

ANALISIS PENERAPAN MANAJEMEN *SUPPLY CHAIN* MAKANAN BEKU (*FROZEN FOOD*) PADA CV. MANDALAABADI SEJAHTERA DI DESA LOA JANAN ULU

Kholifah Nur Fitri^{1*}, Widya Hana Fahlethi², Akhmadiansyah³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tenggarong

*kholifah2310@gmail.com

Article Info

Received 15 Juli 2024

Accepted 30 Januari 2025

Available online 28 February 2025

Keywords:

*supply chain, frozen food,
and product quality*

Abstract

In the era of globalization, competition between companies is increasingly fierce, requiring every business to manage its business activities efficiently. One important strategy for maintaining competitiveness is the implementation of supply chain management. This study aims to analyze the implementation of supply chain management at CV. Mandala Abadi Sejahtera, a micro, small, and medium enterprise (MSME) engaged in the distribution of frozen food in Loa Janan Ulu Village. This study used a descriptive qualitative method, with data collection techniques through interviews, observation, and documentation. The study population comprised three groups: company employees (5 people), permanent distributors (7–9 active agents), and end users. The sample selection used purposive sampling, which determines the sample based on specific considerations relevant to the research objectives. Data analysis employed the Miles and Huberman Interactive Analysis Model, which includes four stages: data collection, data reduction, data presentation, and conclusion drawing or verification. The results of the study indicate that the supply chain management system at CV. Mandala Abadi Sejahtera has not been optimally implemented. The company still uses a traditional system with close partnerships with suppliers without its own logistics department. Nevertheless, this collaboration helps maintain product quality and customer satisfaction. Researchers recommend that the company evaluate its distribution system, expand its marketing network, and increase warehouse capacity and refrigerated fleet to improve efficiency and competitiveness.



This work is licensed under
a [Creative Commons Attribution-
ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

PENDAHULUAN

Di era saat ini globalisasi dari persaingan menyebabkan globalisasi perusahaan semakin ketat. Hal ini dikarenakan kemajuan di sektor bisnis pasti akan menghasilkan perubahan yang lebih transparan, rumit, dan kompetitif bagi organisasi baik secara internal

maupun internasional. Persaingan antar perusahaan semakin ketat. Pergeseran sosial ekonomi seperti itu menimbulkan kesulitan dan hambatan yang harus diatasi. Artinya berarti bahwa untuk dapat bersaing dengan bisnis lain, seseorang pelaku bisnis lain membuat seseorang harus menciptakan taktik bisnis yang baru. Menerapkan proses manufaktur yang efisien dan proses manufaktur yang sukses untuk memberikan untuk mengirimkan barang atau jasa kepada konsumen merupakan tujuannya, yang didasarkan pada berbagai kontes yang diadakan oleh perusahaan yang diselenggarakan oleh perusahaan. Jenis organisasi yang berupaya mengirimkan barang dan jasa kepada pelanggan adalah manajemen rantai pasokan. Distribusi barang dan jasa kepada pelanggan merupakan tujuan manajemen rantai pasokan sebagai suatu struktur organisasi dan layanan kepada pelanggan adalah tujuan manajemen rantai pasokan sebagai suatu struktur organisasi. Perusahaan lain perusahaan lain beroperasi di berbagai domain dalam siklus atau rantai ini. Definisi lain dari jaringan logistik yang menghubungkan produsen, pemasok, pengecer, distributor, dan konsumen dalam jaringan yang saling bergantung adalah jaringan logistik yang menghubungkan produsen, pemasok, pengecer, distributor, dan konsumen dalam jaringan yang saling bergantung .

Penanganan dan pengelolaan bahan baku, minimnya modal, minimnya kreativitas dan inovasi, rendahnya kualitas produk dan sumber daya manusia, tingginya persediaan bahan baku serta rendahnya daya beli yang terhambat oleh minimnya kerjasama antar masyarakat merupakan beberapa permasalahan yang umumnya dihadapi oleh manajemen usaha kecil dan menengah UMKM. Penelitian Studi ini menggunakan teknik yang mengumpulkan data melalui diagram gambar kaya untuk pembuatan strategi, wawancara data kualitatif, dan prosedur analisis hierarkis untuk data kuantitatif yang digunakan oleh para pelaku UMKM dijadikan sampel. Strategi manajemen rantai pasokan yang mencoba memaksimalkan pendapatan sekaligus menurunkan biaya dapat membantu menjadi lebih efisien di sejumlah area.

Untuk tetap bertahan di pasar, setiap bisnis berusaha sekuat tenaga untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, serta layanan yang cepat dan sederhana sambil juga menciptakan produk-produk unggul. layanan cepat dan sederhana sekaligus menciptakan produk-produk unggulan. Kekhawatiran terhadap rantai pasokan harus diperhatikan oleh CV. Mandala Abadi Sejahtera untuk menjamin bahwa manajemen rantai pasokan melengkapi rencana bisnis. rantai pasokan manajemen mungkin membantu pasokan dapat membantu strategi manajemen operasi CV. Mandala Abadi Sejahtera jika salah satu peran manajemen operasi adalah mendukung rencana bisnis secara menyeluruh. Strategi manajemen CV. Mandala Abadi Sejahtera jika salah satu peran manajemen operasi adalah mendukung rencana bisnis secara keseluruhan.

Manajemen rantai pasokan adalah pengelolaan aliran barang atau jasa termasuk semua prosesnya. Proses ini juga mencakup upaya penyederhanaan layanan belanja untuk meningkatkan pengalaman pelanggan sehingga perusahaan memiliki keunggulan kompetitif di pasar. Dengan kata lain, manajemen rantai pasokan adalah bagian dari upaya pemasok untuk mengembangkan dan menerapkan rantai pasokan yang sangat efisien dan ekonomis. Kemajuan teknologi yang semakin pesat membuat para pengusaha harus semakin progresif dalam mengembangkan bisnis yang dijalankannya.

Saat ini para pengusaha semakin banyak memunculkan ide-ide kreatif untuk memasarkan produknya sehingga dapat menarik perhatian konsumen dan memperoleh keuntungan yang tinggi. Untuk tetap menjadi yang terdepan dalam pasar, perusahaan perlu mengikuti perkembangan dan terus menawarkan inovasi dan layanan responsif. Dalam keadaan seperti ini, diperlukan keunggulan yang kuat untuk dapat bertahan dalam

persaingan bisnis. Laju kemajuan teknologi yang semakin meningkat membuat para wirausaha harus terus memajukan perkembangan usahanya. Saat ini para pengusaha semakin banyak memunculkan ide-ide kreatif untuk memasarkan produknya sehingga dapat menarik perhatian konsumen dan memperoleh keuntungan yang tinggi. Untuk tetap menjadi yang terdepan dalam pasar, perusahaan perlu mengikuti perkembangan dan terus menawarkan inovasi dan layanan responsif.

Untuk memastikan bahwa produk mereka dalam kondisi prima dan terus meningkat di pasaran, semua bisnis berupaya keras untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, layanan yang sederhana dan cepat serta terus meningkatkan penawaran mereka. Untuk memastikan bahwa manajemen rantai pasokan melengkapi strategi perusahaan bisnis harus mempertimbangkan tantangan rantai pasokan. Manajemen rantai pasokan dapat membantu strategi manajemen operasi jika tujuan keseluruhan manajemen operasi adalah untuk mendukung strategi perusahaan.

Makanan beku sangat bervariasi di dalam suatu negara. tidak cukup dalam hal risiko keselamatan dan masalah mutu yang terkait dengan pendinginan yang tidak tepat. Mayoritas negara berkembang menggunakan lebih sedikit pendinginan untuk mengawetkan barang yang mudah rusak dibandingkan negara maju. Hal ini karena negara-negara tersebut tidak memiliki peralatan pendinginan yang memadai, sumber daya listrik yang dapat diandalkan, biaya energi pendinginan dan kurangnya pemahaman terhadap masalah kualitas dan keselamatan yang terkait dengan pendinginan yang dieksekusi secara tidak tepat.

Bisnis makan beku merupakan suatu bisnis yang menantang ada banyak sekali faktor kelemahan dari bisnis makanan beku yaitu sangat bergantung pada penggunaan mesin freezer. Makanan beku ini harus disimpan dalam keadaan beku dan harus keadaan dingin. Hal ini dilakukan agar makanan beku tetap awet dan tidak membusuk. Ada berbagai banyak macam permintaan konsumen dan supplier. Menggunakan freezer sebisa mungkin menyala 24 jam dan tidak boleh matikan. Biasanya, satu bungkus frozen food memerlukan waktu habis sekitar 1 minggu atau lebih tergantung masing-masing orang. Salah satu kelemahan bisnis frozen food yaitu sangat membutuhkan pasokan listrik yang cukup. Listrik menjadi modal yang penting ketika menjalankan bisnis tersebut. Kamu tentu tahu bahwa bisnis ini harus menggunakan freezer dengan jumlah lebih dari satu. Lalu, satu alat freezer harus membutuhkan daya listrik yang cukup. Daya yang dibutuhkan pun tidaklah sedikit, dan mesin freezer harus bekerja selama 24 jam tanpa henti. Adapun masalah pengiriman yang terlambat akibat pengiriman luar pulau yang harus membutuhkan transportasi yang lebih ekstra. Pengiriman antar pulau kurang lebih menghabiskan waktu 2 sampai 3 hari tergantung faktor cuaca karena pengantaran melalui jalur laut dan darat. CV. Mandala Abadi Sejahtera harus memastikan pengiriman sesuai dengan permintaan supplier tepat waktu agar tidak menyebabkan pembatalan pembelian dan para supplier puas dengan kerja sama CV. Mandala Abadi Sejahtera dengan begitu akan banyak supplier yang akan mengajak kerja sama.

CV. Mandala merupakan supplier yang cukup diincar bagi penjual makanan beku di Loa Janan karena CV. Mandala memakai harga grosir. Produk yang dijual pun dijamin kualitasnya mulai dari kemasan, pengantaran dan dagingnya pun sangat dijaga kualitasnya. CV. Mandala sendiri memperhatikan kualitas tersebut dengan baik seperti freezer yang harus beroperasi 24 jam agar daging tetap terjaga kualitasnya dan juga freezer yang harus selalu dibersihkan selalu CV. Mandala juga tidak menjual makanan beku jika kualitas sudah tidak layak jual. Di Loa Janan CV. Mandala merupakan supplier yang berpengaruh bagi penjual daging olahan karena menjual dengan harga murah dan berkualitas.

Berdasarkan uraian diatas maka perlu dilakukan penelitian berjudul “Analisis Penerapan Manajemen Supply Chain Makanan Beku (Frozen Food) Pada CV. Mandala Abadi Sejahtera di Desa Loa Janan Ulu”

Tabel 1. Hasil Penjualan 3 Bulan Terakhir 2023

Periode	Jumlah	Harga per pcs
13/10/2023	Rp 299.509.410	Rp 87.000
14/10/2023	Rp 206.454.000	Rp 87.000
21/10/2023	Rp 651.800.000	Rp 87.000
30/10/2023	Rp 614.773.265	Rp 87.000
14/11/2023	Rp 257.386.935	Rp 87.000
21/11/2023	Rp 762.972.000	Rp 87.000
05/12/2023	Rp 660.156.125	Rp 87.000

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang akan dari penelitian. Apakah penerapan manajemen rantai pasok pada usaha makanan beku pada CV. Mandala Abadi Sejahtera di Loa Janan sudah efektif dan efisien. Bagaimana manajemen rantai pasok pada usaha makanan beku pada CV. Mandala Abadi Sejahtera di Loa Janan.

TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan penerapan manajemen rantai pasok pada usaha makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera sudah efektif dan efisien. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan manajemen rantai pasok pada usaha makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera di Loa Janan.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Operasional

Manajemen operasi adalah pendekatan manajemen yang komprehensif dan optimal mengenai elemen-elemen seperti tenaga kerja, mesin, bahan mentah, peralatan, atau produk yang dapat diubah menjadi produk atau jasa yang dapat dijual. Manajemen operasi adalah pendekatan manajemen yang komprehensif dan optimal untuk aset seperti tenaga kerja, mesin, bahan mentah, peralatan, atau produk yang dapat diubah menjadi produk atau jasa yang dapat dijual. Manajemen operasi adalah salah satu dari tiga fungsi manajemen suatu organisasi atau perusahaan dan harus dipelajari. Semua aset termasuk semua peralatan, bahan baku, mesin, dan produk yang mungkin, diubah menjadi barang atau jasa yang dapat dijual dapat dikelola menjadi optimal melalui penggunaan manajemen operasi yang menyeluruh dan efektif. Salah satu dari tiga peran manajemen organisasi atau bisnis, bersama dengan keuangan dan pemasaran, adalah manajemen operasi. Manajemen operasi perusahaan semuanya termasuk dalam manajemen operasional suatu bisnis. Penciptaan produk dan layanan untuk konsumsi konsumen termasuk dalam gagasan manajemen operasi, produk dan jasa untuk konsumsi konsumen termasuk dalam gagasan manajemen operasi dalam gagasan manajemen perusahaan ide manajemen perusahaan. Untuk menghasilkan nilai tambah nilai di dalam berupa barang jadi, produk, dan jasa, semua pendapatan perusahaan dimasukkan ke dalam konsep manajemen bisnis. Proses mengubah input menjadi output untuk menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa dikenal sebagai manajemen operasi (Lavari, 2016). Khususnya, melalui masukan menjadi keluaran (Lavari,

2016). Menurut Rusdiana (2019) penggunaan manajemen untuk mengendalikan proses produksi guna memastikan pelaksanaannya efektif dan efisien dikenal sebagai pengendalian manajemen. Implementasi adalah keduanya ini berhasil efektif dan efisien adalah suatu disiplin ilmu yang berfokus pada produksi komoditas dan menggunakan instrumen serta metode khusus untuk mengatasi masalah produksi. Menurut Fugati (dalam Rusdiana, 2019:19). Memanfaatkan fungsi manajemen Fungsi untuk mengintegrasikan sumber daya adalah proses yang efisien dan saling berhubungan yang dikenal sebagai manajemen operasi. Untuk menyelesaikan tujuan, fungsi manajemen digunakan untuk mengintegrasikan sumber daya efektif. Definisi yang diberikan di atas, manajemen produksi, juga dikenal sebagai manajemen operasional adalah pengelompokan prosedur atau aktivitas yang terlibat dalam memproduksi komoditas, layanan, dan produk. sekumpulan prosedur atau tindakan yang menghasilkan produksi barang dan jasa aktivitas yang mengubah objek dengan menambahkan nilai pada barang.

Supply Chain

Rantai pasok menurut Purdadi (2017) adalah suatu struktur organisasi yang mencakup sejumlah operasi seperti pemindahan barang atau jasa dari pemasok ke klien atau pelanggan serta pembagian dana, informasi, dan sumber daya lainnya yang melibatkan sejumlah operasi seperti pengiriman barang atau jasa dari pemasok ke klien atau pelanggan. Radhi dan Hariningsih (2019) mendefinisikan rantai pasokan sebagai jaringan jaringan fisik yang terdiri dari semua bisnis yang terlibat dalam memasok bahan baku menciptakan sesuatu dan mengirimkannya kepada pelanggan atau pengguna akhir terdiri. Dapat kita simpulkan bahwa rantai pasok adalah suatu sistem jaringan di mana berbagai aktivitas berlangsung, mulai dari pengiriman bahan mentah hingga pengiriman ke pelanggan dan pengguna akhir. Manajemen rantai pasokan adalah aktivitas berorientasi proses terpadu dalam mencari sumber, memproduksi, dan mengirimkan produk dan layanan kepada pengguna. Manajemen rantai pasokan menjadi efektif melalui pengembangan layanan pelanggan yang unggul oleh perusahaan dan pihak lain yang berkolaborasi dalam rantai pasokan. Tingkat layanan pelanggan memerlukan pertimbangan beberapa poin seperti tingkat pemenuhan pesanan, pengiriman tepat waktu, dan lain-lain. Tingkat pengembalian produk oleh konsumen dengan alasan apapun. Di sisi lain, dari perspektif efisiensi internal, rantai pasokan mencapai hasil yang baik dengan berinvestasi pada inventaris dan aset lainnya serta menemukan cara untuk mengurangi biaya operasional dan distribusi, yaitu dengan menemukan cara mengelola rantai pasokan dengan benar. Berdasarkan rumusan masalah teori dan definisi konseptual diatas yang mendukung penelitian ini, maka dapat diuraikan suatu kerangka berpikir seperti dibawah ini:



Gambar 1. Kerangka Pikir

TEKNIK PENGUMPULAN DATA, POPULASI & SAMPEL, SERTA ALAT ANALISIS

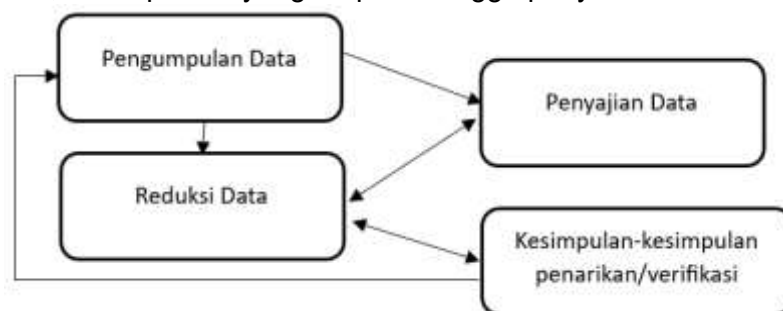
Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, penelitian deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang mana peneliti menjadi instrumen utama, teknik pengumpulan data digunakan secara kombinasi, analisis data bersifat induktif, hasil penelitian kualitatif lebih berkenaan dengan makna dari pada generasi, dan objek yang alamiah. menitikberatkan pada makna generasi dan objek yang bersifat alamiah. Di dalam penelitian ini, populasi terbagi menjadi 3 golongan, yaitu yang berasal dari perusahaan yaitu karyawan yang terdiri dari 5 karyawan, distributor tetap yang menjalankan kerja sama terhitung 7-9 agen, dan end user yang belum pasti diketahui jumlahnya.

Sampel yang digunakan di dalam penelitian ini adalah purposive atau teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu dianggap sesuai dengan sampel yang ditentukan akan digunakan sebagai sampel. langkah dalam proses penelitian di mana data dikumpulkan dari item studi adalah pengambilan sampel di ambil sebagai non -acak (tidak acak) atau acak (random), tergantung pada teknik yang digunakan. Sampel yang digunakan di dalam penelitian ini terdapat 3 golongan, yaitu sampel yang berasal dari perusahaan, distributor, dan wholesaler. Jumlah dari sampel karyawan terdapat 5 orang karyawan yang terdiri dari admin, kurir dan staff lainnya. Dari total jumlah distributor tetap terdapat 7-9 agen yang aktif. End user atau konsumen akhir yang tidak dapat diketahui jumlah pupolasinya.

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menggunakan model analisis interaktif. Menurut Miles dan Huberman (Sugiyono, 2013), data kualitatif sebanyak kegiatan analisis yang bersifat interaktif sepenuhnya sehingga menghasilkan saturasi data sebanyak. Alat Analisis Data Model Interaktif (Interactive Model) terdiri dari empat komponen, antara lain:

1. Data Collection (Pengumpulan Data)
2. Data Reduction (Reduksi data)
3. Data Display (penyajian Data)
4. Conclusion Drawing/Verification (Penarikan Kesimpulan)

Keempat komponen di atas berinteraksi untuk sampai pada kesimpulan yang benar. Jika kesimpulannya salah, maka dilakukan pengujian ulang dengan menggunakan lebih banyak data di lapangan dan unsur penafsiran yang lebih terfokus. Oleh karena itu, analisis data model interaktif adalah suatu proses interaksi antara tiga komponen analisis dan pengumpulan data, suatu proses yang berputar hingga penyelidikan selesai.



Gambar 2. Kerangka Pikir

HASIL ANALISIS

Pengelolaan dan Pengantaran Makanan Beku Pada CV. Mandala Abadi Sejahtera

Makanan beku pada CV. Mandala Abadi Sejahtera mengambil bahan jual dari pulau jawa yaitu di daerah Malang. Pengantaran memakan waktu 5 hari, 2 hari jalur darat dan 3 hari jalur laut. Bahan jual harus dalam keadaan fresh atau tetap dalam keadaan baik untuk di edarkan kepada konsumen. Adapun macam-macam yang dijual yaitu daging ayam potongan, daging sapi kiloan, daging kambing. Ketika bahan jual sudah sampai ke gudang pemilik toko

langsung menginformasikan kepada agen dan langsung memposting atau mempromosikan barang jual itu ke sosial media.

Penerapan Manajemen Supply Chain Makanan Beku CV. Mandala Abadi Sejahtera di Desa Loa Janan Ulu

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera menunjukkan bahwa sistem rantai pasok yang digunakan tetap menjalin kemitraan erat dengan pemasok. Karena sistem rantai pasok ini memiliki biaya yang minimal dan efisien bahkan pada kategori usaha kecil dan menengah. Selain itu, kemitraan yang erat dengan pemasok ini memungkinkan makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera dapat menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Cara menjalin kemitraan yang erat dengan pemasok ini terbukti sangat berhasil membuat CV. Mandala Abadi Sejahtera berkembang hingga seperti sekarang ini. Dengan kata lain, pada awal memulai usaha untuk memulai UMKM, pemilik usaha masih kesulitan menemukan pemasok yang sesuai dan cocok untuk diajak menjalin hubungan kemitraan.

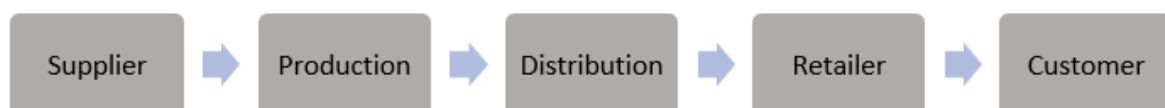
Sebelum mengidentifikasi metode manajemen rantai pasokan yang tepat dan cocok digunakan untuk usaha makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera, penulis menjelaskan kepada pemilik usaha metode teoritis dalam mengelola rantai pasokan yaitu erat kemitraan dengan para pemasok, yaitu kemitraan erat dengan pemasok dan penggunaan banyak pemasok. Berdasarkan hasil diskusi mereka dengan pemilik usaha, mereka lebih cenderung menggunakan metode yang ada saat ini, yaitu kemitraan yang akurat dan penggunaan beberapa pemasok. Tujuannya adalah untuk meminimalkan pengeluaran sekaligus berpotensi mengurangi ukuran bisnis yang tidak terlalu besar.

CV. Mandala Abadi Sejahtera tidak memiliki departemen logistik internal departemen logistik internal produk yang mereka jual ke satu pelanggan dari pelanggan lainnya. Usaha kecil dengan overhead rendah menjadi alasan paling umum bagi UMKM untuk tidak memiliki departemen logistik sendiri. Tidak bisa dipungkiri menjadi, salah satu faktor penting keberhasilan UMKM dalam menjalankan usahanya adalah tersedianya departemen logistik yang tepat waktu dan hemat biaya. Salah satu faktor terpenting keberhasilan UMKM dalam menjalankan usahanya adalah tersedianya bagian logistik yang tepat waktu dan hemat biaya. Sederhananya Maksudnya, jika UMKM mempunyai hubungan kolaboratif yang efisien dengan penyedia logistik Dan efisien dan terpercaya, kemungkinan terjadinya gangguan logistik dapat dikurangi dan diharapkan dapat ditingkatkan .penyedia logistik yang dapat dipercaya, kemungkinan kerusakan logistik dapat dikurangi dan diharapkan dapat ditingkatkan.

Adapun ketika makanan beku sudah siap jual pemilik usaha langsung memberi informasi kepada agen dan pembeli melalui sosial media seperti whatsapp atau langsung menelfon para agen.

Manajemen Supply Chain Manajemen Makanan Beku CV. Mandala Abadi Sejahtera di Desa Loa Janan Ulu

Dengan melakukan pengamatan dan wawancara yang telah diperoleh, maka penulis dapat mengetahui bagaimana Manajemen rantai pasokan pada usaha makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera. Untuk memenuhi permintaan dan keinginan konsumen, CV. Mandala Abadi Sejahtera ini melakukan pengiriman 2 minggu sekali. Rantai pasokan makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera melibatkan setidaknya 5 pelaku utama, yaitu pemasok, produsen, distributor, pengecer dan konsumen akhir. Singkatnya dapat dilihat di bawah ini:



Gambar 3. Aliran Pengoprasian

Pengoperasian CV. Mandala Abadi Sejahtera kurang menerapkan sistem yang modern. Bisnis tidak berhenti bekerja untuk sistem manajemen rantai pasokan dan lapangan pengiriman. dan secara efektif memenuhi tujuan rantai pasokan dengan memproduksi barang dengan harga wajar yang memenuhi standar kualitas dan secara konsisten memuaskan permintaan pelanggan dan tepat waktu. Meski demikian, perusahaan belum sepenuhnya menerapkan pengelolaan dan mengirim barang ke lapangan perusahaan belum sepenuhnya menerapkan manajemen transportasi. CV. Mandala Abadi Sejahtera tidak hanya berhasil memenuhi tujuannya untuk memuaskan pelanggan, namun juga menunjukkan kemampuannya untuk memenuhi permintaan pelanggan secara tepat waktu dengan memproduksi barang dengan harga yang wajar dan kualitas yang dapat diterima. Makanan beku CV. Mandala Abadi Sejahtera telah memenuhi tujuan dari rantai pasokan dengan kemampuannya dalam menghasilkan produk dengan harga yang murah dan relatif standar dengan kualitas yang baik, serta memenuhi permintaan konsumen dengan tepat waktu.

PEMBAHASAN

CV. Mandala Abadi Sejahtera merupakan usaha yang bergerak di bidang distribusi dan penjualan makanan beku, seperti daging ayam potongan, daging sapi kiloan, dan daging kambing. Bahan jual diperoleh dari pemasok di daerah Malang, Jawa Timur, dengan waktu pengiriman sekitar lima hari (dua hari jalur darat dan tiga hari jalur laut). Kondisi ini menuntut perusahaan untuk memiliki sistem pengelolaan rantai pasok (supply chain management) yang baik agar kualitas produk tetap terjaga hingga sampai ke tangan konsumen.

Perusahaan menerapkan kemitraan erat dengan pemasok utama sebagai strategi utama dalam menjaga kelancaran pasokan bahan jual. Pola kemitraan ini terbukti efektif karena mampu menekan biaya pengadaan dan memastikan ketersediaan bahan baku tetap stabil. Namun, ketergantungan pada sedikit pemasok juga menimbulkan risiko, terutama ketika terjadi keterlambatan distribusi atau kendala transportasi dari pihak pemasok. Oleh sebab itu, ke depan perusahaan perlu mempertimbangkan penggunaan lebih dari satu pemasok sebagai langkah mitigasi risiko. Dalam hal logistik, CV. Mandala Abadi Sejahtera belum memiliki divisi logistik internal, sehingga kegiatan distribusi dilakukan secara sederhana oleh pemilik usaha dan tenaga kerja yang tersedia. Walaupun demikian, perusahaan tetap menjaga ketepatan waktu pengiriman dengan melakukan pengantaran setiap dua minggu sekali, menggunakan sistem penyimpanan beku (freezer dan cold storage) untuk memastikan produk tetap segar selama proses distribusi. Setelah bahan jual tiba di gudang, pemilik usaha segera menginformasikan ketersediaan produk kepada agen serta mempromosikannya melalui media sosial seperti WhatsApp.

Langkah ini menunjukkan adanya koordinasi antara fungsi logistik dan pemasaran digital, meskipun belum terintegrasi secara sistematis. Rantai pasok pada CV. Mandala Abadi Sejahtera melibatkan lima komponen utama, yaitu pemasok, produsen, distributor, pengecer, dan konsumen akhir. Pemasok (Supplier) menyediakan bahan baku utama dari luar pulau. Produksi (Production) berfokus pada pengemasan ulang dan penyimpanan produk beku di gudang pendingin. Distribusi (Distribution) dilakukan secara rutin dengan memperhatikan kondisi suhu agar produk tidak rusak. Pengecer (Retailer) menjual kembali produk ke masyarakat melalui agen-agen resmi. Konsumen akhir (Customer) membeli langsung melalui agen atau pemilik usaha.

Setiap komponen saling berhubungan dan mendukung kelancaran rantai pasok secara keseluruhan. Koordinasi yang baik antar pihak menjadi kunci utama agar produk sampai ke konsumen dalam kondisi layak jual. Secara umum, penerapan manajemen rantai pasok pada CV. Mandala Abadi Sejahtera sudah berjalan cukup efektif, terutama dalam hal menjaga mutu dan ketepatan waktu pengiriman. Perusahaan mampu memproduksi dan menyalurkan barang dengan harga yang kompetitif serta kualitas yang baik. Namun, sistem yang digunakan masih bersifat tradisional dan belum terkomputerisasi. Peningkatan efektivitas dapat dilakukan

melalui penerapan sistem manajemen logistik yang terintegrasi, seperti penggunaan aplikasi pencatatan stok dan jadwal pengiriman, serta penguatan kerja sama dengan penyedia jasa logistik profesional. Dengan pengelolaan rantai pasok yang lebih terstruktur, CV. Mandala Abadi Sejahtera berpotensi meningkatkan efisiensi operasional, menjaga kestabilan pasokan produk, dan memperluas jangkauan pasar. Hal ini penting untuk mempertahankan daya saing di tengah meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk makanan beku yang praktis, aman, dan berkualitas.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang manajemen rantai pasokan di dalam UMKM CV. Mandala Abadi Sejahtera, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem rantai pasokan belum sepenuhnya diterapkan. Dalam hal ini, rantai pasokan masih menggunakan sistem tradisional dalam arti kemitraan yang erat dengan pemasok. CV. Mandala Abadi Sejahtera tidak memiliki departemen logistik sendiri. Biasanya mereka mengantarkan produk yang mereka jual sendiri ke satu agen atau mengantarkan pelanggan ke agen lain. Alasan umum mengapa UMKM memilih untuk tidak memiliki departemen logistik sendiri adalah karena keterbatasan ukuran dan biaya bisnis. Karena efisiensi yang ingin dicapai oleh CV. Mandala Abadi Sejahtera masih belum optimal karena belum menerapkan
2. Manajemen rantai pasokan yang dilakukan oleh CV. Mandala Abadi Sejahtera belum menerapkan sistem manajemen terbaru. Namun, secara tidak langsung perusahaan telah menerapkan manajemen rantai pasokan dan pengiriman lokal. Dengan menerapkan metode kemitraan yang erat dengan pemasok CV. Mandala Abadi Sejahtera dapat terus menjaga kualitas produk yang dihasilkannya. Hal ini dibuktikan dengan kemitraannya yang erat dengan pemasok ini CV. Mandala Abadi Sejahtera menjalankan bisnisnya dengan sangat sukses sebelum berkembang menjadi seperti sekarang.

SARAN

1. Untuk mengatasi permasalahan kekurangan makanan rantai pasokan CV. Mandala Abadi Sejahtera harus terlebih dahulu melakukan evaluasi dan perbaikan manajemen distribusi pangan terlebih dahulu. Dengan memberikan umpan balik dan menentukan kebutuhan pelanggan apakah mereka puas dengan kualitas makanan beku. Kemudian dari itu segi distribusi dapat di perhitungkan berapa jumlah besar agen-agen yang ingin bekerja sama membutuhkan stok yang banyak, dan penting untuk tidak menyediakan makanan yang hanya tersedia 1 bulan saja yang ingin Juga bukan ide yang baik untuk memberi tahu agen yang menjual makanan beku cara menyimpan makanan beku agar tetap segar saat sampai ketangan konsumen. Setelah menentukan jumlah produk yang dibutuhkan untuk dijual, daftar bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi dikirimkan ke pemasok. Tujuannya di sini adalah untuk menghindari pemborosan atau kerusakan makanan beku.
2. UMKM CV. Mandala Abadi Sejahtera perlu melakukan pengembangan inovatif terhadap proses produksi dan fasilitas untuk meningkatkan kapasitas produksi dengan mengembangkan struktur rantai pasokan dan memperluas jaringan area pasar yang sangat berkembang.
3. Memperbesar gudang frozen agar dapat menjual lebih banyak lagi dan memperbesar truk frozen agar dapat mengantar makanan beku ke gudang sekaligus agar tidak membuang biaya transportasi lebih banyak dan agar pemilik toko dapat mendapatkan untung yang lebih banyak juga.

DAFTAR PUSTAKA

- Lavari, H. (2016). *Strategi Bisnis PT. Unilever Dalam Persaingan Produk Kosmetik di Indonesia Tahun 2010-2015*. JOM FISIP, 3(2).
- Mariama, U. (2021). *Analisis Penerapan Manajemen Rantai Pasokan Pada Usaha Mie Sinar Sulawesi Cap Angsa Dua Kota Samarinda*.
- Paperblog. (2020, 9 22). *Jenis Dan Strategi Penerapan Rantai Pasokan Dalam Bisnis. Jenis Dan Strategi Penerapan Rantai Pasokan Dalam Bisnis*.
- Penerapan Supply Chain Management Untuk Mengoptimalkan Produksi Berdasarkan Persediaan Barang. (2021). *Jurnal Information System & Artificial Intelligence*.
- Purwadi, L. (2017). *The Urban Middle-Class Millenials Indonesia : Financial and Online Behavior*. Jakarta : PT Alvara.
- Radhi, F. & Hariningsih, E., (2019). Analisis Penerapan Supply Chain Management Studi Kasus Pada Perusahaan Retailer. *JBTI*, 6(1), pp. 33-44.
- Rafly, M. (2019). Penerapan Supply Chain Management Pada Gramedia World Palembang Untuk Mengatur Jumlah Ketersediaan Berbasis Web.
- Rusdiana, H. A. (2019). *Manajemen Operasi*. Bandung : CV Pustaka Setia.
- Schroeder, R. & Goldstein, S. M. (2018). *Operations Management in the Supply Chain*. 7 ed. New York: McGraw-Hill Education.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif,. Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- T., N. (2023). *Analisis Supply Chain Management Industri Rumahang Mangkok Ayam Di Desa Tanjung Anom*. Medan: Repository.Uma.Ac.Id.