

**PENENTUAN MODEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
MENGUNAKAN METODE AHP PADA INDUSTRI BATIK TULIS LASEM**

Muhammad Tahwin, A. Aviv Mahmudi, Dian Ayu Liana Dewi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 'YPPI' Rembang

E-mail: tahwinm@yahoo.co.id

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 'YPPI' Rembang

E-mail: viva_77@yahoo.co.id

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 'YPPI' Rembang

E-mail: dayu.liwi@yahoo.com

Abstract

Supply Chain management is new way as the effort in integrating business process. The problem is business agents in supply chain must be able to send the product related with consumers' wish either in qualities, quantities, prices, time and place exactly. The problem of supply chain is also faced by Batik Tulis Lasem Industry. The result of Tahwin research (2015), there are four supply chain models applied by Batik Tulis Lasem Industry. The applying of supply chain model is not based on certain consideration. So, the use of the models have not detected the level of efficiency and effectiveness. This research aim is producing goodness of fit supply chain management model for entrepreneur of Batik Tulis Lasem Industry. The data analysis used is Analysis Hierarki Process (AHP) Method. The research result shows that goodness of fit supply chain management model is raw material supply model and no agent product distribution. Based on the purchasing side, supply chain of Batik Tulis Lasem Industry used conventional purchasing. From marketing side, supply chain of Batik Tulis Lasem Industry included zero level distribution.

Key word: *goodness of fit supply chain management model*

1. PENDAHULUAN

Konsep manajemen rantai pasok (*supply chain management*) merupakan terobosan baru dalam upaya untuk mengintegrasikan proses bisnis. Konsep tersebut dianut dalam rangka meningkatkan efektivitas organisasi dan memperoleh tujuan perusahaan seperti nilai pelanggan, utilisasi sumber yang lebih baik, dan meningkatkan profitabilitas. Permasalahannya adalah pelaku usaha dalam suatu rantai pasok harus mampu menyampaikan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dari segi kualitas, kuantitas, harga, waktu dan tempat yang tepat.

Permasalahan terkait dengan *supply chain* juga dihadapi oleh industri Batik Tulis Lasem. Hasil penelitian Tahwin (2015) adalah terdapat empat model *supply chain* yang telah diterapkan industri Batik Tulis Lasem yaitu, (1) model pasokan bahan baku dan distribusi produk tanpa perantara, (2) model pasokan bahan baku dengan perantara dan distribusi produk produk tanpa perantara, (3) model pasokan bahan baku tanpa perantara dan distribusi produk dengan perantara, (4) model

pasokan bahan baku dengan perantara dan distribusi produk dengan perantara. Penerapan model *supply chain* oleh pengusaha Batik Tulis Lasem tidak didasarkan atas pertimbangan tertentu. Penerapan model tersebut lebih didasarkan pada kebiasaan dan kemudahan dengan mengesampingkan konsep ketepatan waktu produk sampai kepada konsumen. Dengan demikian permasalahan yang muncul adalah belum diketahui tingkat efisiensi dan efektivitas digunakannya keempat model *supply chain* oleh pengusaha Batik Tulis Lasem.

Berdasarkan pada lingkup permasalahan yang telah diuraikan maka sangat diperlukan kajian mendalam terhadap keempat model *supply chain* yang telah diterapkan oleh pengusaha Batik Tulis Lasem. Maka dalam penelitian ini dilakukan pengujian terhadap keempat model *supply chain* tersebut sehingga akan diperoleh model yang efisien dan sesuai dengan karakteristik industri Batik Tulis Lasem.

2. KAJIAN LITERATURE

Usaha Kecil Menengah

Berkaitan dengan jenis industrinya, usaha kecil menengah dibedakan menjadi kelompok-kelompok industri sebagai berikut (Mahbubah, 2008; 91):

- 1) Kelompok industri kerajinan.
Industri kerajinan dikategorikan industri rakyat, yang bercirikan memanfaatkan ketrampilan tangan (*handskill*) dan melibatkan banyak tenaga kerja.
- 2) Kelompok industri pengolahan.
Industri pengolahan meliputi makanan, industri minuman, industri bahan bangunan, industri alas kaki, industri garmen dan lain-lain.
- 3) Kelompok jasa.
Usaha jasa memiliki karakteristik yang berbeda dengan industri, di mana produk yang dihasilkan tidak berwujud.

Supply Chain Management

Supply chain merupakan rangkaian hubungan antar perusahaan atau aktivitas yang melaksanakan penyaluran pasokan barang atau jasa dari tempat asal sampai ke pembeli atau pelanggan (Indrajit, 62;2005). Prinsip *supply chainmanagement* terletak kepada penggunaan alur informasi, arus uang dan logistik untuk mengoptimalkan alur material melalui tahapan-tahapan logistik maupun operasi, baik di dalam maupun di luar lembaga/perusahaan bisnis. Secara sederhana, terdapat empat pelaku dalam *supply chain*, yaitu *supplier* (pemasok), perusahaan (pabrik), distributor, dan *customer* (pelanggan) sebagaimana Gambar 1 (Soebagiyo, 193; 2008).



Gambar 1. Rantai *Supply Chain management*

Secara umum penerapan konsep *supply chain management* dalam perusahaan akan memberikan manfaat langsung baik secara fisik maupun sebagai mediasi pasar (Soekesi, 210; 2010). Secara fisik *supply chain management* dapat mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi dan mengantarkan kepada konsumen akhir. Manfaat tersebut menekankan pada fungsi produksi dan operasi dalam perusahaan. Sebagai mediasi pasar, *supply chain management* berfungsi, yaitu memastikan apa yang dipasok oleh rantai

supply mencerminkan aspirasi pelanggan atau konsumen akhir tersebut.

Perbedaan *Supply Chain Management* dengan Manajemen Logistik

Pada dasarnya manajemen *supply chain* adalah perluasan dan pengembangan dari manajemen logistik. Manajemen logistik lebih cenderung berkaitan dengan arus barang, termasuk pembelian, pengendalian tingkat persediaan, pengangkutan, penyimpanan dan distribusi. Adapun manajemen *supply chain* tidak hanya berkaitan dengan arus barang semata tetapi meliputi antar perusahaan yang berhubungan dengan arus barang, mulai dari bahan mentah sampai dengan barang jadi yang dibeli dan digunakan oleh pelanggan (Indrajit, 61;2005). Dengan demikian manajemen *supply chain* merupakan integrasi lebih lanjut dari manajemen logistik antar perusahaan yang terkait dengan tujuan lebih meningkatkan kelancaran arus barang, meningkatkan keakuratan perkiraan kebutuhan, meningkatkan efisiensi penggunaan ruangan, kendaraan dan fasilitas lain, mengurangi tingkat persediaan barang, mengurangi biaya dan lebih meningkatkan layanan lain yang diperlukan oleh pelanggan akhir.

Pemilihan Pemasok

Pemilihan pemasok merupakan masalah pengambilan keputusan yang penting, karena pemilihan pemasok yang tepat dapat menurunkan biaya pembelian dan meningkatkan daya saing perusahaan. Dengan demikian bagian pembelian harus mengelola hubungan, memfasilitasi pengambil keputusan dengan menyediakan hal-hal yang berhubungan dengan internal dan eksternal perusahaan serta membangun dan menjaga hubungan jangka panjang dengan pemasok. Pengaturan keterlibatan pemasok dengan baik akan meningkatkan performansi dalam meningkatkan kualitas produk dan memperbaiki proses yang akan mempertinggi kepuasan konsumen dan performansi perusahaan. Beberapa faktor yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan pemasok selain harga penawaran adalah waktu penyerahan barang untuk penggantian, keandalan ketepatan waktu, fleksibilitas penyerahan, frekuensi penyerahan, jumlah

pengiriman minimum, mutu pemasokan, biaya angkutan, persyaratan pembayaran, kemampuan kordinasi informasi, kapasitas koordinasi desain, pajak dan nilai tukar dan kelangsungan hidup (Indrajit, 118; 2005).

Kajian Hasil Penelitian Terdahulu

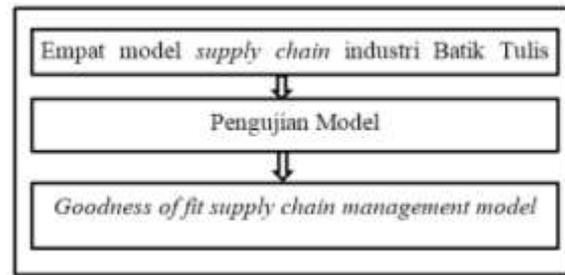
Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan untuk mengidentifikasi model dalam upaya pengembangan usaha kecil. Mahbubah (2008) melakukan kajian tentang konfigurasi model *supply chain* pada usaha kecil menengah. Hasil kajiannya menemukan adanya pola konfigurasi sistem *supply chain* perusahaan serta perancangan *software* untuk pemetaan *supply chain*. Penelitian tentang model *supply chain* juga dilakukan Retnawati (2009) yang berhasil mengidentifikasi empat variasi model yang secara umum diterapkan di Cluster Kampoeng Batik Laweyan yaitu: model pasokan dan distribusi tanpa perantara, model pasokan bahan baku dengan perantara dan distribusi tanpa perantara, model pasokan tanpa perantara dan distribusi dengan perantara, model pasokan bahan baku dengan perantara dan distribusi dengan perantara. Soekesi (2010) juga melakukan kajian terhadap model *supply chain* produk usaha kecil pada Kampoeng Batik Laweyan (KBL) Surakarta. Hasil temuannya adalah sistem pasokan yang diterapkan oleh pengusaha Batik Laweyan cenderung nol tingkat. Adapun Rahmasari (2011) melakukan kajian tentang pengaruh *supply chain management* terhadap kinerja perusahaan pada industri kreatif di Jawa Tengah. Hasil temuannya antara lain adalah adalah praktek *supply chain* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan dan keunggulan bersaing.

3. METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada industri Batik Tulis Lasem. Hasil penelitian Tahwin (2015) terdapat empat model *supply chain* yang selama telah diterapkan oleh pengusaha Batik Tulis. Selanjutnya keempat model tersebut dilakukan pengujian sehingga akan diperoleh *goodness of fit supply chain management model*. Pengujian model dilakukan dengan *Analysis Hierarki Process*

(AHP). Desain penelitian dapat digambarkan sebagaimana Gambar 2.



Gambar 2. Desain Penelitian

Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek penelitian adalah pengusaha Batik Tulis Lasem di Kabupaten Rembang sebanyak 45 orang. Kriteria yang digunakan adalah pengusaha Batik Tulis Lasem yang selama tiga tahun (2013-2015) telah menjadi responden dalam penelitian sebelumnya yaitu sebanyak 45 pengusaha.

Ruang Lingkup dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah studi kasus dengan ruang lingkup pada model *supply chain* yang digunakan oleh pengusaha Batik Tulis Lasem di Kabupaten Rembang.

Jenis dan Cara Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini merupakan data primer yang dikumpulkan melalui kuisioner dan wawancara dengan pengusaha Batik Tulis Lasem.

Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan *Analysis Hierarki Process* (AHP). Tujuan digunakannya *Analysis Hierarki Process* (AHP) adalah untuk menentukan *goodness of fit supply chain management model* pada industri Batik Tulis Lasem. Adapun model yang hendak diuji yaitu: (1) Model pasokan bahan baku dan distribusi produk tanpa perantara (M-1), (2) Model pasokan bahan baku dengan perantara dan distribusi produk tanpa perantara (M-2), (3) Model pasokan bahan baku tanpa perantara dan distribusi produk dengan perantara (M-3), (4) Model pasokan bahan baku dengan perantara dan distribusi produk dengan perantara (M-4).

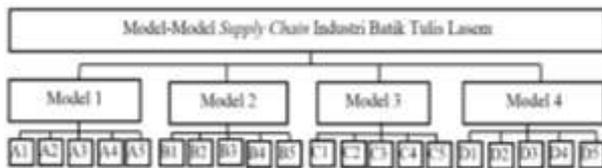
Prinsip dasar langkah-langkah dalam AHP adalah penilaian kriteria dan alternatif, membuat hirarki dan menentukan prioritas, perhitungan bobot kepentingan serta mengukur konsistensi (Wulandari, 2014;5).

1) Penilaian kriteria dan alternatif

Kriteria dan alternatif pelaku *supply chain* dalam penelitian ini adalah (1) Pengelolaan persediaan bahan baku yang tepat waktu (K-1), (2) Kelancaran proses produksi (K-2), (3) Ketepatan waktu produk ke tangan konsumen (K-3), (4) Adanya efisiensi biaya (K-4), (5) Adanya nilai tambah/*value added* K-5).

2) Penentuan Hirarki atau Prioritas

Penyusunan hirarki atau prioritas berdasarkan tingkat relatif pada keputusan masing-masing kriteria sebagaimana Gambar 3.



Gambar 3. Kerangka Hirarki Keputusan

Keterangan:

A1, B1, C1, D1: Pengelolaan persediaan bahan baku yang tepat waktu

A2, B2, C2, D2: Kelancaran proses produksi

A3, B3, C3, D3: Ketepatan waktu produk ke tangan konsumen

A4, B4, C4, D4: Adanya efisiensi biaya

A5, B5, C5, D5: Adanya nilai tambah/*value added*

3) Perhitungan bobot

Setelah terbentuk hirarki dilakukan penilaian tingkat kepentingan (bobot) untuk masing-masing kriteria menggunakan matrik perbandingan skala Saaty mulai dari nilai 1 sampai 9.

4) Perhitungan konsistensi

Selanjutnya dilakukan pengujian konsistensi untuk menguji penilaian perbandingan antar kriteria. Jika hasil yang diperoleh menunjukkan ketidakkonsistenan maka dapat dilakukan penilaian ulang oleh responden. Penyimpangan konsistensi dinyatakan dengan *Consistency Index* (CI), dengan rumus:

$$CI = \frac{(\lambda_{max} - n)}{n - 1}$$

Di mana:

$\lambda = \lambda_{max}$ (*eigen value*)

n = ukuran matrik

Perbandingan antara CI dan RI untuk matrik didefinisikan sebagai *Consistency Rasio* (CR), yang dicari dengan rumus:

$$CR = \frac{CI}{RI}$$

Penilaian indeks konsistensi, jika nilai $CR \leq 0,10$ maka penilaian dianggap konsisten dan dapat diterima serta dipertanggungjawabkan.

Selanjutnya dilakukan perangkingan model sebagai acuan untuk menentukan *goodness of fit model*. Perangkingan dilakukan berdasarkan pada bobot kepentingan. Model yang mendapatkan ranking tertinggi merupakan *goodness of fit supply chain management model*.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penentuan *goodness of fit supply chain management model* dengan metode AHP.

Matrik perbandingan berpasangan untuk kriteria

Pada tahap ini dilakukan penilaian perbandingan berpasangan antara satu kriteria dengan kriteria lainnya.

Tabel 1. Matriks Berpasangan Kriteria

| Kriteria | K-1 | K-2 | K-3 | K-4 | K-5 |
|----------|------|------|-------|------|-------|
| K-1 | 1,00 | 1,21 | 4,18 | 2,91 | 3,54 |
| K-2 | 0,83 | 1,00 | 3,96 | 3,16 | 3,42 |
| K-3 | 0,24 | 0,25 | 1,00 | 1,85 | 1,82 |
| K-4 | 0,34 | 0,31 | 0,53 | 1,00 | 1,38 |
| K-5 | 0,29 | 0,29 | 0,55 | 0,72 | 1,00 |
| Jumlah | 2,70 | 3,06 | 10,22 | 9,64 | 11,16 |

Sumber: data primer diolah, 2016

Angka 1,00 pada kolom K-1 baris K-1 menggambarkan tingkat kepentingan yang sama antara kriteria 1 dengan kriteria 1. Sedangkan angka 1,21 pada baris K-1 kolom K-2 menunjukkan kriteria 1 sedikit lebih penting dibanding kriteria 2. Angka 0,83 pada kolom K-1 baris K-2 merupakan hasil perhitungan 1/nilai pada kolom K-2 baris K-1. Angka yang lainnya diperoleh dengan cara yang sama.

Matriks nilai (bobot) kriteria

Tabel 2. Matriks Nilai Kriteria

| Kriteria | K-1 | K-2 | K-3 | K-4 | K-5 | JML | Bobot (Prioritas) |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| K-1 | 0,371 | 0,394 | 0,409 | 0,302 | 0,317 | 1,793 | 0,359 |
| K-2 | 0,308 | 0,327 | 0,387 | 0,328 | 0,306 | 1,656 | 0,331 |
| K-3 | 0,087 | 0,081 | 0,098 | 0,191 | 0,163 | 0,62 | 0,124 |
| K-4 | 0,128 | 0,102 | 0,052 | 0,104 | 0,124 | 0,51 | 0,102 |
| K-5 | 0,107 | 0,096 | 0,054 | 0,075 | 0,090 | 0,422 | 0,084 |

Sumber: data primer diolah dari matrik normalisasi, 2016

Nilai pada kolom bobot (prioritas) diperoleh dari nilai pada kolom jumlah dibagi dengan jumlah kriteria yaitu sebanyak 5 (lima) kriteria. Dari nilai bobot (prioritas) diketahui bahwa kriteria 1 pengelolaan persediaan bahan baku yang tepat waktu mempunyai bobot keterpentingan yang paling tinggi yaitu sebesar 0,359.

Nilai consistency index

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai *Consistency Index* (CI) sebesar 0,030. Untuk $N = 5$ maka besarnya RI adalah 0,90. Sehingga nilai *Consistency Ratio* (CR) adalah sebesar 0,034 dengan demikian maka penilaian dianggap konsisten dan dapat diterima serta dipertanggungjawabkan.

Menentukan skor total untuk setiap model.

Skor masing-masing kriteria untuk setiap model diperoleh dari perkalian nilai kriteria pada matrik skor setiap model dengan bobot (nilai) kriteria pada matrik nilai kriteria.

Tabel 4. Skor Total Setiap Model

| | Model-1 | Model-2 | Model-3 | Model-4 |
|------|---------|---------|---------|---------|
| K-1 | 0,103 | 0,091 | 0,096 | 0,068 |
| K-2 | 0,118 | 0,071 | 0,085 | 0,057 |
| K-3 | 0,041 | 0,032 | 0,028 | 0,024 |
| K-4 | 0,045 | 0,023 | 0,021 | 0,013 |
| K-5 | 0,027 | 0,015 | 0,007 | 0,003 |
| SKOR | 0,334 | 0,232 | 0,238 | 0,164 |

Sumber: data primer diolah, 2016

Berdasarkan Tabel 4. maka dapat diketahui bahwa model terpilih sebagai model yang terbaik dalam pengembangan industri Batik Tulis Lasem adalah model yang pertama yaitu model pasokan bahan baku dan distribusi produk tanpa perantara karena memperoleh skor total sebesar 0,334.

Pembahasan

Sebagai usaha kecil menengah, model *supply chain* industri Batik Tulis Lasem tidak serumit sebagaimana model pada perusahaan besar. Prinsip *supply chain management* terletak pada pemakaian arus informasi, aliran

uang dan logistik untuk memaksimalkan rantai pasokan material melalui tahapan-tahapan logistik maupun operasi. Sehingga *supply chain* yang efektif akan memastikan pengelolaan persediaan yang baik serta kepastian produk sampai ditangan konsumen dengan kualitas yang terjamin. Sebagai model *supply chain* terbaik dalam pengembangan industri Batik Tulis Lasem adalah model pasokan bahan baku dan distribusi produk tanpa perantara sebagaimana Gambar 4.



Gambar4. Model Pertama *Supply Chain* Industri Batik Tulis Lasem.

Supply Bahan Baku dari Pemasok ke Industri Batik Tulis Lasem

Pada model pasokan bahan baku dan distribusi produk tanpa perantara ini pasokan bahan baku dilaksanakan sendiri pengusaha tanpa melalui perantara. Penyedia bahan baku pertama ini merupakan *supplier*. *Supplier* ini merupakan sumber yang menyediakan bahan baku pertama, di mana mata rantai pasokan dimulai. Bahan baku ini terdiri dari kain, bahan pewarna serta bahan pendukung lain seperti canting dan malam. Rantai pasokan bahan baku dalam model ini pengusaha datang ke langsung ke *supplier* dengan tujuan untuk mendapatkan harga yang lebih murah dan dapat memilih kualitas seperti yang diinginkan. Bahan baku baik kain, pewarna maupun bahan pendukung lain (canting) pengusaha mengambil dari luar kota terutama Kota Surakarta. Hal ini dilakukan karena kebiasaan dan relasi yang sudah terjalin dengan pemasok dan pengusaha batik itu sendiri. Alasan utama pengusaha batik mengambil bahan baku kain dan pewarna secara langsung pada *supplier* adalah karena kualitas. Adapun untuk pengambilan bahan pendukung secara langsung karena sudah menjadi kebiasaan sehingga terbentuk pola kemitraan atau sebagai langganan sehingga mendapat berbagai kemudahan dalam memperolehnya baik dari sistem pembayaran maupun jumlah pesanan. Selain itu dengan mendapatkan bahan baku langsung dari *supplier* maka pengusaha akan mendapatkan harga yang termurah sehingga akan

mempengaruhi harga jual produk. Dinamika yang terjadi adalah pemasok sejauh ini mampu mencukupi kebutuhan bahan baku yang diperlukan oleh pengusaha Batik Tulis Lasem. Secara faktual kondisi yang tidak bisa dihindari adalah dinamika perubahan harga yang memang tidak sepenuhnya keinginan dari pemasok bahan baku, namun karena situasi produksi bahan baku yang memang harus memerlukan fleksibilitas penyesuaian harga (seperti perubahan harga BBM).

Pertimbangan lainnya adalah ketika pengusaha memilih pasokan bahan baku tanpa perantara adalah kecepatan pelayanan *supplier* dalam menyediakan barang yang dibutuhkan serta respon yang baik ketika ada komplain. Dengan memperoleh bahan baku secara langsung dari pemasok maka dalam setiap pembelian bahan baku pengusaha Batik Tulis Lasem dapat memprediksi besarnya kebutuhan bahan baku setiap periode pembelian.

Kemitraan yang sudah terbangun di antara pengusaha Batik Tulis Lasem dengan pemasok adalah saling menjaga kepercayaan. Oleh karenanya apabila terdapat pengusaha batik yang mengalami *stock out* bahan baku, maka dapat membeli pada pemasok lain atau melakukan pembelian '*emergency*' pada sesama pengusaha Batik Tulis Lasem. Namun demikian persoalan *stock out* bahan baku jarang terjadi, karena dengan pertumbuhan industri Batik Tulis Lasem saat ini, para pengusaha melalui proses '*learning by doing*' dari berbagai persoalan yang pernah terjadi termasuk pasokan bahan baku. Pengusaha juga telah mampu memprediksi kebutuhan bahan baku saat periode produksi mencapai '*peak*'.

Apabila dilihat dari cara pembelian, rantai pasokan bahan baku pada industri Batik Tulis Lasem ini termasuk pembelian cara biasa atau konvensional yang ditempuh dalam kegiatan pembelian untuk memenuhi keperluan biasa, rutin atau pembelian yang direncanakan jauh hari sebelumnya.

Supply Produk dari Pengusaha Batik ke Konsumen

Adapun untuk distribusi produk pada model ini, saluran distribusi yang digunakan adalah distribusi pendek atau distribusi langsung karena tidak menggunakan

perantara. Pengusaha Batik Tulis Lasem dalam mendistribusikan produknya untuk sampai ke tangan konsumen tanpa melalui atau melibatkan perantara. Konsumen batik untuk model *supply chain* ini mencakup semua lapisan masyarakat. Dalam model *supply chain* tanpa perantara ini pengusaha menjual produk yang dihasilkan melalui *showroom*, melalui pameran atau konsumen datang langsung ke produsen.

Dengan demikian apabila dilihat dari jumlah tingkat saluran, maka saluran pemasaran pada model ini termasuk dalam saluran tingkat nol yaitu produsen menjual secara langsung pada konsumen akhir. Ini berarti sistem pemasaran yang digunakan adalah *direct selling* dengan melayani pembeli secara langsung.

Dengan demikian pengusaha dapat berinteraksi langsung dengan konsumen dan dapat melayani dengan sebaik-baiknya sehingga kepuasan konsumen dapat tercapai. Konsumen dapat menyampaikan baik masukan maupun kritikan bahkan terakritik dengan desain. Melalui *direct selling* ini pengusaha merasa tidak memerlukan tambahan biaya yang akan dipergunakan untuk biaya pengangkutan atau perantara. Selain itu bentuk penjualan tersebut juga sangat disenangi konsumen, karena harga produk lebih murah dan kualitas bisa dipertanggungjawabkan.

Dalam perkembangannya pengusaha Batik Tulis Lasem juga sudah mulai mengolah sendiri hasil kain batik produksinya dalam bentuk usaha konveksi. Ragam produk konveksi tersebut dijual secara langsung dengan membuka *showroom* di bagian depan rumah produksinya.

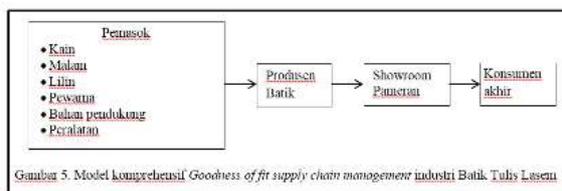
Goodness Of Fit Supply Chain Management Model.

Dari pembahasan model pasokan, menunjukkan bentuk model *supply chain* yang cukup efektif dan efisiensi dalam mensuplai kebutuhan bahan baku industri Batik Tulis Lasem. Secara umum pasokan bahan baku yang mencakup kain, pewarna, malam, bahan pendukung dan peralatan tidak memunculkan kesulitan yang berarti baik dari sisi kualitas maupun kuantitas. Pada model pasokan bahan baku dan distribusi produk tanpa perantara, pasokan bahan baku

dilaksanakan sendiri oleh pengusaha tanpa melalui perantara. *Supplier* (pemasok) sebagai penyedia bahan baku merupakan mata rantai pasokan dimulai. Bahan baku, bahan pendukung serta peralatan berasal dari luar kota. Rantai pasokan bahan baku dalam model ini pengusaha datang ke langsung ke *supplier*. Alasan utama pengusaha batik mengambil bahan baku, bahan pendukung dan peralatan secara langsung adalah karena kualitas, kepercayaan serta adanya kemitraan antara *supplier* dan pengrajin batik.

Secara faktual terdapat kecenderungan dari pengusaha batik untuk melakukan fungsi produsen dan distribusi sendiri. Hal tersebut didorong kesulitan mendapatkan agen untuk distribusi produk dan persaingan harga jual yang cukup tinggi. Kondisi tersebut mendorong pengusaha untuk mendistribusikan produknya langsung kepada konsumen dengan membuka *showroom* di tempat usaha sekaligus sebagai tempat produksi. Selain itu pengusaha juga memanfaatkan media pameran untuk menjual produknya secara langsung pada konsumen. Bila dikaitkan dengan rantai pasokan maka *supply chain* untuk produk Batik Tulis Lasem mengarah kepada sistem distribusi nol tingkat, artinya sistem distribusi langsung pada konsumen yang dapat dilakukan di tempat usaha.

Dengan demikian secara komprehensif *Goodness of fit supply chain management model* industri Batik Tulis Lasem adalah sebagai berikut:



Gambar 5. Model komprehensif *Goodness of fit supply chain management* industri Batik Tulis Lasem

Gambar 5. Model komprehensif *Goodness of fit supply chain management* industri Batik Tulis Lasem

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Kriteria pengelolaan persediaan bahan baku yang tepat waktu mempunyai

bobot keterpentingan yang paling tinggi diantara kriteria lainnya dalam rantai pasokan pada industri Batik Tulis Lasem.

- 2) Sebagai *goodness of fit supply chain management model* adalah model yang pertama yaitu model pasokan bahan baku dan distribusi produk tanpa perantara.
- 3) Rantai pasokan bahan baku pada industri Batik Tulis Lasem termasuk pembelian cara biasa atau konvensional yang ditempuh dalam kegiatan pembelian untuk memenuhi keperluan biasa, rutin atau pembelian yang direncanakan jauh hari sebelumnya
- 4) Dilihat dari jumlah tingkat saluran, maka saluran pemasaran pada model *supply chain* industri Batik Tulis Lasem termasuk dalam saluran tingkat nol yaitu produsen menjual secara langsung pada konsumen akhir.

Saran

- 1) Model *supply chain* yang telah ditentukan dapat memberikan efektifitas dan efisiensi distribusi baik untuk pasokan bahan baku maupun produk, untuk itu perlu ditingkatkan kemandirian dalam mengelola kebutuhan pasokan dengan mempertahankan kekuatan sentra dalam kluster batik baik dengan *supplier* maupun konsumen sehingga mampu mengembangkan potensi usaha.
- 2) Perlunya dukungan dan pembinaan dari pemerintah daerah dalam pengembangan industri Batik Tulis Lasem.

UCAPAN TERIMA KASIH

- 1) Ditjen Dikti yang telah memberi kesempatan dan mendanai penelitian Hibah Bersaing Tahun 2016 ini dengan judul '*Supply Chain* Sebagai Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Industri Batik Tulis Lasem Kab. Rembang)'
- 2) Kopertis Wilayah VI Jawa Tengah yang telah memberikan bantuan dan

dorongan sehingga penelitian terlaksana dengan baik.

- 3) Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat STIE 'YPPI' Rembang yang telah memberi kesempatan untuk melaksanakan penelitian ini.
- 4) Kantor Kesbangpolinmas dan FEDEP Kabupaten Rembang yang telah memberikan ijin penelitian.
- 5) Pengusaha Batik Tulis Lasem yang telah memberikan data dan informasi sehingga penelitian dapat terlaksana dengan baik.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Indrajit, Richardus Eko. Richardus Djokopranoto. 2005. Strategi Manajemen Pembelian dan Supply Chain. Penerbit. PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- , 2006. Konsep Manajemen Supply Chain: Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang. Penerbit. PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Mahbubah, N.A. Suhartini. Rusdiansyah, A. Santosa, B. 2008. Aplikasi Teknologi Informasi Berbasis Konfigurasi Model Supply Chain pada Usaha Kecil Menengah. Seminar Nasional Aplikasi Sains dan Teknologi. IST AKPRIND Yogyakarta. Hal 91-99
- Retnawati, Berta Bakti. Agustine Eva Maria Soekesi. 2010. Model *Supply Chain* Produk Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Kampoeng Batik Laweyan Surakarta). Universitas Katolik Soegijapranata. Eprints.unika.ac.id.
- Rahmasari, L. 2011. Pengaruh Supply Chain Terhadap Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada Industri Kreatif di Provinsi Jawa Tengah). *Majalah Ilmiah INFORMATIKA*. Vol. 2 No. 3, September 2011. Hal 89-103.
- Saaty, TL. 2000. How to Make a decision: the analytic hierarchy process. *European Journal Of Operation Research*. Vol. 48 (1), 9-26.
- Soebagiyo, Daryono. 2008. Analisis Kompetensi Produk Unggulan Daerah Pada Batik Tulis dan Cap Solo Di DATI II Kota Surakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol. 9, No. 2, Desember. ums.ac.id (28-3-2014)
- Soekesi, A.E.M. Retnawati, B.B. 2010. Model Supply Chain Produk Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Kampoeng Batik Laweyan Surakarta). *Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi*. Vol. 6. No. 2. Hal 210-220.
- Sudantoko, D. 2010. Pengembangan Industri Batik Skala Kecil Di Kabupaten Dan Kota Pekalongan Dengan Pendekatan Analysis Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Prestasi* Vol. 6. No.1- Juni 2010. P3M STIE Bank BPD Jateng. Hal 1-17.
- Tahwin, Muhammad. Dian Ayu Liana Dewi. 2015. Supply Chain Sebagai Model Pengembangan Usaha Kecil (Studi Kasus Industri Batik Tulis Lasem Kab. Rembang). Laporan Akhir Penelitian Hibah Bersaing Tahun Pertama. P3M. STIE 'YPPI' Rembang. Tidak dipublikasikan.
- , 2015. Supply Chain Sebagai Model Pengembangan Usaha Kecil (Studi Kasus Industri Batik Tulis Lasem Kab. Rembang). Prosiding Bidang Sosial Ekonomi Dan Psikologi. Universitas Muhammadiyah Semarang.
- Wulandari, N. 2014. Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier di PT. Alfindo Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Sistem Informasi*. vol. 1. No. 1. Hal 4-7
- Yusuf, M. 2009. Pendekatan Analytic Hierarchy Process dan Goal Programming untuk Menentukan Model Pemasok. *Jurnal Teknologi*. Vol. 2.No.2 Desember 2009. Hal 137-142.