

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Persaingan global, mengharuskan setiap pengusaha untuk mampu bersaing dan menghasilkan output secara efisien agar dapat tetap bertahan. Hal tersebut memicu munculnya industri kreatif yang semakin diminati oleh banyak kalangan. Potensi bisnis di bidang industri kreatif masih terbuka luas dan potensial bagi pengusaha Indonesia. Tak hanya itu, industri kreatif juga memberikan kontribusi dalam meningkatkan perekonomian, yaitu peningkatan nilai ekspor, penyerapan tenaga kerja dalam jumlah besar, serta penyumbang produk domestik bruto (PDB). Tercatat oleh BPS (Badan Pusat Statistik) pada triwulan I-2018 terhadap triwulan I-2017 tingkat perekonomian Indonesia mencapai 5,06% (*year on year*) meningkat dibandingkan pada triwulan I-2017 sebesar 5,01%.

Pada era industri keempat atau dikenal dengan era ekonomi kreatif, Indonesia memiliki peluang ekspor yang lebih besar. Banyaknya jumlah penduduk di Indonesia, merupakan asset yang dapat dimanfaatkan untuk ekspor yang berkelanjutan. Peluang itu pun semakin terbuka dengan ditandatanganinya berbagai perjanjian perdagangan bebas, diantaranya dapat digunakan untuk membangun rantai *supply* dan menjadi perantara untuk melakukan kegiatan ekspor-impor dengan negara-negara non-ASEAN.

Selama periode 2010 hingga 2016 nilai ekspor komoditas ekonomi kreatif cenderung mengalami peningkatan di setiap tahunnya kecuali pada tahun 2012 mengalami penurunan sebesar 1,29% dibanding tahun 2011. Dengan nilai US\$13.51 miliar pada tahun 2010 hingga mencapai US\$19.99 miliar di tahun 2016. Sehingga memang tidak berlebihan jika ekspor komoditas ekonomi kreatif di Indonesia di masa mendatang menjadi salah satu potensi besar yang dapat diharapkan mampu mendorong kembali peningkatan ekspor Indonesia secara keseluruhan.

**Tabel 1.1**  
**Nilai Ekspor Ekonomi Kreatif**  
**Tahun 2010-2016**

<b>NO</b>	<b>Tahun</b>	<b>Nilai Ekspor Ekonomi Kreatif (juta US\$)</b>
1.	2010	13.507,0
2.	2011	15.641,4
3.	2012	15.439,6
4.	2013	15.870,6
5.	2014	18.164,9
6.	2015	19.364,1
7.	2016	19.988,9

Sumber: Dokumen BPS Tahun 2017

Dalam industri kreatif, industri kulit termasuk dalam 10 industri potensial menurut kementerian perdagangan Indonesia. Khususnya industri penyamakan kulit, industri tersebut memiliki potensi untuk dikembangkan karena kualitas kulit nasional sudah diakui dunia sebagai bahan baku barang jadi dan alas kaki berkualitas tinggi.

Dirjen industri kimia, tekstil dan aneka (ITKA) kementerian perindustrian, Achmad Sigit Dwiwahjono, mengatakan industri kulit, barang

jadi dan alas kaki merupakan industri strategis dan prioritas untuk dikembangkan sesuai dengan RIPIN (Rencana Induk Pembangunan Industri Nasional) 2015-2035. Laju industri tersebut sampai dengan triwulan I tahun 2017 mencapai 7,41% yang berarti lebih tinggi dibandingkan industri pengolahan non-migas sebesar 4,71%. Berbagai produk kulit dikenal sebagai komoditas perdagangan di tingkat lokal, nasional hingga ekspor.

**Tabel 1.2**  
**Perkembangan Ekspor Kulit dan Barang dari Kulit**  
**Tahun 2013-2018**

Tahun	Nilai (juta US\$)	Trend (%) 2013-2017	Perub. (%) 2017/2016	Peran. (%) 2017	Jan-Feb (juta US\$)		Perub. (%) 2018/2017	Peran. (%) 2018
					2017	2018		
2013	338,1	7,5	28,4	0,3	102,0	130,3	27,8	0,3
2014	322,2							
2015	323,9							
2016	358,3							
2017	460,2							

Sumber: Kemendag 2018

Potensi sentra industri kulit menjadi tantangan dalam pertumbuhan ekonomi. Industri produk kulit termasuk sektor industri kecil dan menengah di Indonesia. Dukungan pemerintah dengan menginisiasi hadirnya Asosiasi Penyamakan Kulit Indonesia (APKI) mendukung keberadaan industri kulit. Dengan struktur perekonomian Indonesia yang masih bertumpu pada tiga pilar yaitu industri manufaktur, perdagangan dan jasa, dukungan dari pemerintah tersebut sangatlah wajar.

Indonesia yang merupakan salah satu anggota ASEAN menjadi negara ke empat terbesar dalam ekspor produk kulit. Pada awalnya produk kulit di Indonesia memiliki tujuan ekspor utama hanya ke beberapa negara saja, seperti

Belanda, Spanyol, Portugal dan Inggris. Tapi saat ini ekspor produk kulit sudah menembus pasar Eropa, Amerika Serikat dan wilayah Asia Pasifik. Tak hanya produk kulit, industri kulit mentah Indonesia juga mendapat tempat di pasar Internasional.

Dalam upaya meningkatkan kemampuan perusahaan dalam bersaing tersebut, kegiatan *supply chain management* (SCM) yang efektif diperlukan, yang pada akhirnya akan menciptakan keunggulan bersaing dalam industri yang sama. SCM pada intinya merupakan serangkaian aktivitas yang bernilai (*value activities*) yang difokuskan pada perencanaan dan pengawasan bahan mentah, komponen-komponen dan barang jadi dari supplier hingga konsumen akhir (Vickery, 1999). Tujuan dari SCM itu sendiri adalah untuk mengintegrasikan berbagai fungsi internal dalam perusahaan, seperti desain, marketing dan pengembangan produk manufakturing dengan pihak eksternal, yaitu supplier dan anggota saluran distribusi dan meningkatkan keseluruhan proses daripada berfokus pada optimalisasi lokal pada unit bisnis tertentu.

Menurut Gotarna dan Walter (1996), "*supply chain management is a set of approach utilize to efficiently intregated suppliers, manufactures, warehouse, and stores, so that merchandise is producted and distributed at the right quantities to the right location, at the right time in order to minimize system wide cost while statisfying service level requirement*". Untuk memahami dinamika seputar rantai pasok, supplier merupakan suatu kebutuhan yang kritikal bagi perusahaan. Hubungan dengan supplier dan konsumen untuk dipelihara dan menjadi isu startegis selalu menjadi tuntutan

agar selalu dibina dan dikembangkan. Dalam supply chain, setiap perusahaan merupakan supplier sekaligus customer dari suatu supply chain.

Seperti halnya rantai pasokan kulit, dimana Yogyakarta merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang menjadi anggota Asosiasi Penyamakan Kulit Indonesia (APKI). Sehingga banyak terdapat perusahaan-perusahaan kulit beroperasi di Yogyakarta. Akan tetapi masih banyak yang tidak mengetahui atau tidak menyadari keberadaan pabrik ataupun industri yang memproduksi kulit di Yogyakarta. Persaingan yang ada saat ini bukan lah antar perusahaan, tetapi antar supply chain dengan supply chain. Sehingga atas keinginan tahanan peneliti, desain rantai pasokan sangat diperlukan untuk mengetahui prosesnya dari hulu (*upstream*) hingga hilir (*downstream*). Hubungan ke hulu bersifat *forward* yaitu rantai hubungan pemasok menuju konsumen, sedangkan hubungan ke hilir bersifat *backward* dari konsumen menuju pemasok. Disisi lain manajemen rantai pasokan merupakan tulang punggung utama dan berperan penting bagi berjalannya operasional sebuah perusahaan. Sehingga perusahaan perlu mengelola supply chain-nya dengan baik untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang unik pada sistem bisnis (Heizer dan Render, 2001). Menurut Farahani, Reza Zanjirani (2014), “*The goal of SCND is to design an efficient network structure*” dengan struktur jaringan rantai pasokan yang baik kinerja akan lebih efisien. Oleh karena itu, upaya untuk meningkatkan daya saing perusahaan dalam bentuk efektifitas dan efisiensi produktivitas telah menjadi suatu hal terpenting dimana mutu produk dan pelayanan juga merupakan faktor utama yang mempengaruhi kepuasan

pelanggan guna kelangsungan hidup perusahaan. Peningkatan efisiensi, salah satunya dapat dilakukan dengan integrasi kegiatan rantai pasok perusahaan, agar tidak terjadi kesulitan dalam proses perencanaan operasional rantai pasok (Satyanegara, 2015).

Tak hanya itu saja, dengan mengetahui rantai pasokan dapat membantu penjualan dan strategi pemasaran pada sebuah perusahaan. Dimana manajemen rantai pasokan dapat sukses dengan memiliki fleksibilitas terhadap perubahan yang ada seperti ketersediaan bahan baku, distribusi, atau jalur pengiriman yang lebih baik. Melihat dari pentingnya *sustainability* industri kulit yang memerlukan ketersediaan bahan baku kulit yang stabil serta jaranganya penelitian tentang *supply chain* pada industri kulit.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Identifikasi Desain Jaringan Manajemen Rantai Pasokan Kulit di Yogyakarta” yang merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya yang mengidentifikasi desain jaringan rantai pasokan cengkeh yang diteliti oleh Villy Umboh, Lotje Kawet, dan Magdalena Wulur di desa Karimbow pada tahun 2016.

## **B. Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana desain jaringan rantai pasokan pada industri kulit di Yogyakarta?

2. Bagaimana peran pihak-pihak yang terlibat dalam jaringan rantai pasokan kulit di Yogyakarta?
3. Apa kendala yang dihadapi oleh pihak-pihak dalam jaringan rantai pasokan?
4. Apa solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut?

### **C. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah yang telah di uraikan, maka dapat diangkat tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan jaringan rantai pasokan kulit di Yogyakarta
2. Mengidentifikasi peran pihak-pihak yang terlibat dalam jaringan rantai pasokan
3. Mengidentifikasi kendala yang dihadapi oleh pihak-pihak dalam jaringan rantai pasokan
4. Mengidentifikasi solusi untuk mengatasi permasalahan yang ada

### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis serta sekurang-kurangnya dapat bermanfaat sebagai sumbangan pemikiran dalam dunia pendidikan khususnya

Manajemen Operasi, sebagai solusi dalam memecahkan masalah yang berhubungan dengan topic *Design Supply Chain Management*.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi pemerintah

Hasil penelitian ini dapat memberikan masukan bagi pemerintah mengenai ruang lingkup dari desain rantai pasok kulit di Yogyakarta.

### b. Bagi pelaku usaha

Hasil penelitian ini dapat menjadi masukan untuk memudahkan koordinasi antara perusahaan dengan *supplier* dan *distributor*, ataupun antar perusahaan dengan perusahaan yang lain. Dalam penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi, fleksibilitas, dan produktivitas pelaku usaha.

### c. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan bagi peneliti mengenai desain rantai pasokan kulit.

### d. Bagi peneliti lain

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber referensi untuk memperoleh informasi dan data dasar dalam mengadakan penelitian lanjutan yang berkaitan dengan penelitian ini.