

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kemajuan pada dunia industri, membuat setiap perusahaan berlomba–lomba untuk memperbaiki atau mengembangkan rantai pasoknya untuk menghadapi persaingan. Salah satu komponen dalam rantai pasok adalah *supplier*. Peran *supplier* dalam rantai pasok sangat penting untuk mendukung perusahaan untuk meningkatkan performansi kinerja perusahaan. *Supplier* di sini berperan sebagai penyedia bahan baku yang nantinya bahan baku itu akan diproses menjadi sebuah produk untuk dijual kepada konsumen. Perusahaan perlu memilih atau menentukan *supplier* yang memiliki kinerja yang baik yang mampu menyediakan bahan baku dengan kualitas dan harga yang terbaik sehingga perusahaan dapat mengurangi modal untuk pembelian bahan baku dan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

Aktivitas dalam pemilihan *supplier*, perusahaan perlu memperhatikan beberapa faktor seperti harga, kualitas, pelayanan, *fleksibilitas* dan lokasi. Faktor–faktor tersebut menjadi penting dalam pemilihan *supplier* karena mempermudah suatu perusahaan atau organisasi untuk menemukan pemasok yang tepat. Mendapatkan pemasok yang tepat dapat meningkatkan performansi dari suatu perusahaan atau organisasi dan dapat meminimalkan risiko–risiko yang tidak diinginkan, seperti keterlambatan produksi, kekurangan atau kelebihan bahan baku, dan kerugian karena modal yang dikeluarkan besar untuk melakukan pembelian bahan baku dan membayar biaya transportasi.

UMKM Yanto Pottery merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang manufaktur pembuatan gerabah. Beberapa produk yang dihasilkan oleh UMKM Yanto Pottery adalah guci, patung, vas bunga, kap lampu, dan piring. Material utama dalam pembuatan gerabah pada UMKM Yanto Pottery adalah tanah liat (*Earthenware*). Untuk mendapatkan tanah liat, UMKM melakukan proses penggalian dan pengolahan tanah liat sendiri agar mendapatkan kualitas tanah liat yang sesuai dengan keinginan UMKM yaitu kandungan mineral di dominasi *kaolin* dan hasil penggilingan merata dan halus. Kegiatan tersebut dilakukan hingga tahun 2010 dan setelah itu UMKM melakukan pembelian tanah liat pada pemasok tanah liat dikarenakan lokasi penggalian tanah liat sudah beralih fungsi menjadi perumahan. Untuk melakukan pembelian tanah liat, UMKM Yanto Pottery memiliki

empat pemasok yang berlokasi di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. UMKM Yanto Pottery memilih pemasok yang berlokasi di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta karena ingin mendapatkan biaya pengiriman yang tidak terlalu besar. Untuk mendapatkan tanah liat, UMKM Yanto Pottery memiliki SOP dalam melakukan pengadaan tanah liat. Tahap pertama departemen produksi akan membuat *purchase requisition* (PR) dan kemudian ditandatangani oleh kepala produksi. Tahapan selanjutnya kepala produksi memberikan PR tersebut kepada pemilik UMKM dan pemilik segera menghubungi pihak pemasok tanah liat atau mendatangi langsung pemasok tanah liat satu per satu untuk melakukan diskusi dengan pihak pemasok terkait ketersediaan tanah liat, harga, dan tentang pengiriman tanah liat. Setelah mendapatkan informasi dari beberapa pemasok, kemudian kedua pemilik UMKM Yanto Pottery akan melakukan diskusi untuk memilih pemasok tanah liat yang tepat. Setelah mendapatkan pemasok tanah liat yang tepat, maka kepala produksi membuat dan mengirim *purchase order* yang sudah ditandatangani pemilik UMKM kepada pemasok tanah liat dan segera UMKM menerima nota pembayaran (*invoice*). Kemudian UMKM akan menunggu kedatangan barang yang telah dipesan dan melakukan aktivitas penerimaan barang jika pemasok telah mengirimkan barang yang diminta. SOP pengadaan barang tersebut tidak dalam bentuk tertulis, melainkan hanya berupa kegiatan-kegiatan yang biasa dilakukan untuk melakukan pengadaan barang di UMKM Yanto Pottery.

Seiring berjalannya kegiatan pembelian bahan baku tanah liat yang dilakukan UMKM Yanto Pottery, terdapat masalah yang muncul terkait kualitas tanah liat. Masalah tersebut adalah adanya pemasok yang memberikan kualitas tanah liat tidak ulet dan sulit untuk dibentuk. Hal tersebut disebabkan adanya kandungan mineral *smektit* yang lebih tinggi dibandingkan kandungan mineral *kaolin* pada tanah liat atau hasil penggilingan tanah liat yang masih terdapat butiran kasar. Kualitas tanah liat tersebut sangat berbeda dengan kualitas tanah liat sebelum UMKM melakukan pembelian tanah liat di mana perbedaan tersebut dikarenakan beberapa faktor seperti kandungan mineral tanah liat yang berbeda atau hasil penggilingan kurang baik (penggilingan manual atau kurangnya dominasi tanah liat pada campuran penggilingan). Adanya masalah tersebut membuat UMKM mengalami penurunan kualitas produk yang ditandai dengan adanya retakan pada produk kerajinan gerabah. Hal ini dapat ditunjukkan pada saat pemilik memberikan contoh proses pembentukan di mana dari 4 produk yang sudah dicetak terdapat 3

produk yang memiliki retakan. Masalah pada kualitas tanah liat membuat UMKM perlu melakukan kembali pembelian tanah liat dari pemasok untuk digunakan secara langsung atau dilakukan penggilingan terlebih dahulu untuk mencampur tanah liat yang baru dengan tanah liat yang memiliki kualitas tidak sesuai standar. Munculnya kegiatan tersebut membuat UMKM mengalami kenaikan pada biaya produksi. Selain adanya masalah pada kualitas tanah liat yang diberikan, beberapa pemasok tidak memberikan respons yang cepat dalam aktivitas pembelian atau pemberian informasi, serta adanya pemasok yang terlambat dalam melakukan pengiriman bahan baku tanah liat sehingga UMKM mengalami keterlambatan produksi.

Pihak UMKM (pemilik, kepala produksi, dan karyawan) mengharapkan adanya peningkatan kualitas pada produk dan mendapat pemasok yang mampu memberikan respons dan *lead time* pengiriman yang cepat sehingga UMKM dapat memenuhi kebutuhan konsumen tepat waktu dan produk sesuai keinginan konsumen. Keterangan tersebut sesuai dengan penjelasan pada paragraf 4, namun untuk melakukan peningkatan kualitas produk UMKM harus membeli tanah liat kembali serta menggiling ulang atau karyawan perlu melapisi kembali hasil cetakan untuk menutupi retakan pada produk. Kegiatan tersebut membuat UMKM mengalami lembur sehingga terjadi peningkatan biaya produksi. Peningkatan biaya produksi mengakibatkan peningkatan pada harga produk kerajinan gerabah dan hal tersebut bertentangan dengan keinginan konsumen, yaitu produk dengan kualitas yang sama namun harga yang lebih terjangkau dibandingkan tempat lain.

1.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah berdasarkan latar belakang yaitu adanya pemasok tanah liat yang tidak dapat memenuhi kriteria UMKM sehingga diperlukan sebuah metode untuk memberikan usulan prioritas pemasok tanah liat yang memiliki kinerja terbaik sehingga UMKM dapat meningkatkan kualitas produk dan mampu mengurangi biaya produksi.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

- a. Memberikan usulan prioritas pemasok tanah liat yang memiliki kinerja terbaik dari beberapa pemasok tanah liat yang ada.

- b. Mengusulkan sebuah rancangan SOP di UMKM Yanto Pottery, berdasarkan prioritas pemasok tanah liat untuk pemilihan pemasok yang telah disepakati sehingga dapat membantu UMKM Yanto Pottery untuk meningkatkan kualitas produk dan mampu mengurangi biaya produksi.

1.4. Batasan Masalah

Batasan-batasan dalam melakukan penelitian ini adalah:

- a. Usulan pemilihan pemasok hanya dilakukan untuk pemasok tanah liat
- b. Pemilihan pemasok tanah liat dilakukan terhadap 4 pemasok
- c. Usulan rancangan SOP hanya untuk SOP pengadaan barang di departemen produksi
- d. Simulasi SOP menggunakan data histori pembelian tanah liat selama 1 tahun dari bulan Juli 2020 sampai Juni 2021

