

Analisis Manajemen Rantai Pasokan Industri Rumahan Tahu di Desa Timbang Langsa

¹Irayana, ²Safrizal, ³Rini Chandra

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Samudra

[¹irayana2912@gmail.com](mailto:irayana2912@gmail.com), [²safrizal@unsam.ac.id](mailto:safrizal@unsam.ac.id), [³rinychandra@unsam.ac.id](mailto:rinychandra@unsam.ac.id).

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu, mengetahui kendala dan permasalahan dalam penerapan manajemen rantai pasokan serta melihat bagaimana aliran manajemen rantai pasokan yang diterapkan industri rumahan tahu. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data melalui observasi langsung, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Miles dan Huberman yang meliputi tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Hasil dari penelitian ini mengungkapkan bahwa alur manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa dimulai dari pemasok, industri rumahan tahu (manufaktur), pengecer tahu dan konsumen akhir. Terdapat tiga jenis aliran yang terjadi pada manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu ini yaitu aliran barang, aliran uang dan aliran informasi. Penelitian ini mengungkapkan bahwa aliran rantai pasokan industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa dinilai sudah baik, karena penerapan aliran rantai tersebut memberikan keuntungan pada setiap pihak yang terlibat sehingga pelaku-pelaku yang terlibat didalam rantai pasokan tersebut dapat menghemat waktu, biaya dan tenaga kerja.

Kata Kunci: Industri Rumahan Tahu, Aliran Barang, Aliran Uang, Aliran Informasi.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu Negara berkembang dengan banyak sektor industri yang berperan penting dalam pembangunan nasional. Industri merupakan kegiatan ekonomi yang dapat mengolah bahan baku atau bahan mentah untuk menghasilkan produk yang sudah jadi dengan nilai yang lebih tinggi dalam penggunaannya. Tujuan dari adanya industri adalah segala usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh manusia dalam memanfaatkan sumber daya mengenai pengolahan bahan baku atau bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Industri rumahan adalah suatu unit usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak di bidang industri tertentu. Industri rumahan memiliki peranan penting dalam perekonomian suatu Negara. Industri rumahan ini termasuk kedalam kategori usaha kecil yang dikelola oleh keluarga, yang umumnya sering ditemukan di daerah perkampungan dan sekitaran rumah didalam wilayah kota maupun pedesaan. Meskipun kecil, industri rumahan merupakan jenis industri yang saat ini banyak diminati oleh masyarakat karena bisa menciptakan lapangan kerja dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Manajemen rantai pasokan adalah sebuah sistem dari segala aktivitas rantai pasok yang dimulai dari bahan baku hingga ke konsumen akhir. Manajemen rantai pasokan ini dapat dikatakan sebagai *logistics network*, yang peran utamanya yaitu pemasok (*supplier*), pabrik (*manufacture*), distribusi (*distribution*), pengecer (*retail outlets*) dan konsumen (*customer*). Rantai pasokan tersebut terdapat tiga jenis aliran yaitu aliran barang, aliran uang dan aliran informasi (Heizer & Render, 2014). Strategi manajemen rantai pasokan merupakan tulang

panggung utama yang berperan penting bagi berjalannya operasional organisasi bisnis, baik yang bersifat profit maupun nonprofit. Selain itu manajemen rantai pasokan juga berperan untuk mendapatkan pihak ketiga yang berkualitas dan mendukung peranan terhadap kemajuan organisasi bisnis (Ambarwati dan Supardi, 2021).

Kota Langsa merupakan salah satu kota yang saat ini sedang mengalami perkembangan pesat pada UMKM, salah satu UMKM yang ada di Kota Langsa yang mengelola usahanya sebagai usaha rumahan adalah usaha tahu di Desa Timbang Langsa. Desa Timbang Langsa merupakan salah satu desa yang memiliki banyak usaha industri rumahan tahu, yaitu sebanyak lima usaha industri rumahan tahu yang sejenis untuk menghasilkan tahu sebagai produk akhirnya. Keberadaan industri rumahan tahu ini sudah berdiri sejak tahun 2010, yang sampai sekarang masih memproduksi. Usaha ini dapat memproduksi tahu dengan tiga jenis varian yaitu tahu putih, tahu goreng padat dan tahu kopong.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara awal pada objek industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh usaha tersebut, yaitu pada ketersediaan bahan baku kacang kedelai yang disediakan oleh pemasok, dimana bahan baku tersebut mengalami kenaikan harga yang menyebabkan tidak sesuai jumlah perencanaan produksi yang dilakukan pada proses produksi, bahan baku tersebut tidak selalu tersedia pada UD.Nasri sebagai pemasok, dikarenakan usaha industri rumahan tahu hanya memiliki satu langganan pemasok yang menyediakan bahan baku tersebut. Kemudian adanya keterbatasan pada proses produksi tahu yang membuat hasil produksi tidak mencapai target, sehingga para pengecer/konsumen tidak mendapatkan tahu sesuai kebutuhannya. Kemudian juga adanya keterlambatan pengantaran tahu kepada pengecer. Hal ini dikarenakan usaha industri rumahan tahu mengantar tahu tersebut menggunakan sepeda motor yang memakan waktu lebih 20 menit ke wilayah Kota Langsa, serta keterbatasan jumlah tahu yang diangkut. Keterlambatan tersebut akan mempengaruhi volume penjualan tahu pada industri rumahan tahu. Karena konsumen tidak jadi membeli tahu pada pengecer tersebut, yang mengakibatkan konsumen membeli tahu pada pengecer lainnya. Didalam manajemen rantai pasokan terdapat tiga jenis aliran rantai pasokan yang harus dijalankan oleh pelaku industri rumahan tahu, yaitu aliran barang, aliran uang dan aliran informasi. Aliran tersebut sangat penting diterapkan pada sebuah usaha dikarenakan dapat memperlancar proses pendistribusian barang yang terjadi didalam manajemen rantai pasokan. Dengan begitu aliran ini dapat melihat hubungan antara pihak-pihak yang terlibat pada manajemen rantai pasokan tersebut. Adapun identifikasi masalah pada artikel tersebut adalah menganalisis penerapan manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu. Serta tujuan penelitian ini, untuk mengetahui penerapan manajemen rantai pasok yang diterapkan pada usaha industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Rantai Pasokan

Manajemen rantai pasok atau *Supply Chain Management* (SCM) adalah ilmu manajemen logistik sebagai sistem terintegrasi yang mengoordinasikan keseluruhan proses didalam organisasi atau perusahaan yang mempersiapkan dan menyampaikan produk atau barang kepada konsumen. Proses ini mencakup perencanaan (*plan*), sumber input (*source*), yaitu bahan mentah dari pemasok, transformasi bahan mentah menjadi barang jadi (*make*), transportasi, distribusi, pergudangan (*deliver*), sistem informasi, pembayaran barang, sampai barang di konsumsi oleh konsumen dan tahap akhirnya adalah layanan pengembalian produk (*return*), (Martono, 2019). Manajemen rantai pasokan (*Supply Chain Management*) adalah pokok kajian yang terletak pada efisiensi dan efektivitas aliran barang, informasi dan aliran uang yang terjadi secara bersamaan sehingga dapat menyatukan manajemen rantai pasok dengan pihak yang terlibat (Ariska, dkk, 2016). Manajemen rantai pasok merupakan pengintegrasian aktivitas pengadaan bahan baku, yang mengubah menjadi produk setengah jadi maupun produk jadi, serta dilakukan pengiriman kepada konsumen. Seluruh aktivitas tersebut memerlukan koordinasi antara rantai pasokan satu dengan lainnya, karena pada dasarnya semua perusahaan memiliki tujuan yang sama, yaitu memberikan produk terbaik kepada para konsumen akhir (Heizer & Render, 2015).

Adapun menurut Thomas (2013) manajemen rantai pasok merupakan sekumpulan aktivitas dalam bentuk entitas atau fasilitas yang terlibat dalam proses produksi dan distribusi barang yang dimulai dari bahan baku sampai produk jadi ke tangan konsumen akhir. Proses tersebut terdiri dari perusahaan yang mengangkat bahan baku, pabrik yang memproduksi bahan baku menjadi barang setengah jadi, pabrik yang memproduksi barang setengah jadi menjadi barang jadi serta pendistribusian barang jadi sampai ke konsumen akhir. Berdasarkan beberapa definisi manajemen rantai pasokan menurut para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwasannya manajemen rantai pasok merupakan sebuah sistem atau aktivitas yang dilakukan dalam proses operasional perusahaan yang mencakup semua aktivitas serta berkaitan dengan aliran dan proses produksi, pendistribusian hingga sampai ke tangan konsumen, proses ini tidak melibatkan satu organisasi saja tetapi banyak organisasi yang terlibat, diantaranya yaitu pemasok, manufaktur, pengecer dan konsumen akhir.

Komponen Manajemen Rantai Pasok

Menurut Nursani & Rachman (2021) ada tiga macam komponen dalam *Supply Chain Management* diantaranya: 1) Rantai pasok hulu (*upstream supply chain*), bagian hulu *supply chain* meliputi berbagai aktivitas dari suatu organisasi korporasi atau institusi dengan para pemasok (dapat berupa pabrik/manufaktur, agen tunggal, distributor, perantara, pedagang eceran, hingga penyedia layanan jasa). Aktivitas yang utama adalah proses perencanaan, serta pencarian pemasok dan pengadaan barang/jasa. 2) Rantai pasok internal (*internal supply chain*), meliputi semua proses penerimaan barang ke gudang atau jasa yang disediakan rekanan pemasok, agar dapat digunakan untuk keperluan proses rantai pasok internal, baik proses penggunaan, produksi, atau rencana alokasi persediaan, didalam rantai pasok internal. Perhatian yang utama adalah manajemen produksi, penyimpanan dan pengendalian persediaan, serta manajemen pengendalian mutu serta 3) Rantai pasok hilir (*downstream supply chain*), meliputi semua aktivitas yang melibatkan proses transportasi dan distribusi dari alokasi persediaan atau barang yang tersedia dalam proses rantai pasok internal, kepada penerima akhir. Penerima akhir dapat berupa pabrik atau manufaktur, agen tunggal, distributor, perantara, pedagang eceran, hingga penyedia layanan jasa.

Manfaat Manajemen Rantai Pasok

Menurut Wahyu Prasetyo (2018) penerapan konsep manajemen rantai pasok pada perusahaan dapat memberikan manfaat mendasar disebuah bisnis diantaranya:

1. Kepuasan pelanggan, konsumen atau pengguna produk merupakan sasaran utama dari kegiatan proses produksi setiap produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Konsumen atau pengguna yang dimaksud dalam hal ini tentunya adalah konsumen yang setia dalam jangka waktu yang panjang. Untuk menjadikan konsumen setia, maka terlebih dahulu konsumen harus puas dengan pelayanan yang disampaikan oleh perusahaan.
2. Meningkatkan pendapatan, semakin banyak konsumen yang setia dan menjadi mitra perusahaan, semakin pula meningkatkan pendapatan perusahaan, sehingga produk yang dihasilkan perusahaan tidak akan “terbuang” percuma, karena diminati konsumen.
3. Menurunnya biaya, pengintegrasian aliran produk dari perusahaan ke konsumen akhir, yang berarti mengurangi biaya-biaya pada jalur distribusi.
4. Pemanfaatan aset semakin tinggi, aset terutama faktor manusia semakin terlatih dan terampil baik dari segi pengetahuan maupun keterampilan. Tenaga manusia akan mampu memberdayakan penggunaan teknologi tinggi yang di tuntut dalam pelaksanaan manajemen rantai pasokan.
5. Peningkatan laba, semakin meningkatnya jumlah konsumen yang setia dan menjadi pengguna produk, yang akan meningkatkan laba perusahaan.
6. Perusahaan semakin besar, perusahaan yang mendapatkan keuntungan dari proses distribusi produknya akan menjadi besar dan lebih kuat dari waktu ke waktu.

Proses Manajemen Rantai Pasok

Ada beberapa proses-proses manajemen rantai pasok yang akan dijelaskan sebagai berikut (Samuel Y. Warella., dkk, 2021), yaitu:

Customer Relationship Management (CRM), langkah pertama manajemen rantai pasokan adalah mengidentifikasi pelanggan utama atau pelanggan yang kritis dengan misi dagangan perusahaan. Rencana bisnis adalah titik awal identifikasi.

Customer Service Management (CSM), sumber tunggal informasi pelanggan yang mengurus persetujuan produk dan jasa. *Customer Service* memberitahukan pelanggan informasi mengenai tanggal pengiriman dan ketersediaan produk berdasarkan informasi dari bagian produksi dan distribusi.

Demand Management, proses ini harus menyeimbangkan kebutuhan pelanggan dengan kemampuan *supply* perusahaan, menentukan apa yang akan dibeli pelanggan dan kapan. Sistem manajemen permintaan yang baik menggunakan data *point-of-sale* (yang telah diuraikan di manajemen logistik) dan data pelanggan "inti" untuk mengurangi ketidakpastian dan aliran yang efisien melalui rantai pasokan.

Customer Demand Fulfillment, proses penyelesaian pesanan ini secara efektif memerlukan integrasi rencana kerja antara produk, distribusi dan transportasi. Hubungan dengan rekan kerja yakni anggota primer rantai pasokan dan anggota sekunder diperlukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan mengurangi total biaya kirim ke pelanggan.

Manufacturing Flow Management, biasanya perusahaan memproduksi barang lalu dibawa ke bagian distribusi berdasarkan ramalan historik. Produk dihasilkan untuk memenuhi jadwal produksi. Seringkali produk yang salah mengakibatkan persediaan yang tidak perlu, meningkatkan biaya penanganan/penyimpanan dan pengiriman produk terhambat.

Procurement, membina hubungan jangka panjang dengan sekelompok pemasok dalam arti hubungan *win-win relationship* akan mengubah sistem beli tradisional. Hubungan ini adalah melibatkan pemasok sejak tahap desain produk, sehingga dapat mengurangi siklus pengembangan produk serta meningkatkan koordinasi antara *engineering*, *purchasing* dan *supplier* pada tahap akhir desain.

Pengembangan produk dan komersialisasi, untuk mengurangi waktu masuknya produk ke pangsa pasar, pelanggan dan *supplier* seharusnya di masukkan ke dalam proses pengembangan produk. Bila siklus produk termasuk singkat maka produk yang tepat harus dikembangkan dan di *lauching* pada waktu singkat dan tepat agar perusahaan kuat bersaing.

Retur: proses manajemen *retur* yang efektif memungkinkan kita mengidentifikasi produktivitas kesempatan memperbaiki dan menerobos proyek-proyek agar dapat bersaing. Ketersediaan *retur* (*return to available*) adalah pengukuran waktu siklus yang diperlukan untuk mencapai pengembalian aset (*retur on asset*) pada status yang digunakan. Pengukuran ini penting bagi pelanggan yang memerlukan produk pengganti dalam waktu singkat bila terjadi produk gagal.

Strategi Manajemen Rantai Pasokan

Menurut Heizer & Render (2015) ada beberapa strategi dalam manajemen rantai pasokan yaitu 1) Banyak Pemasok, yaitu perusahaan membangun hubungan dengan banyak pemasok dan memilih pemasok yang memenuhi spesifikasi. Pada strategi ini para pemasok akan bersaing secara agresif dan juga membebankan tanggung jawab kepada pemasok untuk mempertahankan teknologi, keahlian, biaya, kualitas dan pengiriman, 2) Sedikit Pemasok, Menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok dengan cara menjaga komitmen dengan memberikan produk. Karena perusahaan menganggap melalui cara ini pemasok lebih cenderung memahami sasaran-sasaran yang luas dari perusahaan dan konsumen akhir, 3) Integrasi Vertikal, Adalah sebuah kondisi dimana perusahaan membeli rantai pasokannya sendiri. Ada dua jenis integrasi vertikal, yaitu integrasi vertikal maju dan integrasi vertikal mundur. Integrasasi mundur berarti perusahaan tersebut membeli pemasoknya, sedangkan integrasi maju yang berarti perusahaan membeli perusahaan penyalur produknya, 4) Jaringan Keiretsu, merupakan sebuah istilah bahasa Jepang yang menggambarkan para pemasok menjadi bagian dari sebuah perusahaan. Anggota keiretsu

memiliki hubungan jangka panjang. Harapan yang ingin dicapai melalui penerapan strategi ini yaitu pihak yang bergabung dalam suatu rantai pasok mampu berperan sebagai mitra yang memberikan keunggulan dalam hal teknis dan kestabilan mutu produksi, 5) Perusahaan virtual, yaitu perusahaan yang membina hubungan dengan berbagai pemasok untuk memberikan pelayanan jasa pada permintaan yang diinginkan. Karena perusahaan virtual mempunyai batasan organisasi yang tidak tetap dan bergerak, sehingga memungkinkan terciptanya perusahaan yang unik agar dapat memenuhi permintaan pasar yang sering berubah.

Indikator Manajemen Rantai Pasokan

Menurut Suharto (2013) menyatakan bahwa indikator dari manajemen rantai pasokan antara lain:

1. *Strategic supplier partnership* (kemitraan pemasok strategi), Merupakan hubungan jangka panjang antara pemasok dan perusahaan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan operasi dan strategi perusahaan pemasok kepada perusahaan yang berpartisipasi dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan.
2. *Customer relationship* (hubungan pelanggan), Merupakan beberapa kumpulan praktek yang memiliki tujuan untuk mengelola keluhan pelanggan, membangun hubungan yang baik dalam jangka panjang terhadap pelanggan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan.
3. *Level of information sharing* (tingkat pembagian informasi), Yaitu mengacu pada sejauh mana informasi penting dikomunikasikan terhadap mitra bisnis perusahaan. Berbagi informasi pasar secara umum, dapat memberikan informasi mengenai konsumen dan antar mitra bisnis yang dapat berupa taktik strategi.
4. *Quality of information sharing* (kualitas pembagian informasi), Dampak informasi sharing akan dirasakan secara signifikan sangat penting untuk mencapai keefektifan rantai pasokan tergantung pada informasi yang dibagikan, dan kepada siapa informasi tersebut dibagikan.
5. *Postponement* (Penundaan), Penundaan kemungkinan organisasi untuk fleksibel dalam mengembangkan berbagai versi produk untuk memenuhi perubahan kebutuhan konsumen, dan untuk membedakan produk atau fungsi permintaan.

METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah: 1) Studi lapangan merupakan pengamatan secara langsung yang dilakukan pada objek penelitian untuk mendapatkan data atau informasi yang diperoleh. Metode ini dilakukan dengan cara, a) Observasi, merupakan teknik pengumpulan data yang sifatnya lebih spesifik dibandingkan teknik lainnya (Sugiyono, 2018:229). Observasi dalam penelitian ini dilakukan melalui pengamatan atau peninjauan secara langsung di tempat penelitian yaitu pada usaha industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa, dengan mengamati dan mencatat secara sistematis proses aliran barang dari pemasok, proses produksi, hingga pendistribusian produk jadi sampai kepada pengecer, yang kemudian pengecer menyalurkannya secara langsung kepada konsumen akhir, b) Wawancara merupakan suatu cara untuk mendapatkan data atau sebuah informasi dengan melakukan proses tanya jawab secara langsung kepada narasumber atau orang yang mengetahui tentang objek dan fenomena yang akan diteliti (Sugiyono, 2018:114). Wawancara dalam penelitian ini dilakukan terhadap pihak pemasok, pemilik usaha, pengecer dan konsumen mengenai informasi dari manajemen rantai pasokan pada usaha industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa serta hal-hal yang berkaitan dalam penelitian ini, c) Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian (Sugiyono, 2018:476). Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mempelajari dokumen-dokumen atau data-data yang dimiliki oleh

pelaku kegiatan rantai pasokan usaha industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa sebagai data pendukung penelitian, baik itu pemasok, pemilik usaha dan pengecer yang kemudian data tersebut dianalisis sehingga menjadi sebuah informasi yang dapat menunjang kegiatan penelitian ini. 2) Studi kepustakaan merupakan kajian teoritis melalui referensi yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan dalam penelitian ini diperoleh dari buku, jurnal, artikel, skripsi dan literasi online yang berkaitan dengan penelitian ini. (Sugiyono, 2018:291).

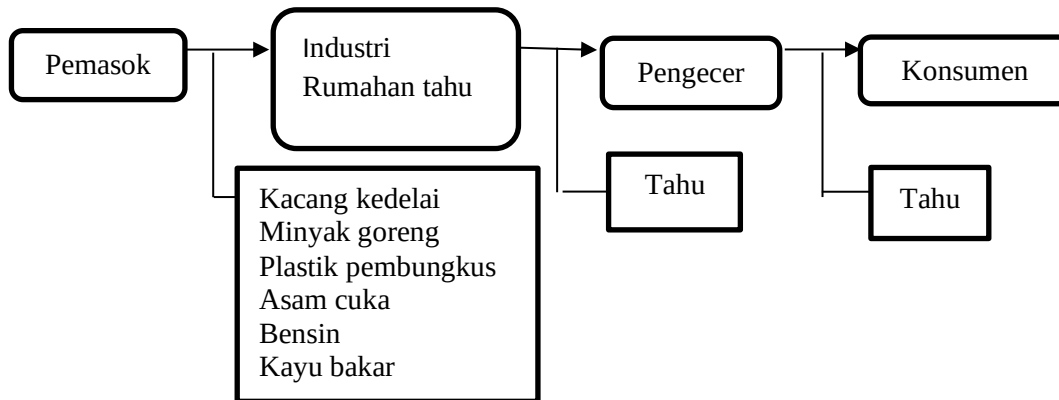
Metode Analisis Data

1. Analisis sebelum dilapangan, proses penelitian kualitatif berlangsung sebelum peneliti terjun ke lapangan. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan analisis berbagai data yang berkaitan pada bidang industri pengolahan tahu di pabrik dan fenomena yang terjadi selama melakukan proses produksi tahu.
2. Analisis dilapangan, Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman. Analisis data Miles dan Huberman dalam penelitian kualitatif, dapat dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data didalam periode tertentu. Aktivitas didalam analisis data kualitatif dapat dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Aktivitas analisis data yang sebagaimana diungkapkan tersebut meliputi tiga unsur (Sugiyono, 2018:246) yaitu:
 - a. Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting yang sesuai dengan topik penelitian, mencari tema dan polanya, pada akhirnya memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Reduksi data juga merupakan suatu proses berfikir kritis yang memerlukan kecerdasan dan kedalaman wawasan yang tinggi (Sugiyono, 2018:247).
 - b. Penyajian Data (*Data Display*) Setelah mereduksi data, maka langkah selanjutnya yaitu menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, flowchart, dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data dapat terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami. Selain itu juga dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Namun, yang sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan dan tersusun sehingga akan semakin mudah dipahami (Sugiyono, 2018:249)
 - c. Penarikan Kesimpulan, Langkah terakhir dalam menganalisis data adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan perumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas (Sugiyono, 2018:252).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha industri rumahan tahu adalah salah satu sebagai usaha rumahan yang memproduksi tahu sebagai produk akhirnya. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2010 sampai saat ini. Berikut ini adalah gambaran dari aliran mata rantai hulu hingga kehilir atau 3 aliran yang terjadi di dalam manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu yaitu aliran barang, aliran uang dan aliran informasi.

1. Aliran barang (*material*)

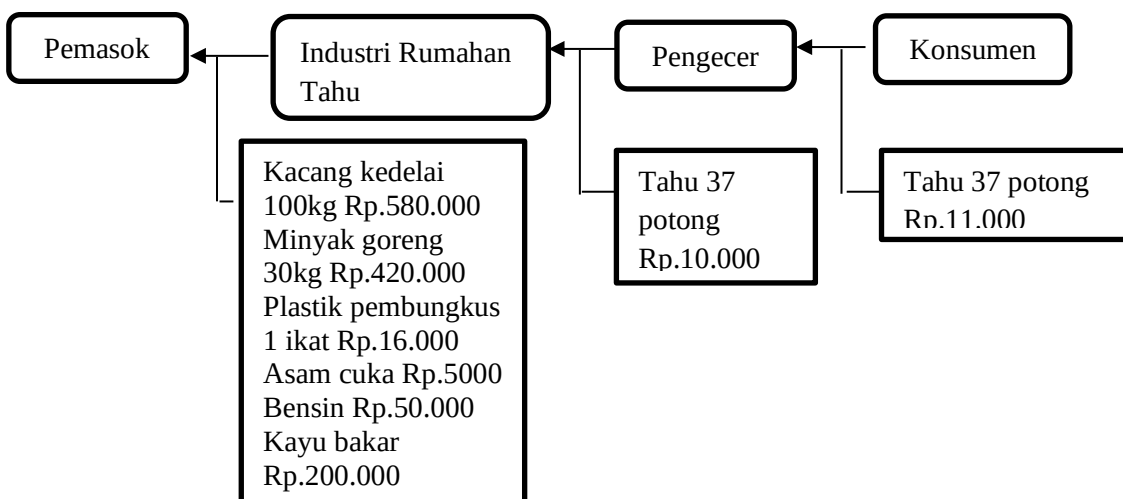


Gambar 1. Aliran barang Industri Rumahan Tahu

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Aliran barang merupakan sistem produksi yang mengalir dari mulai hulu hingga ke hilir. Aliran barang industri rumahan tahu dari hulu hingga ke hilir yang dimaksud disini adalah keseluruhan proses produksi yang awalnya bermulai dari pemasok (hulu) yaitu sebagai penyedia bahan baku utama maupun bahan baku penolong. Bahan baku utama biasanya dibeli di toko UD. Nasri yang berkisar 100kg kacang kedelai setiap harinya. Kemudian aliran barang berikutnya mengalir pada industri rumahan tahu (manufaktur) yaitu sebagai tempat proses produksi pengolahan bahan baku berupa kacang kedelai menjadi sebuah produk jadi yaitu produk tahu putih, waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi tahu tersebut hanya dalam 1 harian mulai pukul 07.00 Wib -17.00 Wib. Setelah sebagian tahu putih sudah selesai diproduksi, mulai pukul 11.00 pagi salah satu pekerja sudah melakukan penggorengan tahu tersebut untuk dipasarkan kepada pengecer pada besok paginya. Mulai pukul 05.00 pagi pemilik usaha tersebut mendistribusikan secara langsung tahu yang sudah digoreng kepada para pengecer yang ada di wilayah Kota Langsa. Dalam sehari pemilik usaha melakukan pengantaran tahu goreng kepada 3 orang pengecer yang mencapai sebanyak 150-200 bungkus dalam setiap kali pemesanan. Setelah tahu tersebut di distribusikan kepada para pengecer, tahu tersebut akan dijual langsung kepada konsumen akhir dengan kualitas tahu yang sangat baik.

2. Aliran uang (*financial*)

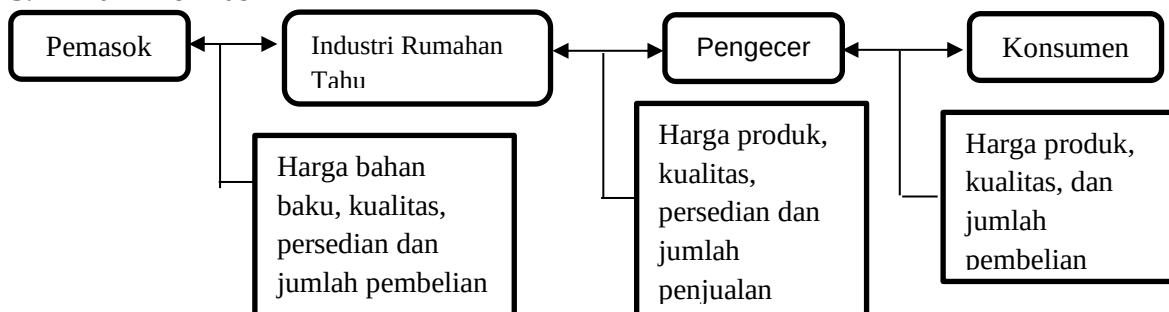


Gambar 2. Aliran Uang Industri Rumahan Tahu

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Aliran uang merupakan suatu penyaluran nilai dalam bentuk rupiah. Aliran uang tersebut terdiri dari komponen-komponen biaya serta keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai yang terlibat. Aliran uang adalah gambaran aliran modal yang berawal dari konsumen sebagai pembeli selanjutnya mengalir pada tiap mata rantai dan pada akhirnya akan sampai pada produsen untuk digunakan sebagai biaya produksi. Pada aliran uang, dimana transaksi berawal dari hilir ke hulu. Dimana aliran industri rumahan tahu di Desa Timbang langsa yang dimaksud bagian hilir adalah konsumen, berawal dari permintaan konsumen membeli produk tahu goreng dengan harga Rp.11.000 dengan isi 37 potong tahu dalam 1 bungkus pada saat pembelian sebuah produk. Aliran uang rantai pasok selanjutnya mengalir kepada para pengecer yang membeli tahu goreng dari pemilik usaha industri rumahan tahu dengan harga Rp.10.000 dengan isi 37 potong tahu dalam 1 bungkus. Kemudian terjadilah transaksi pembayaran antara pihak konsumen dengan pengecer, kemudian pengecer melakukan transaksi pembayaran kepada pemilik usaha industri rumahan tahu pada saat pembelian produk jadi berupa tahu goreng yang telah di proses oleh pemilik usaha. Pemilik usaha industri rumahan tahu kemudian melakukan transaksi pembayaran kepada pemasok yang telah menyediakan bahan baku. Bahan baku tersebut dijual oleh pemasok dengan harga Rp.580.000 pada pembelian 100kg kacang kedelai. Adapun sistem transaksi pembayaran yang dilakukan oleh setiap pihak yang terlibat melalui secara langsung ataupun secara tunai, tidak ada sistem transaksi secara kredit yaitu di panjar terlebih dahulu. Apabila ada konsumen dari luar daerah yang membeli tahu tersebut secara langsung melalui pemilik usaha dengan kesepakatan harga yang telah ditentukan terlebih dahulu maka sistem transaksi pembayarannya melalui transfer antar bank.

3. Aliran informasi



Gambar 3. Aliran Informasi Industri Rumahan Tahu

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Aliran informasi merupakan suatu komponen penting dalam meluncurkan tujuan dari rantai pasok aliran barang dan aliran uang yang terjadi pada manajemen rantai pasok. Distribusi yang baik diantara pelaku aliran bahan baku dan informasi dapat menciptakan suatu hubungan yang baik serta meningkatkan kepercayaan dan komitmen dalam menjalankan hubungan kerja sama. Aliran informasi antara pelaku harus dikelola dengan baik secara bersamaan untuk menghindari *asymetric information*. Pada usaha industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa informasi yang disampaikan melalui proses komunikasi untuk menjaga kepercayaan antar setiap anggota rantai pasok. Aliran informasi dalam rantai pasokan ini mengalir dari dua arah, yaitu mengalir dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya antar setiap pelaku rantai pasok. Informasi yang dimaksud disini berupa informasi kualitas, kuantitas serta informasi harga. Informasi yang bersumber dari pemasok tentang kenaikan harga pokok yang mengakibatkan naiknya harga bahan baku, atau informasi yang didapatkan dari pengecer mengenai jumlah permintaan dan persediaan pesanan, kemudian juga informasi yang didapatkan dari konsumen akhir tentang menurunnya kualitas dan kuantitas produk yang ditawarkannya.

Hasil Analisis Data

a. Reduksi Data

Dari hasil pengumpulan data yang telah didapatkan dari lapangan tahapan selanjutnya yaitu mereduksi data. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan penelitian ini dan untuk data yang tidak berkaitan dalam penelitian ini maka tidak dapat digunakan. Adapun data yang digunakan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Reduksi Data Industri Rumahan Tahu di Desa Timbang Langsa

Data Asal	Data terpakai	Data tidak terpakai
Observasi	2,4,7,8,10	-
Wawancara	2,3,4,5,7,8,9,10,15	1,6,11,12,13,14
Dokumentasi	2,8,10	-

Sumber: Hasil Penelitian, (2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa data yang diperoleh peneliti sebagai untuk mendukung penelitian ini, adapun data yang tidak terpakai hanya sebatas pengetahuan saja yaitu pada nomor 1,6,11,12,13,14 yang diperoleh dari hasil wawancara, hal ini dikarenakan pertanyaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan dari penelitian ini, tetapi masih dalam kategori manajemen rantai pasokan.

b. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data, data ini disajikan dalam bentuk kata narasi deskriptif sebagai berikut: Pemilik usaha dalam proses pembuatan tahu menggunakan bahan baku utama yaitu kacang kedelai. Jumlah bahan baku yang digunakan dalam sehari sebanyak 100kg kacang kedelai dalam sekali produksi. Pemilik usaha memiliki 1 pemasok bahan baku utama yaitu UD.Nasri sebagai penyedia bahan baku kacang kedelai. Dalam sekali pembelian bahan baku kacang kedelai sebanyak 100kg. Bahan baku tersebut setiap hari dibeli dikarenakan pemilik usaha setiap hari melakukan proses produksi tahu. Adapun pemesanan yang dilakukan oleh pemilik usaha tersebut dengan secara langsung mendatangi toko UD. Nasri untuk membeli bahan baku kacang kedelai. Kemudian sistem pembayarannya yang dilakukannya secara tunai atau kas. Dalam satu hari pemilik usaha mampu memproduksi sebanyak 25-30 papan varian tahu putih, tetapi tergantung juga dari kualitas bahan baku tersebut. Dalam 1 papan terdapat 400 potong tahu putih yang belum digoreng. Jumlah penjualan tahu setiap harinya bisa mencapai 150-200 bungkus ataupun bisa lebih karena tergantung jumlah permintaan dari pengecer. Harga tahu yang dijual pemilik usaha sangat terjangkau dalam satu bungkus berkisar Rp.10.000 dengan isi tahu tersebut sebanyak 37 potong. Adapun upah gaji pekerja setiap minggunya sebesar Rp.700.000-800.000 per orang, upah tersebut tergantung berapa banyak jumlah produksi tahu yang dihasilkan.

c. Penarikan kesimpulan/Verifikasi

Peneliti menyimpulkan bahwa industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa memiliki satu pemasok bahan baku utama yaitu UD. Nasri sebagai penyedia kacang kedelai. Pemilihan pemasok bahan baku berdasarkan kualitas baik dan harga yang murah. Jumlah bahan baku yang dibeli pada pemasok sebanyak 100kg kacang kedelai. Sistem pembayaran atau pemesanan dilakukan secara langsung melalui secara tunai/kas. Dalam satu kali produksi dapat menghasilkan tahu sebanyak 25-30 papan, 1 papan terdapat 400 isi potongan tahu. Penjualan tahu setiap hari mencapai 150-200 bungkus, dalam 1 bungkus diberikan harga berkisar Rp.10.000 dengan isi 37 potong tahu. Adapun upah gaji pekerja setiap minggunya sebesar Rp.700.000-800.000 per orang.

Pembahasan

Industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa terbilang sangat berpotensi dikarenakan produk tahu tersebut sangat disukai oleh masyarakat sekitar sehingga dengan adanya usaha tersebut pendapatan pelaku usaha industri rumahan tahu bisa bertambah. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa alur manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa dimulai dari pemasok, industri rumahan tahu, pengecer hingga sampai pada konsumen akhir. Alur rantai pasokan tersebut dinilai sangat baik karena sistem dan koordinasi yang ada cukup fleksibel sehingga dapat memberikan keuntungan pada setiap pihak yang terlibat dalam manajemen rantai pasokan tersebut. Kemudian juga penelitian ini mengungkapkan bahwa aliran

rantai pasokan industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa tersebut tidak terlalu panjang sehingga dapat menghemat waktu, biaya dan tenaga. Kinerja rantai pasokan tersebut juga baik karena setiap pelaku yang terlibat memiliki koordinasi yang bagus, walaupun kinerja rantai pasokan industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa dinilai sudah baik, dimana untuk distribusi bahan baku dari pemasok kepada pemilik usaha cukup membawa keuntungan karena pemilik usaha tidak perlu mengeluarkan waktu yang lama dan biaya transportasi pada saat melakukan pembelian bahan baku tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menemukan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini. Pada penelitian Sengkey & Pondaag (2020) tentang analisis saluran distribusi dalam rantai pasok ikan mentah segar pada organisasi “kembang laut” di Pulau Nain Minahasa Utara, dimana hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa distribusi rantai pasokan pada nelayan Pulau Nain sudah terlalu panjang sehingga diharuskan adanya pemotongan pada saluran rantai pasok, karena jika tidak ada pemotongan rantai pasok itu, akan mempengaruhi lambatnya pertumbuhan ekonomi masyarakat Pulau Nain tanpa adanya perubahan dari masa ke masa, sehingga dapat merugikan masyarakat Pulau Nain. Pada penelitian Balher & Karuntu (2022) ditemukan kesamaan dari hasil penelitiannya pada aliran produk/barang, aliran uang dan aliran informasi yang terjadi pada proses rantai pasokan telur ayam di Kelurahan Papakelan Kabupaten Minahasa cukup baik karena adanya interaksi dan koordinasi yang terjalin dengan baik antar pelaku yang terlibat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa telah menerapkan sistem manajemen rantai pasokan dengan baik, dibuktikan dengan aliran rantai pasokan yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang terlibat dalam proses produksi, pendistribusian yang meliputi pemasok, industri rumahan tahu (manufaktur), pengecer dan konsumen akhir.
2. Ada 3 Jenis aliran yang terjadi pada rantai pasok industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa yaitu aliran barang, aliran uang dan aliran informasi. Aliran tersebut berjalan secara lancar dan tidak ada pihak yang merugikan didalam aliran tersebut.
3. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa alur manajemen rantai pasokan industri rumahan tahu di Desa Timbang Langsa dimulai dari hulu hingga hilir yaitu pemasok, industri rumahan tahu, pengecer tahu hingga sampai pada konsumen akhir. Alur rantai pasokan tersebut dinilai sangat baik karena sistem dan koordinasi yang ada cukup fleksibel sehingga dapat memberikan keuntungan pada setiap pihak yang terlibat dalam manajemen rantai pasokan tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada tempat mengabdikan kami Universitas Samudra yang sudah memberikan motivasi terhadap kami dan terima kasih kepada keluarga kami yang paling kami sayangi.

REFERENSI

- Ambarawati, R. & Supardi 2021, **Manajemen Operasional dan Implementasi dalam Industri**, Pustaka Rumah C1, Magelang.
- Ariska, A. Wulansari, Gusninto, Eka, B. Wahyono, H., 2016, Evaluasi Kinerja *Supply Chain Management* (SCM) pada UD. Asri Bakery Semboro, **Artikel Ilmiah**, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember (UNEJ), Kalimantan.
- Heizer, Jay & Render, 2015, **Manajemen Operasi-Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan**, Ed ke-11, Salemba Empat, Jakarta
- Heizer, J & Render, 2014, **Manajemen Operasi**, Ed ke-9, Salemba Empat, Jakarta

Heizer, Jay and Render, Barry., 2014, Operation Management Systainability and Supply Chain Management, Edisi ke-11, Salemba Empat, Jakarta

Martono, R. V., 2019, **Dasar-Dasar Manajemen Rantai Pasok**, Ed Cetakan Pertama, PT Bumi Aksara, Jakarta Timur.

Nursani, D., & Rachman, A., 2021, **Pengantar Manajemen Rantai Pasok**, Pusdiklat LKPP, Jakarta.

Samuel Y. Warella., Adurrozaq Hasibuan, Miswar Tumpu, 2021, **Manajemen Rantai Pasok**, Ed Cetakan ke-1, Yayasan Kita Menulis, Jakarta.

Sembiring, L.H.B., Chandra, R. and Safrizal, S., 2023. Analisis Supply Chain Management Menggunakan Metode Value Stream Mapping (VSM)(Studi Kasus: Kinara Bakeri Kota Binjai). **Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI)**, 3(1), pp.49-57.

Sugiyono, 2018, **Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif**, CV. Alfabeta, Bandung

Suharto, D., 2013, *Strategic supplier partnership, customer relationship, information sharing, integration*, **Jurnal Management**, Vol. 4(2); 153-154.

Thomas, S., 2013, **System Pengendalian Manajemen**, PT. Indeks, Jakarta Barat

Wahyu Prasetyo, 2018, *Postponement dalam Strategi Supply Chain sebagai Metode Persaingan Rancangan Produk*, **Skripsi**, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Nahdhatul Ulama Al-Ghazali (UNUGHA), Cilacap