

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian pada 2020 khususnya pada akhir kuartal I di tahun 2020 menjadi fenomena yang buruk bagi perekonomian di dunia. Hal ini dijelaskan oleh organisasi berskala internasional bidang keuangan yaitu *International Monetary Fund* dan *World Bank* yang memprediksi bahwa hingga akhir kuartal I di tahun 2020, ekonomi global akan memasuki resesi yang terkoreksi sangat tajam. Pertumbuhan ekonomi global dapat turun secara drastic menuju ke negative 2,8% atau dengan kata lain terseret hingga 6% dari pertumbuhan ekonomi global di periode sebelumnya. Padahal, kedua lembaga tersebut sebelumnya telah memproyeksi ekonomi global di akhir kuartal I tahun 2020 akan tumbuh pada persentase pertumbuhan sebesar 3%. Fenomena mengerikan tersebut disebabkan oleh munculnya virus baru yang menjangkit dunia saat ini yaitu Coronaviruses (CoV). Organisasi internasional yang bergerak di bidang kesehatan yaitu *World Health Organization* menyatakan bahwa Coronaviruses (CoV) dapat menjangkit saluran nafas pada manusia. Virus tersebut memiliki nama ilmiah Corona Virus Disease 2019 (Covid-19). (Nasution et al., 2020)

Dampak pandemic Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) juga berpengaruh pada perekonomian di Indonesia. Sejak awal Maret 2020, pemerintah Indonesia menetapkan kebijakan mengenai *social distancing* dan *physical distancing* yang mana

kebijakan tersebut sangat berdampak drastis pada aktivitas dan mobilitas masyarakat di Indonesia. Namun pembatasan sosial yang berupa himbauan itu rupanya dianggap kurang efektif dalam mencegah penularan Covid-19. Oleh karena itu, pada 10 April 2020, pemerintah pusat mulai menerapkan peraturan baru yaitu Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di DKI Jakarta yang kemudian disebarkan di kota-kota besar lainnya. Dengan adanya PSBB ini, perkantoran dan beberapa industry dilarang beroperasi untuk waktu yang cukup lama dan menyebabkan kerugian ekonomi yang cukup besar (**Hadiwardoyo, 2020**). Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengatakan, kerugian ekonomi tahun 2020 akibat pandemic Covid-19 mencapai Rp. 1.356 Triliun. Jumlah tersebut setara dengan 8.8 persen dari PDB di Indonesia. Nilai ekonomi yang hilang itu disebabkan oleh terhentinya mobilitas manusia yang berdampak pada semua sector, termasuk penerimaan negara. (**Kompas.com**).

Saat ini pemerintah dituntut untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi situasi darurat dan bertindak secara cepat dalam mengatasi dampak dari Covid-19 terhadap sector bisnis secara keseluruhan. Kebijakan pemerintah mengenai PSBB dan *Work From Home* (WFH) untuk karyawan swasta maupun pemerintah telah mempengaruhi kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pada sector UMKM, dihadapi dengan permasalahan berkurangnya bahan baku, menurunnya penjualan, produksi dan distribusi yang terhambat, modal yang sulit didapat, kurangnya pengetahuan mengenai teknologi informasi dan terputusnya jaringan usaha mengakibatkan produktivitas bisnis serta kemampuan UMKM dalam menghadapi perubahan, khususnya dalam hal transaksi, menjadi terhambat karena tuntutan

perubahan system menjadi serba digital (**Fitriyani et al., 2020**). Untuk menghadapi kendala tersebut, perlu adanya adaptasi dari UMKM yang ada di Indonesia untuk dapat bertahan pada masa pandemic Covid-19 ini, salah satunya adalah dengan beralih menuju bisnis yang menggunakan system online sebagai sarana bertransaksinya. Sarana bertransaksi menggunakan system online menjadi salah satu cara baru untuk beradaptasi di masa pandemic ini. Terbatasnya mobilitas pada masa pandemic menyebabkan konsumen dan produsen hanya bisa bertransaksi melalui system online. Dengan system bisnis online, calon pembeli dapat mengetahui produk dan bertransaksi tanpa harus melakukan kontak fisik ataupun bertemu dengan pihak penjual secara langsung.

Pada masa sekarang ini, tidak dapat dipungkiri bahwa perubahan dan perkembangan di dunia teknologi sangat berpengaruh dalam aspek kehidupan. Ilmu mengenai teknologi merupakan hal yang wajib dan penting bagi manusia saat ini dan untuk masa mendatang. Terutama pada masa pandemic Covid-19 yang sedang melanda dunia ini. Sangat penting bagi masyarakat untuk memahami pentingnya memanfaatkan teknologi dalam kehidupan termasuk pada pelaku UMKM dikarenakan terbatasnya mobilitas sosial secara langsung yang berpengaruh pada kegiatan ekonomi secara besar.

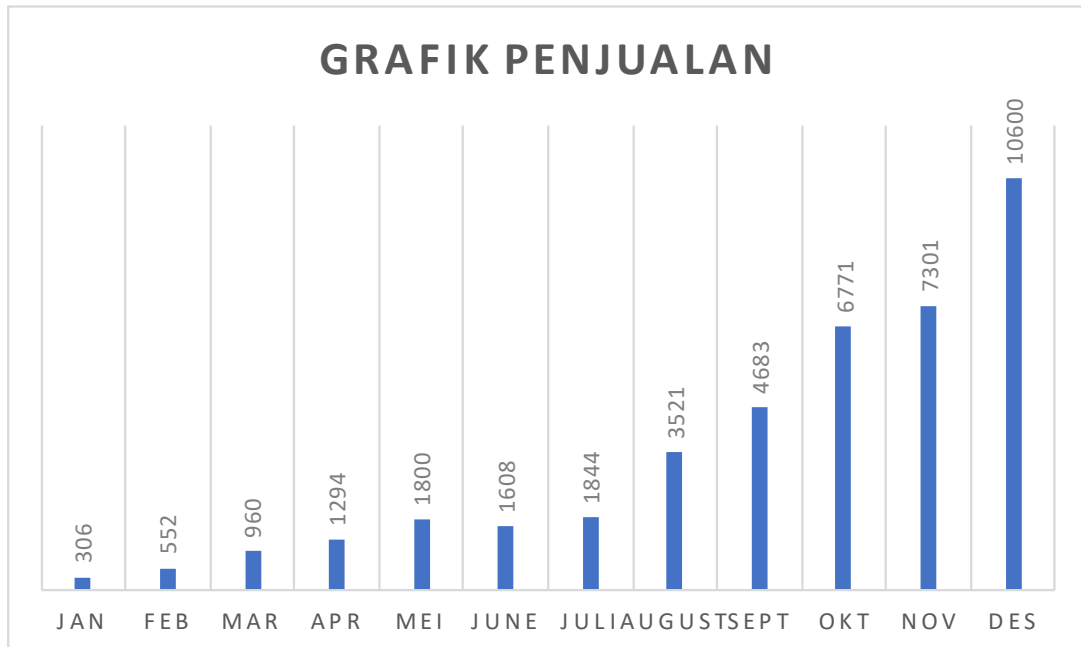
UMKM merupakan sector usaha yang memiliki peranan penting bagi perekonomian nasional. UMKM adalah penopang perekonomian suatu negara dalam menghadapi berbagai krisis. Pada saat krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia pada tahun 1998 yang lalu, banyak usaha berskala besar yang mengalami kebangkrutan

secara ekonomi namun UMKM tetap berdiri dan dapat bertahan menghadapi krisis tersebut. Alasan UMKM dapat bertahan menghadapi dan cenderung meningkat jumlahnya pada masa krisis adalah yang pertama, sebagian besar UMKM memproduksi barang konsumsi dan jasa-jasa dengan elastisitas permintaan terhadap pendapatan yang rendah. Kedua, sebagian besar UMKM tidak mendapatkan modal dari bank. Ketiga, UMKM mempunyai modal yang terbatas dan pasar yang bersaing. Hal ini dapat menjadi suatu dasar bagi perekonomian nasional bahwa UMKM harus bertahan salah satunya dengan beralih menuju system online agar dapat menjadi salah satu media untuk menopang kegiatan ekonomi nasional.

E-commerce merupakan singkatan dari Electronic Commerce yang berarti system transaksi dengan menggunakan media elektronik. E-commerce merupakan kegiatan melakukan transaksi bisnis secara online melalui media internet dan perangkat-perangkat yang terintegrasi dengan internet. Menurut Solihin , *e-service quality* didefinisikan sebagai perluasan dari kemampuan suatu situs untuk memfasilitasi kegiatan belanja, pembelian, dan distribusi secara efektif dan efisien. E-commerce adalah dampak dari adanya perubahan perilaku belanja masyarakat yang dimanfaatkan untuk menjadi sebuah peluang bisnis. (Solihin et al., 2021). Dengan kondisi pandemic saat ini system bisnis berjenis E-commerce merupakan hal yang dapat menjadi salah satu jalan keluar baru terutama bagi UMKM agar dapat meningkatkan usahanya ke pasar yang lebih besar.

Pasca pandemic ini, para pelaku UMKM di paksa untuk beralih ke dunia digital/internet dalam memasarkan produknya. Salah satunya, dengan memanfaatkan

e-commerce. (Wijayanti et al., 2021). Salah satu UMKM yang beralih dari system usaha konvensional menjadi system usaha digital adalah UMKM “SwiitieandSalty”. Pentingnya beralih dari system usaha konvensional menjadi system usaha digital telah dilakukan oleh UMKM “SwiitieandSalty” sebelum masa pandemic Covid-19 yaitu perubahan system penjualan dari UMKM “SwiitieandSalty” yang sebelumnya diperjual belikan melalui kerabat dari pemilik usaha ini menjadi system penjualan dengan menggunakan sosial media. Sehingga usaha yang dilakukan oleh Irwid selaku pemilik UMKM ini dapat bertahan pada masa pandemic Covid-19 berlangsung. Justru, produk yang dijual oleh Irwid cenderung meningkat pada masa pandemic. Produk yang dijual oleh UMKM “SwiitieandSalty” sendiri berupa dessertbox. Dessertbox sendiri merupakan makanan penutup berjenis kue yang dibungkus dalam kotak makanan dan dapat dinikmati langsung dari kotak makanan itu sendiri. Produk ini mengalami peningkatan penjualan ditengah pandemic Covid-19. Hal ini dapat dilihat dari data penjualan Dessertbox “SwiitieandSalty” pada tahun 2020



Gambar 1 Grafik Penjualan Dessertbox Tahun 2020

Menurut agen usaha “SwiitieandSalty” di Surabaya, peningkatan penjualan produk yang dialami oleh “SwiitieandSalty” terjadi pada saat pandemic Covid-19. Hal ini disebabkan oleh peralihan pasar yang semula disistem offline atau bertatap langsung menjadi system online. Sehingga, “SwiitieandSalty” yang sudah menggunakan system online pada tahun 2019 dan sudah memiliki jejak digital yang bagus di dunia online mengalami peningkatan yang signifikan dibandingkan UMKM yang lainnya. Namun, peningkatan penjualan yang dialami oleh “SwiitieandSalty” ini menimbulkan masalah baru bagi perusahaan. Peningkatan penjualan yang dialami oleh “SwiitieandSalty” ini diluar ekspektasi dari Irwid selaku Owner “SwiitieandSalty”. Sehingga timbul masalah-masalah baru yang dialami oleh usaha “SwiitieandSalty” ini. Timbul masalah pada manajemen rantai pasok UMKM “SwiitieandSalty” seperti

keterlambatan pengiriman, kemasan produk yang rusak, produk yang dikirim tidak sesuai, jumlah produk yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan. Hal ini dapat diketahui dengan melihat laporan pengiriman dari salah satu Agen di Surabaya.

Tabel 1 Data Keterlambatan Pengiriman Tahun 2020

No	Bulan	Keterlambatan
1	Januari	2
2	Februari	1
3	Maret	1
4	April	2
5	Mei	1
6	Juni	3
7	Juli	3
8	Agustus	4
9	September	3
10	Oktober	4
11	November	4
12	Desember	4

Data diatas merupakan data keterlambatan pengiriman di tahun 2020. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa keterlambatan pengiriman cenderung meningkat setiap bulan.

Tabel 2 Data Kerusakan Kemasan Tahun 2020

No	Bulan	Jumlah Kerusakan
1	Januari	8
2	Februari	20
3	Maret	21
4	April	48
5	Mei	76
6	Juni	68
7	Juli	78
8	Agustus	115
9	September	118
10	Oktober	151
11	November	172
12	Desember	199

Tabel diatas merupakan data kerusakan kemasan yang dikirim pada tahun 2020. Dari tabel diatas dapat diketahui kecenderungan jumlah kerusakan kemasan produk cenderung meningkat

Tabel 3 Data Kesalahan Produk Tahun 2020

No	Bulan	Jumlah Kesalahan Produk
1	Januari	9
2	Februari	15
3	Maret	13
4	April	12
5	Mei	11
6	Juni	25
7	Juli	24
8	Agustus	25
9	September	27
10	Oktober	31
11	November	26
12	Desember	40

Tabel diatas merupakan data kesalahan pengiriman produk di tahun 2020. Jumlah kesalahan produk yang dikirim juga cenderung meningkat sesuai di tahun 2020

Tabel 4 Data Jumlah Pengiriman Tidak Sesuai Tahun 2020

No	Bulan	Pengiriman Tidak Sesuai Jumlah
1	Januari	2
2	Februari	1
3	Maret	1
4	April	3
5	Mei	2
6	Juni	3
7	Juli	2
8	Agustus	3
9	September	4
10	Oktober	3
11	November	4
12	Desember	4

Tabel diatas merupakan data kesalahan jumlah produk yang dikirim di tahun 2020. Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa kesalahan jumlah produk yang dikirim cenderung meningkat

Permasalahan baru yang muncul pada usaha “SwiitieandSalty” merupakan hal yang harus diperhatikan oleh Irwid selaku Owner dari UMKM tersebut. Dalam praktiknya, perusahaan harus mempertahankan hubungan jangka panjang seperti hubungan dengan pemasok, pelanggan dan distributor dengan tujuan mempertahankan preferensi bisnis dalam konteks yang lebih lama. Strategi yang tepat untuk digunakan oleh perusahaan dalam mengelola permasalahan yang ada adalah menggunakan manajemen rantai pasok. Namun dalam proses pengerjaannya melibatkan seluruh elemen, baik pihak internal atau pihak eksternal dari perusahaan, dimana perusahaan yang mengatur seluruh proses kegiatan bisnis pada perusahaan.

Terlihat bahwa tingkat kompleksitas yang menggabungkan banyak elemen akan memunculkan risiko yang akan berdampak pada perusahaan baik dampak positif maupun dampak negative pada permintaan pelanggan dan biaya bisnis pada perusahaan. Seluruh kegiatan dalam proses perusahaan meliputi aliran material, aliran kegiatan, dan aliran finansial pada rantai pasok yang disebut dengan kegiatan manajemen rantai pasok. Dalam manajemen rantai pasok, perlu adanya identifikasi dan pengelolaan terhadap resiko yang akan berpengaruh pada perusahaan. Setiap proses yang ada pada perusahaan selalu memiliki resiko. Sehingga perlu adanya identifikasi indicator risiko berupa masalah, kebijakan dan perubahan politik, penambahan permintaan serta penambahan layanan bisnis. Berbagai pertimbangan tersebut perlu untuk diperhatikan untuk mengurangi timbulnya resiko di masa mendatang. **(Hadi et al., 2020)**

Resiko adalah potensi kejadian yang dapat merugikan yang disebabkan karena adanya ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa. Resiko dalam suatu usaha tidak dapat dihilangkan tetapi dapat diminimalkan dengan melakukan cara identifikasi resiko. Identifikasi resiko merupakan proses analisa untuk menemukan secara sistematis dan secara berkesinambungan resiko kerugian potensial yang menantang perusahaan **(Prasetyo et al., 2017)** .

Ada berbagai cara untuk mengidentifikasi resiko, salah satunya adalah dengan menggunakan Diagram Pareto. Diagram pareto sendiri merupakan diagram yang digunakan untuk menentukan suatu prioritas kategori dari suatu kejadian, sehingga dapat diketahui nilai dominan dari suatu kejadian. Penggunaan diagram pareto dapat

memudahkan dalam mengurutkan sebuah masalah, berdasarkan urutan tertinggi sampai terendahnya suatu resiko terjadi. (Saputra & Santoso, 2021). Selanjutnya identifikasi penyebab dari resiko yang telah di urutkan pada diagram pareto dengan menggunakan diagram fishbone.

Diagram fishbone berguna untuk mengidentifikasi penyebab dari resiko terjadi. Penyebab resiko yang diidentifikasi pada diagram fishbone di tentukan oleh 4 faktor yaitu *Man, Machine, Material dan Method*. Resiko yang telah di identifikasi dan diketahui oleh suatu perusahaan selanjutnya diproses pada suatu manajemen resiko.

Manajemen resiko yaitu pendekatan secara sistematis untuk menentukan kebijakan manajemen kualitas, prosedur dan praktik berdasarkan penilaian resiko, control resiko, dan evaluasi resiko Manajemen resiko mencakup beberapa aspek yaitu perencanaan, monitoring dan pengontrolan kegiatan yang berdasarkan dari analisis resiko yang telah dilakukan (Aini et al., 2015)

Pada penelitian ini, salah satu metode manajemen resiko yang dilakukan peneliti untuk mengidentifikasi resiko yang ada pada UMKM “SwiitieandSalty” adalah dengan menggunakan metode *Failure Mode and Effect Analysis* (FMEA) yang mana merupakan salah satu metode manajemen yang sistematis dan dapat digunakan untuk mengevaluasi dan mendokumentasikan penyebab serta efek dari kegagalan pada suatu proses. (Ridwan et al., 2019). Sedangkan untuk memilih prioritas risiko yang akan dimitigasi diantaranya menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang merupakan metode yang digunakan untuk memecahkan masalah yang kompleks dan tidak terstruktur ke dalam kelompok-kelompoknya dengan mengatur

kelompok tersebut kedalam suatu hirarki, kemudian memasukkan nilai numerik sebagai pengganti persepsi manusia dalam melakukan perbandingan relative (Maulivia & Rimantho, 2019).

Latar belakang tersebut menjadi dasar dari penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan judul : **“Analisis Dan Mitigasi Risiko Rantai Pasok Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Dan Failure Mode And Effect Analysis (FMEA), Studi Kasus : UMKM “SwiitieandSalty”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pernyataan tersebut, muncul rumusan masalah penelitian mengenai:

1. Apa saja kejadian dan penyebab resiko yang berpotensi terjadi pada UMKM “SwiitieandSalty” pada analisis diagram pareto dan diagram fishbone?
2. Apa strategi yang sesuai untuk diterapkan pada UMKM “SwiitieandSalty” dalam memitigasi resiko yang ada menggunakan metode FMEA dan AHP ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi resiko dan penyebab resiko pada UMKM “SwiitieandSalty” dengan menggunakan analisis diagram pareto dan diagram fishbone
2. Memberikan saran kepada UMKM “SwiitieandSalty” untuk menangani resiko yang telah ditemukan pada metode FMEA dan AHP.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini memberikan informasi kepada UMKM “SwiitieandSalty” mengenai resiko yang ada pada rantai pasok usaha ini dan cara untuk menanggulangnya

Manfaat Akademis

Secara akademis, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian dengan mengenai manajemen resiko rantai pasok dengan menggunakan metode analisis FMEA dan AHP.