

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Pertanian menjadi salah satu sektor primer yang menyokong perekonomian Indonesia, di era globalisasi ini sektor pertanian memegang peranan penting dalam struktur ekonomi nasional, hal ini dikarenakan sektor pertanian lebih tahan menghadapi krisis ekonomi dibandingkan dengan sektor lainnya. Produk pertanian mempunyai peranan penting bagi masyarakat. Salah satunya adalah sebagai bahan baku dalam kegiatan industri, baik industri besar, industri menengah, industri kecil maupun industri rumah tangga (Praditya, 2010:1)

Sektor pertanian di Indonesia meliputi beberapa subsektor seperti, perkebunan, hortikultura, pangan, peternakan, perikanan, dan kehutanan. Keenam subsektor memberikan sumbangan yang penting bagi pertumbuhan sektor perekonomian Indonesia (Budidaya, 2008:1). Salah satu subsektor pertanian yang berperan penting di Indonesia adalah subsektor perkebunan. Subsektor perkebunan merupakan salah satu subsektor dari sektor pertanian yang dapat meningkatkan devisa negara dan menyerap tenaga kerja. Pemerintah mengutamakan pada subsektor perkebunan, karena memiliki daya tarik yang tinggi untuk diekspor ke negara maju (Soediono, 1989:160 dalam Jaya 2010).

Tanaman tebu merupakan salah satu Subsektor perkebunan yang tersebar di berbagai propinsi di Indonesia dan dikelola oleh pemerintah, swasta maupun rakyat (perkebunan rakyat). Tebu merupakan tanaman yang tumbuh dengan baik di Indonesia. Menurut data yang berhasil dihimpun, perkebunan tebu di Indonesia mencapai luas areal dengan kisaran 209 ribu hektar. Indonesia merupakan daerah yang cocok untuk tanaman tebu, karena iklim yang hadir di Indonesia sangat cocok untuk kebutuhan pertumbuhan tebu, karena tebu membutuhkan musim hujan pada saat penanaman dan sedikit hujan saat proses pemanenan. Luasnya areal pertanian komoditas tebu memberikan peluang tersedianya bahan baku pengelolaan tebu menjadi produk yang memiliki nilai tambah sehingga kesempatan untuk meningkatkan pendapatan semakin besar (Sholikhah, 2014:98).

Pengusahaan komoditi tebu memberikan banyak manfaat bagi masyarakat selain produk nya yang memberikan nilai ekonomis, proses yang terjadi dalam pengadaan produk olahan tebu telah membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat. Peluang pengembangan usaha sektor komoditi tebu masih terbuka lebar. Industri tebu diharapkan dapat memberikan dampak terhadap struktur perekonomian wilayah dengan meningkatkan pendapatan daerah.

Salah satu industri pengolahan yang berbahan baku tanaman tebu adalah industri gula merah. Gula merah merupakan salah satu produk olahan dari tebu yang banyak digunakan untuk konsumsi rumah tangga sebagai pemanis, penambah aroma dan warna. Industri gula merah tebu merupakan salah satu industri berpotensi meraup keuntungan besar. Hal ini disebabkan karena proses pembuatannya relatif mudah, alat-alat yang dibutuhkan sederhana, dan dapat menjadi alternatif pengolahan tebu selain diolah menjadi gula kristal di pabrik gula. Industri ini juga dapat dijalankan dengan mudah karena biaya investasi yang dibutuhkan relatif kecil sehingga dapat diusahakan pada skala industri kecil maupun rumah tangga. Potensi tersebut juga didukung oleh permintaan gula merah tebu oleh pihak industri sangat tinggi, misalnya di Jawa Timur dari kebutuhan sebesar 30-40 ribu ton per tahun, petani hanya bisa memenuhi kebutuhan produksi sekitar 5 ribu ton (Akzar, 2013:3).

Manajemen perusahaan dituntut untuk mampu memproduksi secara efektif dan efisien dengan memanfaatkan faktor-faktor produksi perusahaan secara tepat sehingga dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan kualitas dan kuantitas yang diharapkan dengan biaya seminimal mungkin. (Robyanto dkk, 2013:23). Untuk itu, perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif sehingga dapat memberikan produk yang berkualitas dan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggannya. Alternatif strategi yang bisa digunakan untuk mencapai keunggulan bersaing adalah dengan memperbaiki manajemen rantai pasokan.

Menurut Heizer & Render (2009 : 4), manajemen rantai pasokan (*supply chain management*) adalah pengintegrasian aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir serta pengiriman ke pelanggan. Manajemen Rantai Pasokan merupakan integrasi dari proses bisnis utama (proses bisnis, struktur jaringan dan komponen manajemen)

dari produsen melalui para pemasok yang menyampaikan produk, jasa dan informasi yang memiliki nilai tambah bagi konsumen. Kegiatan ini membutuhkan hubungan yang erat antara pemasok barang atau jasa dalam transformasi produk tersebut, kemudian mendistribusikan produk tersebut kepada konsumen. Setiap pelaku usaha melakukan koordinasi secara langsung melalui berbagai informasi secara transparan dalam pengambilan keputusannya yang bertujuan untuk memuaskan konsumen dengan pencapaian efisiensi dalam rantai pasokan secara menyeluruh.

Kalakota (2001) mendefinisikan Manajemen Rantai Pasokan adalah koordinasi dari bahan, informasi dan arus keuangan antara perusahaan yang berpartisipasi.

- 1) Arus material melibatkan arus produk fisik dari pemasok sampai konsumen melalui rantai, sama baiknya dengan arus balik dari retur produk, layanan, daur ulang dan pembuangan.
- 2) Arus informasi meliputi ramalan permintaan, transmisi pesanan dan laporan status pesanan, arus ini berjalan dua arah antara konsumen akhir dan penyedia material mentah.
- 3) Arus keuangan meliputi informasi kartu kredit, syarat-syarat kredit, jadwal pembayaran dalam penetapan kepemilikan dan pengiriman.

Semua arus informasi, produk, atau dana menghasilkan biaya dalam rantai pasokan. Dengan demikian, manajemen yang tepat dari aliran ini adalah kunci sukses untuk manajemen rantai pasokan. Pasokan yang efektif melibatkan pengelolaan aset rantai pasokan dan produk, informasi, dan aliran dana untuk memaksimalkan jumlah keuntungan dalam sebuah rantai pasok. (Chopra dan Meindl, 2007:6)

Selanjutnya, salah satu tahapan dalam manajemen rantai pasokan adalah memilih pemasok. Pemilihan pemasok yang akan digunakan perusahaan merupakan hal yang penting untuk mencapai keunggulan bersaing, karena berkaitan dengan kemampuan memasok dan menyediakan bahan baku yang berkualitas, waktu pengiriman yang singkat, dan kontinuitas produksi. Pemilihan pemasok yang tepat sangat diperlukan karena menyangkut keberlanjutan usaha

yang dijalankan. Dalam merancang sistem rantai pasokan, beberapa hal yang dipertimbangkan dalam memilih pemasok, diantaranya kualitas barang yang ditawarkan, harga barang, dan ketepatan waktu pengiriman (Pujawan, 2005).

Pemilihan pemasok secara tepat merupakan sebuah keputusan yang berakibat luas dalam suatu manajemen rantai pasokan. Pemasok memegang peranan penting untuk mencapai kepuasan pelanggan. Pemasok sebaiknya meningkatkan kepuasan pelanggan dalam rantai kemitraan dengan perusahaan yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja setiap pemasok. Apabila perusahaan memiliki banyak pemasok, maka perusahaan harus bisa menjaga hubungan baik dengan para pemasok tersebut supaya kelancaran aktifitas operasional perusahaan berjalan lancar.

## **B. Permusan Masalah**

Nagari Pandai Sikek, Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar terletak didataran tinggi dengan ketinggian 1,200 meter dari permukaan laut. Hal ini membuat nagari ini memiliki curah hujan mencapai 4.053 mm dan suhu berkisar 20-30 derajat celcius. Dataran tinggi sangat cocok untuk ditanam tebu. Kabupaten ini merupakan kabupaten penghasil tebu terbesar ke dua setelah kabupaten Agam (lampiran1).

Proses pembuatan gula merah telah melibatkan banyak pihak, mulai dari pemasok bahan baku, unit pengolahan, distributor hingga konsumen sebagai tujuan akhir pembuatan gula merah yang akan membeli produk sehingga terciptalah pendapatan bagi pengusaha. Proses pembuatan gula merah mengharuskan semua pihak untuk bisa menjalankan perannya masing-masing agar produk yang dihasilkan bisa tepat waktu dalam pengiriman, sesuai dengan harapan konsumen, dan memiliki harga yang bagus sehingga semua pihak pun akan diuntungkan.

Kegiatan produksi gula merah berpusat pada Unit Pengolahan Hasil Kelompok Tani Sarumpun Baniah. Kelompok tani Sarumpun Baniah merupakan salah satu kelompok tani yang terdapat di Jorong Pagu-Pagu Nagari Pandai Sikek, berdiri pada tanggal 18 Agustus 2010. Pada awalnya kelompok tani ini mengusahakan komoditi palawija. Namun pada tahun 2012, pemerintah

Kabupaten dan Provinsi menawarkan kelompok tani untuk mengusahakan tanaman tebu dengan memberikan bantuan berupa unit pengolahan hasil (UPH) tebu menjadi gula merah. Dengan adanya UPH tebu ini diharapkan dapat memotivasi masyarakat untuk membudidayakan tebu dan memudahkan kelompok tani dan petani tebu dalam pengolahan gula merah.

Industri gula merah telah melibatkan banyak pihak dalam proses pengadaan gula merah hingga penyalurannya agar sampai ke tangan konsumen. Manajemen merupakan kunci untuk dapat menjaga setiap proses ini agar bisa berjalan dengan baik. Manajemen yang baik dalam proses pengadaan gula merah dapat mengatur jadwal produksi, pemilihan bahan baku yang tepat, menentukan target pasar dan konsumen agar produksi gula merah bisa menguntungkan dan memberikan manfaat kepada pengusaha.

Salah satu strategi manajemen yang bisa digunakan untuk mengatur beberapa entitas yang terlibat dalam suatu proses pengadaan barang dan jasa adalah manajemen rantai pasok, dimana dalam manajemen rantai pasok akan terdapat 3 aliran utama yang terjadi antara anggota rantai pasok yaitu aliran barang, aliran uang dan aliran informasi. Penelitian tentang manajemen rantai pasok gula merah perlu dilakukan untuk mengetahui apakah dalam proses produksi gula merah telah terjadi integrasi yang baik antar semua pihak.

Selain itu, pemasok merupakan pihak yang memiliki peranan penting dalam penyediaan bahan baku. Bahan baku yang berkualitas akan mampu menghasilkan produk yang berkualitas pula. Bahan baku tebu yang digunakan UPH Sarumpun Baniah berasal lahan kolektif kelompok tani Sarumpun Baniah dan pemasok dari masyarakat sekitar lokasi UPH. Jumlah pasokan bahan baku yang diberikan oleh pemasok dari masyarakat sekitar saat ini merupakan yang terbesar dibandingkan pasokan dari pemasok dari UPH Sarumpun Baniah. Meskipun begitu, belum diketahui mana pemasok yang berperan lebih besar pada UPH Sarumpun Baniah untuk bisa memproduksi secara optimal dan menghasilkan produk gula merah yang berkualitas.

Berdasarkan pemikiran diatas, peneliti merasa perlu untuk mengkaji mengenai:

1. Bagaimana kondisi rantai pasok komoditi gula merah yang di kelola UPH Tebu Kelompok tani Sarumpun Baniah ?
2. Siapa pemasok yang berperan lebih besar pada rantai pasok gula merah UPH Tebu Kelompok tani Sarumpun Baniah?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini yaitu:

- 1) Mendeskripsikan kondisi rantai pasok komoditi gula merah tebu yang di kelola UPH Tebu Kelompok Tani Sarumpun Baniah.
- 2) Menentukan pemasok yang memiliki peran lebih besar pada rantai pasok gula merah UPH Tebu Kelompok Tani Sarumpun Baniah.

### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian yang dilakukan ini, diharapkan dapat bermanfaat sebagai informasi bagi UPH dan khususnya untuk anggota rantai pendistribusian, hingga ke konsumen. Serta manfaat lainnya untuk memperdalam dan mengembangkan ilmu dari konsep manajemen rantai pasokan ini agar menambah wawasan baik untuk peneliti maupun pembacanya. Manfaat lain yang diharapkan adalah sebagai salah satu pertimbangan bagi pihak manajemen UPH tebu Sarumpun Baniah dalam meningkatkan daya saing, melalui perbaikan manajemen penyediaan dan pendistribusiannya, serta dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh UPH tebu Sarumpun Baniah.