

Pentingnya Manajemen Rantai Pasok pada Usaha Dagang Intan Plastik Sibuhuan

¹Ghilman Rozy Hrp, ²Ningtias April Maliyah, ³Siti Aisyah

¹ghilmanharahap09@gmail.com, ²april.maliyah30@gmail.com, ³siti.aisyah@uinsu.ac.id

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam

UIN Sumatera Utara Medan

ABSTRAK

Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) merupakan suatu jaringan yang terstruktur yang dimiliki oleh setiap perusahaan yang dimulai dari pemasok, manufaktur, distribusi, retail sampai ketangan konsumen. UD Intan Plastik Sibuhuan merupakan Usaha Dagang yang bergerak dibidang menjual ragam plastik seperti kantong plastik, gelas plastik dan ragam jenis plastik lainnya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu dengan pendekatan deskriptif. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah Manajemen Rantai Pasok penting pada Usaha Dagang Intan Plastik Sibuhuan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Manajemen Rantai Pasok (SCM) sangat penting bagi UD Intan Plastik Sibuhuan, dengan adanya Manajemen Rantai Pasok (SCM), kegiatan organisasi/perusahaan dapat terkendali dengan sangat baik.

Kata kunci: Manajemen Rantai Pasok, Berdagang, UD Intan Plastik Sibuhuan

ABSTRACT

Supply Chain Management (Supply Chain Management) is a structured network owned by every company starting from suppliers, manufacturing, distribution, retail to the hands of consumers. UD Intan Plastik Sibuhuan is a trading company engaged in selling a variety of plastics such as plastic bags, plastic cups and various other types of plastic. This study uses a qualitative method, namely a descriptive approach. The purpose of this study is to find out whether Supply Chain Management is important in the Sibuhuan Plastic Diamond Trading Business. The results showed that Supply Chain Management (SCM) is very important for UD Intan Plastik Sibuhuan, with the existence of Supply Chain Management (SCM), the activities of the organization/company can be controlled very well.

Keywords: Supply Chain Management, Trading, UD Intan Plastik Sibuhuan

PENDAHULUAN

Zaman sekarang ini plastik memiliki peran yang sangat besar dalam setiap kegiatan produksi suatu barang ataupun jasa, plastik memiliki peran penting baik sebagai bahan dasar utama maupun hanya sebagai bahan pengemasan saja. Penggunaan bahan plastik sangat dibutuhkan oleh setiap produsen karena membuat harga modal produksi menjadi lebih murah dan mudah untuk didapatkan dibandingkan dengan bahan yang lainnya.

Berdagang merupakan kegiatan membeli suatu barang dan jasa lalu menjualnya untuk mendapatkan keuntungan yang di inginkan. Berdagang plastik merupakan suatu bisnis yang populer dikalangan masyarakat sekarang ini. Berdagang toko plastik disukai para pedagang karena tingkat resiko yang lebih minim daripada jenis bisnis lainnya yaitu karena bisnis plastik tidak mempunyai tenggat kedaluarsa dan tidak ada expired nya seperti busuk, basi dan lain sebagainya yang membuatnya minim resiko.

Usaha dagang Intan Plastik Sibuhuan merupakan usaha dagang plastik yang telah berdiri sejak tahun 1980 an yang pada awalnya merupakan grosir sembako. UD Intan Plastik Sibuhan didirikan ataupun dibangun oleh Alikahar Hasibuan yang terinspirasi dari grosir-grosir plastik yang telah ada lama di kota Medan, yaitu para kokoh-kokoh pedagang plastik yang ada di kota Medan. UD Intan Plastik Sibuhuan merupakan salah satu pendiri toko plastik pertama di kota Sibuhuan. Sibuhuan merupakan kota kecil dari ibukota Kabupaten Padang Lawas yang bertempat di ujung provinsi Sumatera Utara dengan provinsi Riau. UD Intan Plastik menjual produk ragam rupa-rupa plastik, mulai plastik PE, PP, HD, Standing Pouch, Gelas plastik, Kotak kue plastik dan lain sebagainya yang dapat berkontribusi bagi produk pedagang-pedagang lainnya.

Dalam menjalankan suatu bisnis agar berlanjutan kedepannya tentunya harus memiliki manajemen rantai pasok yang baik demi keberlanjutan dan keberjalanan suatu bisnis tersebut. Perusahaan harus memiliki pemasok yang teratur dan terkontrol agar dapat memberikan hasil yang sesuai dengan sasaran perusahaan. Rantai pasok merupakan suatu jaringan yang dibangun dalam suatu bisnis, dimulai dari pemasok (supply) sampai produk tersebut sampai ketangan pembeli (konsumen). Penerapan rantai pasok sangatlah penting dalam suatu kegiatan bisnis karena dengan adanya rantai pasok yang baik maka kegiatan bisnis tersebut juga akan berjalan dengan baik. Maka dari itu perlu adanya Manajemen Rantai Pasok dalam setiap kegiatan usaha ataupun bisnis yang dijalankan.

Persaingan yang semakin ketat dan kompleks membuat perusahaan harus meningkatkan strategi bersaing untuk dapat bersaing dengan competitor. Manajemen rantai pasok merupakan sebuah sistem yang tersusun dan terorganisir mulai dari awal (pemasok) sampai dengan akhir (konsumen) yang harus dimiliki setiap organisasi ataupun perusahaan demi keberlangsungan kegiatan perusahaan yang semakin baik dan teratur.

Dari paparan peneliti diatas maka dapat disimpulkan bahwa rumusan masalah dalam penelitian kali ini yaitu "Apakah Manajemen Rantai Pasok penting bagi Usaha Dagang Intan Plastik Sibuhuan?". Dan tujuan dari dilakukannya penelitian ini yaitu Untuk mengetahui apakah Manajemen Rantai Pasok penting bagi Usaa Dagang Intan Plastik Sibuhuan.

Hipotesis yang peneliti ambil pada penelitian kali ini yaitu Manajemen rantai pasok (SCM) sangat diperlukan ataupun sangat berperan dalam UD Intan Plastik Sibuhuan, toko Ramah merupakan supplier plastik dan pemasok, lalu UD Intan plastik merupakan distributor plastik yang menyalurkan produk plastik kepada pelanggan yang berdomisili di Sibuhuan, lalu konsumen yang bertugas memakai produk plastik tersebut.

KAJIAN PUSTAKA

Berdagang

Berdagang merupakan suatu kegiatan ataupun pekerjaan yang dilakukan dengan membeli suatu barang lalu menjualnya kembali dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang sepadan. Berdagang menurut hukum Islam merupakan salah satu cara pertukaran barang atau harta atas kerelaan kedua belah pihak dengan cara yang sesuai dengan ajaran syar'i yaitu Halal tanpa adanya penipuan. Berdagang menurut (Siti dan Imron 2014) adalah suatu profesi yang sangat baik dan mulia dikarenakan berdagang merupakan salah satu bentuk ibadah yang mana kegiatan yang dilakukan bukan hanya untuk pribadi sendiri melainkan untuk orang yang banyak.

Rantai Pasok (Supply Chain)

Rantai pasok menurut (Dr. Richardus Eko Indrajit dan Drs. Richardus Djokopranoto) dalam bukunya "Supply Chain" yaitu suatu sistem ataupun jaringan yang saling berhubungan satu sama lain dengan tujuan yang sama yaitu menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai pasok adalah serangkaian proses yang menghubungkan beberapa actor dalam kegiatannya yaitu untuk meningkatkan nilai tambah dari suatu bahan baku yang dimiliki lalu mendistribusikannya kepada konsumen.

Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management)

Manajemen rantai pasok (SCM) menurut (Dr. Richardus Eko Indrajit dan Drs. Richardus Djokopranoto) adalah sistem pengurusan yang bersangkutan dengan barang yaitu mulai dari bahan baku sampai menjadi barang jadi dan sampai ketangan pelanggan. Jadi manajemen rantai pasok merupakan suatu jaringan yang bersangkutan dengan organisasi perusahaan dari paling hulu (awal) sampai paling hilir (akhir). Manajemen rantai pasok (SCM) dapat dikatakan juga sebagai Social networks yang terdiri dari Suppliers, Manufacturer, Distribution, Retail outlets dan Costumers.

Menurut (Nyoman 2018) tanpa adanya Manajemen Rantai Pasok yang jelas akan mengakibatkan tidak adanya produk, tanpa adanya produk maka akan penjualan tidak terpenuhi, tanpa tidak terpenuhinya penjualan maka mengakibatkan perusahaan berjalan tidak normal, dan dapat disimpulkan bahwa Manajemen Rantai Pasok (SCM) merupakan tulang punggung ataupun pondasi dari sebuah organisasi ataupun perusahaan.

PENELITIAN TERDAHULU

Menurut penelitian terdahulu milik (Mudhifatul Jannah and Rahmawati 2020) bahwa Manajemen rantai pasok dapat berperan bagi produk minuman sari buah KWT Larasati yaitu bahan baku yang diperoleh dari pemasok pedagang buah distributor yaitu pedagang wanita yang mayoritas berlahan markisa, lalu dari pedagang diluar wilayah Ngajum yang dirasa bisa memasok bahan baku secara produktif. Pendistribusian produk minuman sari buah KWT Larasati dilakukan dengan cara mengirimkan kepada pelanggan yang sudah memesan sebelumnya dan distribusi juga dilakukan apabila ada pameran seperti bazar dan acar lainnya.

Sedangkan menurut (Hamidah 2019) bahwa Manajemen rantai pasok sangat penting bagi PT PP London Sumatera Utara, karena dengan diterapkannya Manajemen rantai pasok (SCM) dalam perusahaan memberikan dampak yang positif yaitu seluruh kegiatan dapat terkendali dan dapat berjalan tanpa adanya kesalahan, mulai dari kegiatan produksi pasokan bahan baku, proses pengolahan minyak kelapa sawit dan

proses pendistribusian barang sampai produk ditangan konsumen dapat berjalan dengan baik tanpa hambatan. Dengan adanya SCM maka perusahaan merasakan manfaatnya seperti terjaminnya kelancaran barang dan kualitasnya bahan baku dan juga barang hasil produksi sehingga konsumen merasa puas dan menciptakan daya saing perusahaan yang lebih tinggi sehingga perusahaan semakin berkembang lebih baik kedepannya.

Adapun menurut (Amelya dan Anton 2022) bahwa Rantai pasok pada UMKM Edi Plastik terdapat empat yaitu:

1. pengepul yang mengumpulkan dan memilah limbah plastik dari rumah tangga,sekolah,kantor dan lain-lain, lalu mengirmkannya kepada pemasok
2. Pemasok yang menyediakan bahan baku yang diperoleh dari pengepul dan juga menyediakan bahan penolong lainnya lalu mengirimkannya kepada UMKM Edi Plastik sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan
3. Pabrikan (UMKM Edi Plastik) yang bertanggung jawab pada bidang memproduksi dan mengadakan barang sesuai dengan permintaan para konsumen yaitu mengolah sampah limbah plastik menjadi barang setengah jadi yang sudah siap untuk diolah kembali menjadi barang siap pakai oleh konsumen yaitu dengan merendam limbah plastik dengan garam lalu repair.
4. Konsumen yang merupakan ujung dari rantai pasok ataupun hilir dari jaringan ini, yaitu yang menggunakan produk dari UMKM Edi Plastik

Menurut penelitian terdahulu milik (Ardianti 2019), bahwasanya SCM berpengaruh positif pada UKM Bakpia Yogyakarta yaitu semakin meningkatnya kinerja perusahaan dengan memperhatikan dimensi-dimensi manajemen seperti dimensi information sharing, cooperation, supply chain integration, longtern relationship yaitu dengan menghasilkan produk-produk yang unggul bagi konsumen sehingga berdampak positif bagi perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Yaitu metode penelitian yang mengedepankan interaksi komunikasi analisis yang mendalam, mendeskripsikan hasil penelitian tentang bagaimana pentingnya manajemen rantai pasok dalam sebuah perusahaan. Penelitian ini berlokasi di UD Intan Plastik yang berada di Sibuhuan Padang Lawas, alasan peneliti memilih lokasi Sibuhuan karena peneliti merupakan mahasiswa UINSU yang berdomisili asli Sibuhuan.

Objek pada penelitian ini yaitu manajemen rantai pasok pada UD Intan Plastik Sibuhuan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan percakapan terstruktur anda dua atau lebih orang yaitu penanya dan narasumber,lalu observasi terjun kelapangan langsung mengamati dengan bantuan data sekunder berupa artikel terdahulu,buku dan jurnal, serta dokumentasi yang berupa catatan pribadi selama penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

UD Intan Plastik merupakan Usaha Dagang yang berjalan di bidang ragam jenis produk plastik, plastik kantong, kresek dan lain sebagainya. UD Intan Plastik Sibuhuan terletak di jalan Prof. H.M. Yamin Lingkungan 2 Pasar Sibuhuan Kabupaten Padang Lawas Provinsi Sumatera Utara.

Chain 1: Supplier

Pemasok merupakan sumber yang bertugas untuk menyediakan berbagai kebutuhan dengan bahan baku, bahan awalan ataupun basic sebelum membuat suatu produk. Peran dari pemasok sangat penting dalam kelancaran rantai pasok, pemasok merupakan garda terdepan dari rantai pasok, pemasok bahan baku harus disiplin dan terpercaya dan kompeten, tanpa adanya pemasok disiplin dan kompeten maka tidak kemungkinan akan terjadinya kegagalan produksi pada perusahaan. Semisal ketidakdisiplinan pemasok gandum yang membuat pabrik Bogosari mengalami kerugian produksi karena produk yang tidak siap sesuai dengan jawab yang telah dijanjikan dengan pelanggan.

Pemasok dalam rantai pasok pada penelitian ini yaitu mereka yang bekerja di bidang pemasok butiran biji-biji plastik. Biji plastik merupakan bahan dasar dari pembuatan produk plastik. Biji plastik berbentuk butiran dan beragam warna, akan tetapi mempunyai warna basic yang bening. Biji plastik merupakan bahan dasar dari kimia yang bernama styren monomer yang biasanya diperoleh dari hasil daur ulang plastik ataupun impor dari luar negeri. Pemasok lalu menjual ataupun mengantarkannya kepada pabrik (manufaktur) untuk diproduksi menjadi plastik bahan setengah jadi.

Chain 2 : Supplier-Manufacturer

Setelah pemasok mengantarkan butiran biji plastik kepada pabrik, lalu pabrik melakukan fabrikasi yaitu proses mengubah bahan baku menjadi bahan jadi siap pakai. Pabrik plastik yang terkenal di kota Medan seperti Sabang Plastik Medan, PT Duta Plastik Industri Medan dan lain sebagainya.

Setelah plastik dibentuk menjadi produk jadi dan siap pakai, lalu rantai pasok selanjutnya yaitu pabrik meyalurkannya kepada distributor berbagai Grosir besar yang menyediakan plastik di kota Medan.

Tabel 1. Pabrik penghasil plastik kota Medan

PABRIK SABANG PLASTIK MEDAN	SB 1
	SB 1A
	SB 2
	SB 3
	SB 3A
	SB 4
	SB 5
	SB 6
	SEKAT NASI SB
	KERTAS NASI SB

Chain 3 : Supplier-Manufacturer-Distribution

Barang jadi yang telah dihasilkan oleh pabrik ataupun manufacturer, maka rantai pasok selanjutnya yaitu menyalurkan dan mendistribusikan produk ke berbagai grosir di kota Medan. Grosir merupakan sebuah toko yang bertujuan mendistribusikan produk-produk kepada penjual yang lebih kecil. Grosir biasanya menawarkan harga yang lebih murah dan hanya mengambil keuntungan yang tidak banyak, karena grosir berprinsip tidak masalah untung kecil asalkan banyak pembeli dan barang terus jalan tiada henti.

Grosir plastik yang terkenal yaitu Toko Ramah yang menyalurkan ragam produk plastik ke kota Sibuhuan terkhususnya UD Intan Plastik Sibuhuan yang sudah berlangganan selama kurang lebih 30 tahun lamanya.

Tabel 2. Distributor penyalur produk plastik kota Medan

TOKO RAMAH MEDAN	PLASTIK PE
	PLASTIK PP
	PLASTIK HD
	KANTONGAN HITAM
	KANTONGAN PUTIH
	GELAS POP ICE
	GELAS AQUA
	STANDING POUCH
	PIPET
	TUTUP GELAS POP ICE
BERDIKARI	SB 1
	SB 1A
	SB 2
	SB 3
	SB 3A
	SB 4
	SB 5
	SB 6

Chain 4 : Supplier-Manufacturer-Distribution-Retail

Grosir besar menyalurkan ragam produk plastik dari gudangnya di Medan ke berbagai kota lainnya di Sumatera Utara. UD Intan Plastik merupakan Usaha Dagang yang merangkap grosir sekaligus pengecer.

Produk yang telah diperoleh dari grosir plastik Medan lalu dijual kembali di Sibuhuan dengan harga yang bersaing.

Chain 5 : Supplier-Manufacturer-Distribution-Retail-Consumen

Konsumen merupakan hilir dari rantai pasok yaitu sebagai pemakai produk yang telah dihasilkan.

KESIMPULAN

Manajemen Rantai Pasok (SCM) merupakan suatu jaringan yang terstruktur yang dimiliki oleh setiap perusahaan yang dimulai dari pemasok, manufaktur, distribusi, retail sampai ketangan konsumen. Penerapan SCM yang baik dan teratur sangat diperlukan dan berkontribusi besar dalam keberhasilan suatu perusahaan. Manajemen Rantai Pasok dimulai dari pemasok lalu mengirimkan bahan bakunya ke pabrik, lalu pabrik mengubahnya menjadi barang jadi lalu menyalurkannya ke distributor, distributor berupa toko besar menyalurkannya ke retail, lalu retail menjualnya kepada konsumen, dan konsumen lah yang bertugas untuk memakai produk/jasa tersebut.

Pada UD Intan Plastik Sibuhuan, pemasok merupakan penghasil biji plastik dari daur ulang maupun impor luar negeri, lalu disalurkan kepada pabrik plastik seperti Sabang Plastik, dan pabrik memproduksi produk plastik jadi dan kembali mengirimkannya kepada distributor, distributor seperti grosir toko Ramah yang produktif dalam bidang plastik kembali menyalurkannya kepada retail, retail (UD Intan Plastik Sibuhuan) merupakan pengecer yang menjual produknya kepada konsumen dengan tujuan memperoleh keuntungan, lalu konsumen lah yang memakai hasil produk plastik tersebut.

Terkadang UD Intan Plastik masih mengalami kemacetan dalam rantai pasok apalagi pada masa pandemic Covid1-19 yang produk plastik dialirkan membuat APD bagian para nakes dibidang kesehatan sehingga harga produk plastik menjadi lebih mahal. Dan juga untuk mengatasi hal tersebut, pihak UD Intan Plastik haruslah mempunyai ragam pemasok jangan terlalu fokus pada satu pemasok dan satu jaringan rantai pasok saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelya dan Anton. 2022. "ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOKAN PLASTIK STUDI PADA UMKM EDI PLASTIK KABUPATEN BANDUNG." *Jurnal Bisnis dan Kajian Strategi Manajemen* 6(2): 119–31.
- Ardianti, Karina. 2019. "Analisis Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan." : 90–104.
- Dr. Richardus Eko Indrajit dan Drs. Richardus Djokopranoto. ANALISIS PENGUKURAN KINERJA ORGANISASI SEKTOR PUBLIK DENGAN MENGGUNAKAN METODE BALANCED SCORECARD (Studi kasus di Dinas Pemuda, Olahraga, Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Barito Timur, Kal - Teng) *KONSEP MANAJEMEN SUPPLY CHAIN*.
- Hamidah, Puput Tri. 2019. "ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT DALAM UPAYA MENINGKATKAN PRODUKSI PADA PT PP LONDON SUMATRA INDONESIA, TBK." *Skripsi* 8(5): 55.
- Mudhifatul Jannah, Urnika, and Zurriat Nyndia Rahmawati. 2020. "ANALISIS PERENCANAAN SUPPLYCHAINMANAGEMENT (SCM) PADA PRODUKSI MINUMAN SARI BUAH UKM LARASATI." *DIALEKTIKA : Jurnal Ekonomi dan Ilmu Sosial* 5(2): 173–84.
- Nyoman, Tanaka dan. 2018. "ANALISIS KINERJA SUPPLY CHAIN MANAGEMENT BERBASIS BALANCED SCORECARD PADA PT . ALOVE BALI IND Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia Persaingan Dunia Bisnis Yang Semakin Ketat , Membuat Perusahaan Harus Mencari Cara Dal." *E-Jurnal Manajemen Unud* 7(7): 3709–36.
- Siti dan Imron. 2014. "PEMAHAMAN ETIKA BERDAGANG PADA PEDAGANG MUSLIM PASAR WONOKROMO SURABAYA (Studi Kasus Pedagang Buah)." *JESTT* 1(hal 140): 43.
<http://www.springer.com/series/15440%0Apapers://ae99785b-2213-416d-aa7e-3a12880cc9b9/Paper/p18311>.