

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai penghasil pertanian dan perkebunan yang melimpah salah satunya Kota Batu yang memiliki keindahan pada sumber daya alamnya sehingga dimanfaatkan dan dikelola sebagai destinasi wisata yang sering dikunjungi oleh wisatawan domestik maupun internasional. Perkembangan pembangunan Kota Batu berjalan dengan cepat seiring dengan pengembangan Kota Wisata Batu, dengan perekonomian yang cukup dialokasikan pada pembangunan Kota Batu dan Kota Wisata Batu. Pengembangan Kota Wisata Batu menyebabkan banyaknya investor yang datang karena adanya peluang untuk membuat bisnis (Obot & Setyawan, 2017). Sebagai masyarakat kota Batu mereka memanfaatkan wisata dengan membangun bisnis di berbagai jenis bidang usaha terutama pada bidang industri makanan oleh-oleh khas Kota Batu.

Pada dasarnya Kota Batu identik dengan apel karena mayoritas masyarakat Kota Batu memiliki kebun apel yang luas untuk dijadikan destinasi wisata edukasi atau dikelola sebagai olahan hasil perkebunan untuk menambah nilai jual dari buah apel. Buah apel dikelola sebagai olahan makanan seperti keripik apel, dodol apel, bakpia apel, sari buah apel dan olahan apel lainnya. Menurut (Sa'adah & Estiasih, 2015) Produksi buah apel di Kota Batu dikatakan sangat tinggi, pada Kementerian Pertanian dan Peternakan menyampaikan bahwa tingkat suatu wilayah dikatakan produktif apabila penghasil apel melebihi 15,2 ton/ha per tahun. Pada Kota Batu

hasil panen apel mencapai 17.050 ton/ha setiap bulannya, sehingga Kota Batu dikatakan sebagai penghasil apel yang tinggi. Varietas apel memiliki beberapa jenis yang berbeda seperti manalagi, romebeauty dan anna, setiap varietas memiliki cita sara dan corak yang berbeda.

Perkembangan pada dunia usaha memperlihatkan berbagai keanekaragaman yang berbeda pada daerah yang memiliki tempat wisata. Salah satunya pada Kota Batu yang memiliki banyak tempat wisata sehingga masyarakat memanfaatkan hal tersebut dalam membangun suatu usaha seperti Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Banyak masyarakat yang mendirikan atau membangun UKM dengan tujuan untuk mencukupi perekonomian salah satunya yaitu UKM Gapura. UKM Gapura saat ini mengelolah buah-buahan yang dijadikan keripik buah untuk diperjual belikan. UKM Gapura berdiri pada tahun 2013 yang sebelumnya pemilik dari UKM Gapura hanya seorang petani apel. Latar belakang dari berdirinya UKM Gapura yaitu pada saat pasca panen terdapat proses sortir buah apel dimana buah apel yang berukuran kecil banyak terbuang sia-sia sehingga pemilik UKM Gapura berinisiatif untuk memanfaatkan hal tersebut dengan menjadikan keripik apel. Hal ini menjadikan nilai tambah pada penjualan buah apel, selain itu dengan adanya UKM dapat meningkatkan pemberdayaan pada masyarakat sekitar UKM Gapura.

Kegiatan produksi dan pemasaran UKM Gapura menjalin beberapa kemitraan yang disebut dengan rantai pasok. Rantai pasok sendiri memiliki arti yaitu proses awal dimana bahan baku mentah yang nantinya diproses menjadi produk barang atau jasa yang memiliki nilai industri. Rantai pasok termasuk sebagian dari faktor

serta pemangku kepentingan secara bersamaan langsung atau tidak langsung (Khairunnisa et al., 2015).

Pelaku rantai pasok dalam UKM Gapura diantaranya petani buah apel, pedagang buah apel, konsumen dan konsumen mitra keripik apel. Agar aktivitas rantai pasok dapat berfungsi dengan lancar dalam mencapai tujuan perusahaan, maka diperlukan pengukuran yang jelas terhadap beberapa elemen. Performansi adalah hasil kerja dari segi kualitas dan kuantitas yang dilakukan dalam melakukan tugasnya sesuai dengan tujuan atau sasaran yang dituju. Dalam menciptakan performa secara ideal maka perlu dilakukan pengukuran hasil dari kinerja yang sudah dilakukan sesuai dengan standar perusahaan, dikarenakan tingkat keberhasilan perusahaan dinilai dari kinerja masing-masing (Rosmaini & Tanjung, 2019).

Pada saat ini UKM Gapura ini terdapat beberapa permasalahan seperti harga yang fluktuatif terhadap buah apel sehingga antar mitra memiliki rasa tidak kepercayaan serta saluran rantai pasok dimana UKM Gapura tidak dapat melakukan pembelian buah secara langsung kepada petani apel, sehingga UKM Gapura harus melakukan pembelian buah apel melalui pedagang. Hal ini dikarenakan pada saat penanaman buah apel petani diberikan bantuan berupa pinjaman modal dari pedagang dengan syarat petani diwajibkan menjual hasil panen buah apel ke pedagang. Dengan kata lain pada rantai pasok UKM Gapura terdapat permasalahan yaitu pasok buah apel yang tidak stabil.

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang tersebut, maka perlu dilakukan Analisis Performansi Rantai Pasok Keripik Apel pada UKM Gapura di Desa

Tulungrejo Kota Batu dengan harapan membantu permasalahan rantai pasok keripik apel UKM Gapura.

1.2 Rumusan Masalah

Dari permasalahan yang dihadapi maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana aliran produk, aliran uang, aliran informasi pada rantai pasok keripik apel UKM Gapura?
2. Bagaimana sistem kemitraan pada rantai pasok keripik apel UKM Gapura?
3. Bagaimana performansi rantai pasok pada keripik apel UKM Gapura?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui aliran produk, aliran uang, aliran informasi pada rantai pasok keripik apel UKM Gapura.
2. Menganalisis sistem kemitraan pada rantai pasok keripik apel UKM Gapura.
3. Menganalisis performansi rantai pasok pada keripik apel UKM Gapura.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian diharapkan dapat menyajikan informasi ke berbagai pihak yang berkepentingan sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Sebagai suatu bahan kajian akademik dan teknis penelitian karya ilmiah, serta menambah pengetahuan penulis tentang analisis performansi rantai pasok apel

pada ukm dengan pendekatan analisis *Delivery Performance* menggunakan metode perhitungan *Scheduled Order to Customer Request (SOCR)*.

2. Bagi Instansi

Memberikan gambaran mengenai keadaan manajemen rantai pasok saat ini untuk dipertimbangkan oleh para pemangku kepentingan seperti ukm dalam pengembangan dan memajukan mutu dari perusahaan yang telah dijalankan agar meningkat.

3. Bagi Peneliti Lain

Memberikan para pengambil keputusan informasi awal dan sebagai bahan referensi mengenai kinerja rantai pasok dan berfungsi sebagai dasar untuk merumuskan pengembangan rantai pasok yang tepat.

1.5 Definisi Operasional

Ruang lingkup definisi operasional dan pembahasan variabel terukur yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. UKM Gapura terletak di daerah Tulungrejo di Kota Batu sebagai usaha yang bergerak dibidang oleh-oleh menjual aneka keripik salah satunya keripik apel.
2. Usaha Kecil Menengah atau dikenal sebagai UKM adalah usaha yang berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan dijalankan perorangan.
3. Keripik apel merupakan produk olahan dengan bahan baku utama buah apel yang dimasak dengan alat khusus pembuatan keripik.
4. Rantai pasok merupakan rangkaian dalam proses bisnis yang menghubungkan beberapa elemen untuk peningkatan nilai tambah dari bahan baku lalu mendistribusikan kepada konsumen berupa produk yang sudah jadi.

5. Aliran rantai pasok memiliki tiga macam antara lain aliran produk mengalir dari proses awal bahan baku mentah sampai produk jadi yang nantinya bahan baku tersebut dikirim ke pabrik, aliran uang yang mengalir berbanding terbalik dengan aliran produk, dan aliran informasi mengalir secara dua arus.
6. Aliran produk adalah awal proses bahan baku mentah yang akan dikirimkan ke perusahaan untuk mendapatkan produk jadi yang nantinya dialirkan ke konsumen.
7. Aliran uang adalah sistem pembayaran yang melibatkan semua biaya dan keuntungan dari aktivitas rantai pasok.
8. Aliran informasi adalah kegiatan memberikan informasi mengenai harga pasar, ketersediaan barang, pengiriman barang dan pemesanan produk untuk mengatur aliran informasi rantai pasok agar saling mengetahui.
9. Performansi atau kinerja merupakan catatan hasil kerja berdasarkan ketentuan atau kesepakatan yang sudah ditetapkan sebelumnya yang diperlihatkan oleh karyawan dalam suatu fungsi jabatan atau aktivitas pekerjaan selama periode waktu.
10. Analisis *Delivery Performance* adalah alat untuk mengetahui kemampuan pemasok dalam memenuhi kebutuhan produk suatu perusahaan. Dalam perhitungan *SOCR (Scheduled Order to Costumer Request)* merupakan perhitungan performansi pemasok berdasarkan jumlah komoditas yang dikirim sesuai jumlah permintaan serta jadwal pengiriman dalam satuan persen.