

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri makanan olahan daging di Indonesia pada saat ini terus mengalami pertumbuhan yang signifikan, hal ini dikarenakan meningkatnya *demand* masyarakat terhadap produk makanan yang praktis, *higienis*, dan berkualitas. Berdasarkan data yang disajikan oleh BPS (Badan Pusat Statistik, 2024) rata-rata konsumsi makanan olahan daging seperti sosis, nugget, dan bakso per Kabupaten/Kota perkapita seminggu mengalami peningkatan seperti yang dapat dilihat pada grafik berikut.



Gambar 1.1 Grafik konsumsi makanan olahan daging
(Badan Pusat Statistik, 2024)

Makanan olahan daging merupakan pilihan utama konsumen karena produk tersebut praktis untuk disajikan serta memiliki cita rasa yang sesuai dengan selera masyarakat Indonesia. Selain itu, industri ini mengalami pertumbuhan yang didukung oleh kemajuan teknologi pengolahan pangan yang memungkinkan produsen menghasilkan produk dengan kualitas tinggi dan daya simpan yang lebih lama.

Meningkatnya *demand* terhadap produk makanan olahan daging ini disebabkan oleh faktor perubahan gaya hidup masyarakat modern yang cenderung lebih sibuk dan mengutamakan kepraktisan dalam konsumsi makanan. Dengan adanya inovasi dalam produk makanan olahan daging, seperti varian rasa baru,

penggunaan bahan alami, serta peningkatan standar keamanan pangan, industri ini semakin menarik perhatian bagi para konsumen maupun pelaku usaha.

Walaupun memiliki prospek yang menjanjikan, industri makanan olahan daging mengalami berbagai tantangan yang dihadapi. Salah satu tantangan utama yang dihadapi yaitu persaingan ketat, baik dari produsen lokal maupun internasional. Selain itu, isu kesehatan terkait produk olahan yang tinggi lemak dan pengawet juga menjadi perhatian utama bagi konsumen, sehingga perusahaan perlu melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan, agar lebih sehat dan sesuai trend pasar.

PT. Bolesca Foodindo merupakan perusahaan yang bergerak dibidang makanan olahan daging, perusahaan ini memiliki kantor pusat di Jl. Griya Utama Blok D, Jakarta Utara, dan pabrik yang terletak di Jl. Sriwijaya No.94 Blok E, Bandung Barat. Serta memiliki kantor cabang di Sidoarjo dan Yogyakarta. Perusahaan ini mengawali distribusi produknya ke pasar-pasar tradisional (*wet market*) dan terus berkembang ke pasar *modern (modern trade)* serta HoReCa (Hotel, Restaurant dan Cafe). Perusahaan ini memiliki karyawan berjumlah 360 orang.



Gambar 1.2 PT bolesca foodindo

Proses wawancara dilakukan pada tujuh *stakeholder* didahului dari *Research and development manager, Marketing manager, General Manager, Operator Produksi, Logistic Manager, Agen Retail* dan Konsumen Akhir. *Research and development manager* menyampaikan kendala yang ada pada perusahaan tersebut yaitu terkait produk belum terdapat inovasi produk. *Marketing manager* menyampaikan

kendala terkait kesusahan mencari tim sales di area baru (Kalimantan) susah yang militan. *General Manager* menyampaikan kendala terkait banyak karyawan yang sering melakukan tindakan tidak disiplin. *Operator Produksi* menyampaikan kendala terkait sering mengalami gangguan pendengaran diakibatkan kebisingan mesin. Untuk *Logistic Manager*, menyampaikan kendala tentang produk *return*, Agen *Retail* menyampaikan kendala bahwa produk yang dikirim terkadang mengalami kerusakan kemasan Sedangkan Konsumen menyampaikan kendala terkait dengan selalu menanyakan varian rasa produk terbaru.

1.2 Penelusuran Masalah

Setelah melakukan proses wawancara pada enam *stakeholder* telah didapatkan beberapa masalah yang dapat mempengaruhi kinerja dan pendapatan perusahaan. Permasalahan dari *stakeholder* perusahaan dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1 Ringkasan keluhan *stakeholder*

No.	Stakeholder	Permasalahan dan Kebutuhan
1	<i>Research and Development Manager</i>	<i>Research and development manager</i> menyampaikan bahwa produk belum terdapat inovasi produk. Adanya pengembangan inovasi produk baru yang menarik dan relevan dengan kebutuhan pasar.
2	<i>Marketing Manager</i>	<i>Marketing Manager</i> menyampaikan kendala terkait kesulitan mencari tim sales di area baru Kalimantan, susah yang militan. Program rekrutmen yang lebih efektif, dan pelatihan intensif agar dapat membentuk tim sales militan, ulet dan adaptif terhadap pasar di daerah baru.
3	<i>General Manager</i>	<i>General Manager</i> menyampaikan kendala bahwa banyak karyawan yang sering melakukan tindakan tidak disiplin

Tabel 1.1 Ringkasan keluhan *stakeholder* (lanjutan)

No.	Stakeholder	Permasalahan dan Kebutuhan
4	Operator Produksi	Sistem manajemen kedisiplinan yang lebih tegas dan konsisten, serta adanya program pembinaan budaya kerja dan <i>reward</i> .
		Operator Produksi menyampaikan kendala bahwa sering mengalami gangguan pendengaran diakibatkan kebisingan mesin.
5	Logistic Manager	Peningkatan sistem keamanan dan pengurangan tingkat kebisingan mesin menggunakan peredam suara.
		<i>Logistic Manager</i> menyampaikan kendala terkait produk <i>return</i> .
6	Agen Retail	Adanya identifikasi penyebab utama terjadinya kerusakan produk <i>return</i> .
		Agen <i>retail</i> menyampaikan kendala bahwa produk yang dikirim terkadang mengalami kerusakan kemasan.
7	Konsumen Akhir (<i>End User</i>)	Adanya prosedur pengecekan dan penanganan produk pada karyawan <i>material handler</i> agar mereka tidak mendapatkan lagi kemasan produk yang rusak.
		Konsumen selalu menanyakan varian rasa produk terbaru <i>Launching</i> varian rasa produk baru secara berkala.

Setelah melakukan wawancara terhadap ketujuh *stakeholder* perusahaan terdapat empat klaster permasalahan yaitu terkait pengembangan produk, karyawan, kerusakan kemasan produk, dan lingkungan kerja. Permasalahan yang pertama yaitu *Research and Development Manager* menyampaikan kendala bahwa pada perusahaan belum terdapat inovasi produk hal ini berkaitan dengan masalah yang disampaikan oleh konsumen akhir mengenai varian rasa produk terbaru. Permasalahan yang kedua yaitu terkait karyawan di mana *Marketing Manager*

kesulitan untuk mencari tim sales di area baru. Permasalahan yang ketiga yaitu *Logistic Manager* menyampaikan kendala terkait produk *return* akibat kerusakan kemasan produk, hal berkaitan dengan permasalahan yang di sampaikan oleh agen *retail* bahwa produk yang dikirim terkadang mengalami kerusakan kemasan. Permasalahan yang keempat yaitu *General Manager* menyampaikan permasalahan karyawan yang sering melakukan tindakan tidak disiplin seperti tidak menggunakan alat pelindung diri (APD), ini berkaitan dengan permasalahan yang dialami oleh operator produksi di mana mereka sering mengalami gangguan pendengaran diakibatkan kebisingan mesin.

Konflik kepentingan yang terjadi pada PT Bolesca Foodindo ini yaitu terkait adanya kebutuhan perusahaan untuk terus melakukan pengembangan produk guna meningkatkan daya saing dan memenuhi permintaan pasar, sedangkan di sisi lain perusahaan masih menghadapi permasalahan terkait tingginya jumlah produk *return* yang disebabkan oleh kerusakan kemasan.

Setelah melakukan diskusi kembali dengan *stakeholder*, dari ketujuh permasalahan tersebut PT Bolesca Foodindo saat ini ingin fokus terhadap permasalahan akan produk *return*, karena permasalahan tersebut dapat mempengaruhi kerugian finansial perusahaan. *Stakeholder* menginginkan agar produk cacat perusahaan berkurang dari jumlah yang ada pada saat ini.

Produk *return* yang terjadi di PT Bolesca Foodindo umumnya disebabkan oleh kerusakan kemasan produk, seperti sobek dan bocor. Identifikasi penyebab ini diperoleh berdasarkan hasil observasi lapangan serta diskusi dengan pihak terkait, kerusakan kemasan menjadi temuan yang paling sering terjadi ketika produk sampai kepada agen *retail*. Selain itu, terdapat faktor lain yang menyebabkan produk di-*return* yaitu kerusakan pada isi produk, seperti kondisi penyok, namun frekuensi kejadiannya relatif lebih rendah dibandingkan kerusakan kemasan. Meskipun penelitian ini tidak didukung oleh data historis perusahaan secara kuantitatif, temuan yang diperoleh secara kualitatif menunjukkan bahwa kerusakan kemasan merupakan permasalahan dominan yang terjadi secara berulang pada proses distribusi. Inspeksi produk telah dilakukan menggunakan mesin X-ray. Dengan demikian penelitian ini difokuskan pada analisis dan perbaikan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas kemasan sebagai penyebab utama terjadinya *return* produk. Berikut ini merupakan data produk *return* pada PT. Bolesca Foodindo.



Tabel 1.2 Data produk *return* tahun 2024

Produk	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
FG-Tastymax Total	377	400	367,5	437,49	279,5	174	2.035,49
FG-Delimax-Sosis Total	127,09	67,32	108,98	139,26	137,16	111,24	691,05
FG-Delimax-Smoke Beef Total	36,4	30,9	47,9	43,6	47,1	38	243,9
FG-Delimax-Chicken Total	22,5	9	22	24	10	8,5	96
FG- Kentang Max Total						0,08	0,08
Grand Total							3.066,52

Tabel 1.3 Persentase produk *return* dari penjualan tahun 2024

Produk	Persentase
FG-Tastymax Total	2,00%
FG-Delimax-Sosis Total	4,39%
FG-Delimax-Smoke Beef Total	0,25%
FG-Delimax-Chicken Total	0,42%
FG- Kentang Max Total	0,00%

Pada Tabel data produk *return* dapat dilihat bahwa dari penjualan 14 *type* produk produk PT. Bolesca Foodindo terdapat 5 *type* produk yang mengalami *return*. Data tersebut merupakan data produk *return* enam bulan terakhir tahun 2024. Berdasarkan data tersebut, diketahui bahwa dalam enam bulan terakhir produk yang terjual sebanyak 4.516 ton, dengan produk *return* sebanyak 3,06 ton, dengan persentase produk *return* setiap produk seperti FG-Tastymax sebesar 2.00%, FG-Delimax Sosis sebesar 4,39%, FG-Delimax Smoke Beef sebesar 0,25%, dan FG-Delimax Chiken 0,42%. Secara persentase produk *return* di PT. Bolesca Foodindo terlihat sangat kecil dari penjualan, akan tetapi hal ini dapat mengakibatkan kerugian finansial perusahaan, menurunnya kepuasan konsumen, dan kerugian waktu dan tenaga. Penyebab terjadinya produk *return* tersebut disebabkan oleh tiga faktor yaitu, *man*, *machine*, dan *method*. Produk *return* tersebut akan dimusnahkan. Ditinjau dari *sustainable development goals* (SDGs) pemusnahan limbah makanan tentunya sangat tidak boleh dilakukan karena bertentangan dengan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan berbagai kendala yang ditemukan pada PT Bolesca Foodindo. Perusahaan ini mempunyai fokus perhatian utama terhadap permasalahan tentang produk *return* akibat kerusakan kemasan. Hal ini dapat mempengaruhi kerugian finansial dari perusahaan.

1.4 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan yang ingin dicapai pada Tugas Akhir ini yaitu memperbaiki sistem produksi PT Bolesca Foodindo untuk mengurangi produk *return* sebesar sedikitnya 50% dari jumlah semula.

1.5 Batasan Tugas Akhir

Batasan Tugas Akhir pada PT Bolesca Foodindo adalah sebagai berikut:

- a. Observasi pada pihak ketiga dalam jaringan distribusi tidak dimungkinkan sehingga perbaikan hanya bisa dilakukan pada internal perusahaan.
- b. Data yang digunakan pada tugas akhir ini yaitu data bulan Juli 2024 – Januari 2026.
- c. Bahan kemasan tidak bisa diganti karena harus mengikuti standar kemasan bahan pangan.