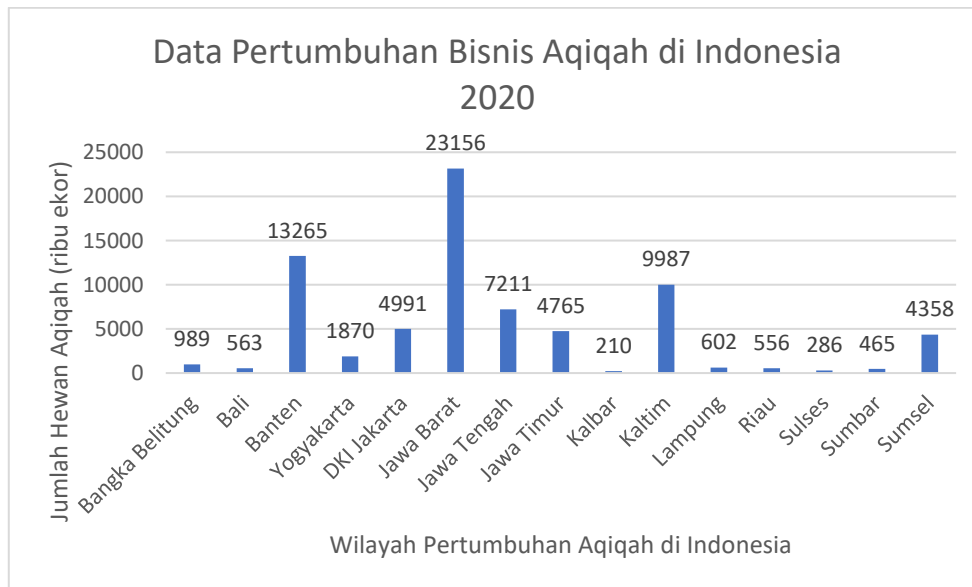


# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Saat ini persaingan bisnis yang terjadi di Indonesia semakin ketat, baik itu bisnis dengan skala kecil ataupun bisnis dengan skala besar. Semua perusahaan memiliki strategi dalam mempertahankan bisnisnya agar tetap eksis dan menjadi pilihan bagi para konsumennya. Perusahaan juga harus membuat inovasi-inovasi yang nantinya akan membuat bisnis tersebut bertahan lama dalam persaingan. Salah satu bisnis yang mulai berkembang saat ini adalah layanan jasa aqiqah. Akhir-akhir ini bisnis layanan aqiqah mulai menjamur di berbagai wilayah. Faktor utama perkembangan bisnis ini karena banyak orang yang mulai sadar untuk menunaikan ibadah aqiqah bagi anaknya tetapi ingin praktis. Jadi, konsumen hanya memesan kepada layanan jasa aqiqah. Meski bisnis ini mulai menjamur, prospek usahanya tergolong masih baik karena potensi pasar yang tersedia cukup luas (Habijoyo dan Mansah, 2021).

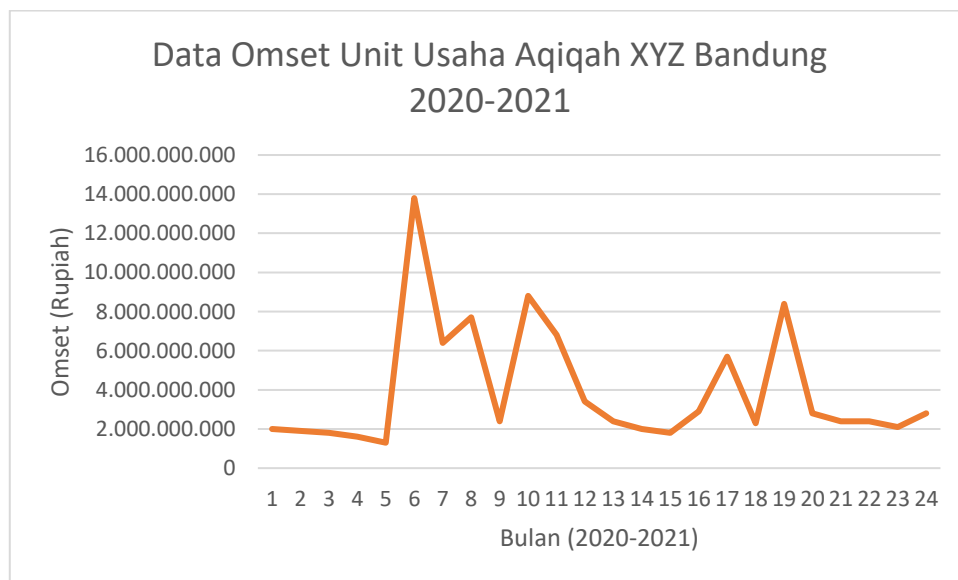


Gambar 1. 1 Data Pertumbuhan Bisnis Aqiqah di Indonesia (Noor, 2021).

Gambar 1.1 menunjukkan bahwa Jawa Barat memiliki pasar aqiqah domba dan kambing tertinggi hingga 23,000 ekor perbulannya untuk 300 lembaga pelayanan

aqiqah. Bahkan *market share* pada asosiasi lembaga aqiqah yang tergabung yaitu sebanyak 601 lembaga dari total potensi pasar di Indonesia menyentuh angka enam koma tiga ekor juta per tahunnya. Artinya bisnis aqiqah ini memiliki peluang besar untuk berkembang.

Unit usaha Aqiqah XYZ merupakan salah satu penyedia jasa layanan aqiqah yang sudah memiliki 15 cabang dan tersebar di Pulau Jawa dan Sumatera. Sementara, cabang Bandung menjadi cabang yang berdiri diawal yaitu sejak tahun 2007. Tentunya dengan waktu berdiri yang sudah cukup lama, unit usaha Aqiqah XYZ Bandung telah melibatkan banyak *stakeholder* yang berperan dalam perkembangan bisnis ini. Sementara bagian produksi menjadi bagian yang cukup penting dalam memaksimalkan pelayanannya.



Gambar 1.2 Data Omset Unit Usaha Aqiqah XYZ Tahun 2020-2021  
(Sumber: Unit usaha Aqiqah XYZ, Diolah)

Gambar 1.2 merupakan data omset unit usaha aqiqah XYZ Bandung. Grafik tersebut dapat dianalisis bahwa omset aqiqah yang masuk setiap bulannya mengalami naik turun. Peningkatan yang terjadi hanya sedikit. Perkembangan serta daya saing pada bisnis aqiqah yang mulai melahirkan banyak kompetitor saat ini bagi unit usaha Aqiqah XYZ Bandung, menjadi salah satu tantangan.

Menghadirkan daya saing tinggi di era perkembangan dan banyaknya kompetitor saat ini, perlu didukung dengan manajemen rantai pasok yang baik dari hulu hingga ke hilir. Manajemen rantai pasok menjadi kesatuan sistem suatu perusahaan untuk menciptakan kepuasan pada konsumen. Rantai pasok yang baik akan menciptakan hubungan yang menguntungkan bagi seluruh pemeran dalam rantai aktivitas perusahaan tersebut. Selain itu rantai pasok berimplikasi positif bagi rantai nilai tambah serta memicu keunggulan nilai dan keunggulan produksi untuk meningkatkan keuntungan kompetitif (Taula dkk., 2022).

Analisis aktivitas rantai nilai akan menghasilkan nilai yang berawal dari bahan mentah hingga pengolahan produk yang siap dikirimkan untuk konsumen (Julianto dan Darwanto, 2017). Rantai nilai menjadi alat untuk mengidentifikasi cara menciptakan nilai pelanggan yang lebih besar. Rantai nilai menunjukkan total nilai yang terdiri dari aktivitas nilai dan margin. Seluruh siklus produksi hingga hubungan dengan pasar akhir diperhatikan (Heatubun dkk., 2020). Peran rantai nilai akan membantu menjelaskan keuntungan didistribusikan kepada siapa saja, sehingga mempermudah dalam melakukan identifikasi kebijakan mana yang sesuai agar keuntungan yang diperoleh lebih baik serta menjadi bahan evaluasi bagi strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan aqiqah nantinya.

Analisis pada penelitian ini hanya berfokus pada bagian hulu rantai pasok yaitu pengadaan serta pengolahan hewan aqiqah. Karena, bagian hulu pada unit usaha aqiqah XYZ merupakan bagian inti unit usaha dalam menjalankan bisnisnya. Bagian ini juga memiliki kompleksitas yang cukup tinggi. Contohnya variasi produk yang dimiliki cukup tinggi. Pilihan hewan domba yang terbagi dua jenis jantan dan betina dengan lima tipe hewan di setiap jenisnya dengan harga yang berbeda. Bagian produksi juga memiliki empat kombinasi pilihan olahan daging dan tulang jeroan bagi konsumennya, sehingga semua hal tersebut perlu dilakukan analisis satu per satu.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rantai pasok pada pengadaan dan pengolahan hewan aqiqah di unit usaha aqiqah XYZ seharusnya dilakukan secara efektif. Namun, faktanya aliran rantai pasok mengalami kendala yang menyebabkan omset aqiqah cenderung fluktuatif. Selain itu, biaya operasional yang mulai meningkat serta mulai bermunculan kompetitor usaha aqiqah menjadi ancaman bagi unit usaha aqiqah XYZ jika ingin berumur panjang. Untuk mengatasi hal tersebut, salah satu langkah yang perlu dilakukan adalah analisis pada setiap aktivitas rantai pasoknya. Kemudian aktivitas tersebut dianalisis untuk mengetahui nilai tambah sehingga rantai pasok unit usaha aqiqah XYZ menghasilkan keuntungan yang besar. Terlebih dibagian inti unit usaha yaitu pengadaan serta operasional hewan aqiqah.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi kondisi rantai pasok pengadaan dan pengolahan di unit usaha Aqiqah XYZ Bandung
2. Menganalisis rantai nilai pengadaan dan pengolahan di unit usaha Aqiqah XYZ Bandung
3. Mengetahui besaran nilai tambah pengadaan dan pengolahan unit usaha Aqiqah XYZ Bandung

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilaksanakan ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan  
Harapannya penelitian ini dapat membantu unit usaha sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dan pengembangan unit usaha kedepannya.
2. Bagi penulis

Harapannya penelitian ini dapat menambah pengetahuan serta wawasan terkait rantai pasok serta mengimplementasikan dengan kenyataan yang terjadi dilapangan serta memiliki pengalaman dalam pembuatan karya ilmiah.

3. Bagi pihak lain

Harapannya penelitian ini bisa bermanfaat menjadi bahan referensi serta memberikan informasi kepada pihak-pihak yang memiliki ketertarikan pada rantai pasok serta menjadi acuan bagi pihak lain yang nantinya akan melakukan penelitian.

### **1.5 Batasan Penelitian**

Batasan penelitian merupakan batasan masalah dalam penelitian yang ingin dibatasi peneliti agar pembahasan masalah tidak terlalu luas atau lebar. Batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Rantai nilai yang diteliti hanya mencakup pengadaan dan pengolahan hewan aqiqah.
2. Analisis rantai nilai dan nilai tambah hanya menggunakan rumus penerimaan dan pendapatan.