumbuhan ekonomi yang stabil dan potensi pasar yang luas di Kabupaten Sampang semakin memperkuat pertimbangan dalam penentuan lokasi pusat produksi Trily (3). Dengan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, serta analisis *Metode Center of Gravity* yang meliputi jarak, permintaan, dan kapasitas distribusi, Kabupaten Sampang menjadi pilihan strategis untuk pengembangan pusat produksi Trily (4).

Lokasi cabang distribusi merupakan tugas kompleks yang memerlukan pertimbangan berbagai faktor penting. Faktor-faktor tersebut meliputi aksesibilitas, permintaan konsumen, dan biaya transportasi (5). Penelitian ini diharapkan dapat ditemukan lokasi rumah produksi yang optimal untuk Trily di Kabupaten Sampang, yang mempertimbangkan faktor tersebut.

Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penentuan lokasi pusat distribusi Trilly di wilayah Madura menggunakan

metode *Center of Gravity* (CoG), dengan tujuan meminimalkan total biaya distribusi dan memperlancar alur pasokan antar mitra (6).

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan di kaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Apakah rencana lokasi rumah produksi Trilly di Kabupaten Sampang sudah efisien secara geografis dibandingkan lokasi alternatif lain berdasarkan analisis metode *Center of Gravity* (CoG)?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

Bertujuan untuk menganalisis kelayakan rencana lokasi rumah produksi Trilly di Kabupaten Sampang secara geografis dalam mendukung efisiensi distribusi dan pengembangan pasar di wilayah Madura dengan menggunakan metode *Center of Gravity* (CoG) untuk menentukan lokasi yang paling efisien.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoretis

Secara teoretis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian manajemen rantai pasok (*supply chain management*), khususnya dalam

penerapan *metode Center of Gravity (CoG)* untuk menentukan lokasi produksi yang efisien. Penelitian ini dapat menjadi referensi akademik bagi peneliti selanjutnya dalam mengkaji strategi lokasi usaha UMKM berbasis analisis kuantitatif, serta memberikan kontribusi pada pengembangan teori efisiensi distribusi dan perencanaan logistik di sektor industri minuman.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis, penelitian ini memberikan manfaat bagi beberapa pihak terkait, antara lain:

a. Bagi Owner (Pemilik Usaha Trilly)

Penelitian ini membantu pemilik usaha dalam menentukan lokasi rumah produksi yang paling strategis untuk menekan biaya operasional dan memperluas jangkauan pasar. Dengan lokasi yang optimal, distribusi produk dapat dilakukan lebih efisien sehingga meningkatkan profitabilitas usaha.

b. Bagi Mitra Produksi

Hasil penelitian dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan kerja sama antar mitra produksi di wilayah Madura. Penentuan lokasi yang efisien akan memudahkan koordinasi antar mitra, mempercepat proses distribusi bahan baku dan produk jadi, serta meningkatkan keandalan rantai pasok.

c. Bagi Seller (Penjual atau Distributor)

Penelitian ini memberikan gambaran lokasi distribusi yang lebih dekat

dan efisien, sehingga dapat menurunkan biaya logistik, mempercepat waktu pengiriman, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

