

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia sebagai negara berkembang mengalami perubahan dari Negara bercorak agraris menuju industri, yang mana dampak dari industri adalah banyaknya persaingan-persaingan. Suatu usaha tidak akan mampu bertahan ketika perusahaan itu tidak mampu bersaing dengan usaha-usaha lain. Menurut porter intensitas persaingan dalam suatu industri atau perusahaan bukanlah masalah kebetulan atau nasib buruk. Sebaliknya, persaingan dalam suatu industri atau perusahaan berakar dalam struktur ekonomi yang mendasarinya dan berjalan diluar pelaku pesaing yang ada.¹

Aktivitas bisnis dengan teknologi internet disebut *electronic commerce (e-commerce)*, yaitu sebagai rangkaian kegiatan usaha perdagangan yang sebagian atau seluruhnya menggunakan internet². Dengan demikian, hal ini menjadi lahan bisnis para pelaku bisnis yang kreatif dengan metode inovatif tanpa risiko yang tinggi bahkan dapat dikatakan efektif dan efisien. Sehingga muncullah metode-metode bisnis online yang begitu marak.

Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan, yang diatur dalam UU No. 5 tahun 1984 tentang Perindustrian, menjelaskan bahwa industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi dan atau barang jadi menjadi barang-barang

dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangunan dan perkerjasama industri

Dropship (bisnis online) adalah teknik manajemen rantai pasokan dimana *reseller* atau *retailer* (pengecer) tidak memiliki stock barang. Pihak produsen atau grosir sebagai pelaku *Dropshipper* yang nantinya akan mengirim barang secara langsung pada pelanggan. Keuntungan akan didapat dari selisih antara harga dari grosir.

Dalam *dropship* (bisnis online), strategi ini sering digunakan disisi distributor. Pada awalnya tahapan produk dari *supplier* untuk sampai ketangan konsumen cukup panjang, tetapi strategi dropship pemasok akan langsung mengirimkan kekonsumen pemakai dan bukan kepenjual, agar menghemat waktu dan biaya pengangkutan ulang.

Berikut kegiatan *Dropship* antara lain:

1. Pembeli
2. Penjual (pemilik barang)
3. *Dropshipper*

Industri marmer yang pertama berdiri di Tulungagung adalah IMIT (Industri Marmer Indonesia Tulungagung) yang berada di Kec. Besuki, letaknya ditimur Kec. Campurdarat. Industri marmer mengalami kejayaan, pada tahun 1970-an namun akibat krisis moneter pada tahun 1997 mengakibatkan beberapa industri di Indonesia mengalami kemunduran, termasuk industri kerajinan marmer.

CV. Gemmy Mulya Onix yang berlokasi di Desa Gamping

Campurdarat Tulungagung. Telp 0355-533770, 08123406150 dengan pemilik usaha bernama Reza Castory yang telah mengembangkan usahanya sampai menjadi sebuah CV dan bisa mencapai tingkat internasional.

Pada tahun 2004 industri kerajinan marmer mengalami peningkatan kembali dan semakin berkembang. Seiring perkembangannya industri marmer di Tulungagung menjadikan industri kreatif berbasis kerajinan sebagai ciri khas dari daerah Tulungagung yang semakin diminati dipasaran domestik maupun internasional.

Supply Chain Management itu berkaitan dengan aktivitas yang dimulai dari material yang berasal dari *supplier*, kemudian material tersebut diolah menjadi suatu produk setengah jadi atau produk jadi, dan produk tersebut didistribusikan ke konsumen. *Supply Chain Management* tidak hanya berkaitan dengan bahan baku saja, dan *output* (barang jadi) saja, tetapi termasuk bahan pembantu, komponen, suku cadang, *work in process* (barang setengah jadi) maupun berbagai jenis perlengkapan (*supplies*) yang digunakan untuk mendukung aktivitas operasional perusahaan secara menyeluruh.

Untuk itulah CV. Gemmy Mulya Onix hadir sebagai solusi bagi produsen baru marmer yang masih kesulitan memasarkan produknya dan bisa bekerja sama dengan perusahaan CV. Gemmy Mulya Onix. Kelebihan *Dropship* yakni bisa memasarkan marmer Tulungagung ke jejaring marketplace dipasaran domestik maupun internasional. Gemmy Mulya Onix mempunyai strategi *dropship* yang sangat besar untuk pengadaan tool, produk atau barang dan proses produkasinya.

Sehingga dengan adanya masalah yang ada, penulis mengharapkan adanya kontribusi yang nyata. ketika penulis meneliti permasalahan tersebut, maka akan dilakukan penelitian tentang: **“Implementasi Strategi *Dropship Business Marmer Dalam Supply Chain Pada CV. Gemmy Mulya Onix*”**.

Alasan peneliti memilih tempat ini karena beberapa alasan, antara lain :

- a. CV. Gemmy Mulya adalah perusahaan yang bisa memasarkan dalam bentuk *dropship*
- b. CV. Gemmy Mulya menawarkan produk yang beragam dan terbilang lengkap dari pada toko yang lain
- c. Pemanfaatan batu marmer di CV. Gemmy Mulya Onix lebih optimal sehingga dapat menaikkan nilai jualnya dan dapat menaikkan perekonomian masyarakat setempat.

B. Identifikasi Masalah

Untuk mempermudah menganalisis hasil penelitian, penulis ingin meneliti tentang **“Implementasi Strategi *Dropship Business Marmer Dalam Supply Chain Pada CV. Gemmy Mulya Onix*”**. Dalam penelitian ini, penulis membatasi hanya membahas Strategi *Dropship* dalam *Supply Chain Management*. Serta dalam penelitian ini dilandasi pada penelitian terdahulu dan juga pada teori yang sebelumnya sudah dibaca, diteliti serta dipelajari oleh penulis. Penelitian ini berfokus pada Strategi *Dropship* Dalam *Supply Chain Management* Pada CV. Gemmy Mulya Onix. Dalam sampel penelitian ini adalah Owner Gemmy Mulya.

C. Fokus Penelitian

Dalam menganalisis hasil dari pengidentifikasian penelitian, maka penulis menghasilkan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimanakah Strategi Dropship Dalam Supply Chain Management Pada CV. Gemmy Mulya Onix.
2. Bagaimanakah kendala dan solusi yang dialami dropship pada CV. Gemmy Mulya Onix.

D. Tujuan Penelitian

Dalam menganalisis hasil dari pengidentifikasian masalah dan perumusan masalah, maka penelitian ini bagi penulis bertujuan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan seberapa besar pengaruh dari pengimplemestasian Strategi *Dropship* Dalam *Supply Chain Management* Pada CV. Gemmy Mulya Onix.
2. Mendeskripsikan seberapa besar kendala dan solusi yang dialami *dropship* pada Gemmy Mulya.

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Dalam kegunaan secara teoritis diharapkan dapat bermanfaat bagi khasanah ilmu pengetahuannya dan khususnya bagi peneliti selanjutnya

untuk menjadikan bahan kajian yang lebih mendalam.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi lembaga, harapannya supaya dijadikan dasar pertimbangan bagi pihak pengelola Gemmy Mulya untuk lebih meningkatkan kinerjanya agar memenuhi keinginan konsumen memperoleh produk yang cepat dan bernilai guna.
- b. Bagi akademik, supaya dapat memberikan sumbangsih pemikiran serta referensi bagi mahasiswa serta menambah literatur dibidang ekonomi sehingga dapat digunakan sebagai sumber belajar atau bacaan bagi mahasiswa.
- c. Bagi penelitian selanjutnya, dari penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan kajian referensi bagi penelitian selanjutnya apabila melakukan penelitian dengan metode yang sama dan variable yang berbeda.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan

Dalam memperjelas ruang lingkup penelitian supaya menghasilkan yang terarah dan menghindari pembahasan yang simpang siur. Maka dalam penulisan ini perlu adanya pembatasan permasalahan agar dapat diketahui hasil yang diteliti. Adapun pembatasannya, yaitu:

- a. Pembatasan daerah penelitian

Pembatasan ini memiliki batasan untuk mengarahkan penelitian terhadap masalah yang telah ditetapkan agar tidak kabur, maka dari itu

daerah penelitian perlu dibatasi. Daerah yang menjadi tempat penelitian penulis adalah di Desa Gamping Campurdarat Tulungagung.

b. Pembatasan responden peneliti

Pembatasan ini memiliki batasan responden dari pihak Gemmy Mulya terutama pemilik perusahaan Reza Castory yang selaku pemilik perusahaan.

c. Pembatasan masalah peneliti

Pembatasan ini memiliki batasan untuk meneliti masalah yang menyangkut Strategi *Dropship business* dalam *Chain Management*.

G. Penegasan Istilah

1. Penegasan Secara Konseptual

a. Strategi *Dropship*

Biasannya strategi dropship ini digunakan oleh distributor yang awalnya produk dari *supplier* dan sampai ketangan konsumen. Dan agar menghemat waktu dan biaya biasanya pemasok akan mengirimkan langsung ke konsumen.

b. Strategi *supply management*

Dalam strategi logistik ini diperlukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan yang diinginkan. Strategi ini pula yang akan membuat perusahaan lebih unggul dalam bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

c. CV. Gemmy Mulya

Gemmy Mulya adalah perusahaan yang bisa memasarkan dalam bentuk *dropship*. Produk yang dipasarkan sudah lama berkecimpung dalam kejejaring *markertplace* nasional dan internasional. Karena, itulah perusahaan mereka sudah *go international*

2. Penegasan Secara Operasional

Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari pengimplementasian Strategi *Dropship* Dalam *Supply Chain Management* Pada Gemmy Mulya.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Penulisan membuat skripsi ini berdasarkan pedoman tugas akhir skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung tahun 2021. Penulisan skripsi ini terdiri dari VI (enam) bab. Adapun isi dan pembahasan disajikan dalam pembahasan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, meliputi: latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan, penegasan istilah.

BAB II KAJIAN PUSTAKA, meliputi: landasan teori dan hasil penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN, meliputi: jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel penelitian, teknik pengambilan sampel, instrumen penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, lokasi penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN, meliputi: pemaparan data, temuan penelitian dan analisis data.

BAB V PEMBAHASAN, berisi tentang kroscek antara teori dan temuan peneliti.

BAB VI PENUTUP, pada bab ini berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.