



ANALISIS EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS RANTAI PASOK DAN INTERNAL PROSES DALAM MENUNJANG KINERJA BISNIS

Erick Anantha Haryo Purnomo¹, Susilo Toto Raharjo², Novita Kusuma³

^{1,2,3}Program Studi Magister Manajemen, Universitas Diponegoro, Semarang

e-mail: *Naramasi.anantha@gmail.com, aufa.madania26@gmail.com, novitakw30@gmail.com

Abstrak

Dampak pandemi COVID-19 terhadap bisnis catering dengan fokus pada Anisa Catering di Semarang. Penelitian ini membahas latar belakang masalah, permasalahan utama yang dihadapi, tujuan penelitian, dan metodologi penelitian membahas dampak rantai pasok dan proses internal terhadap kinerja bisnis catering, serta efek dari pandemi COVID-19. Anisa Catering, mengalami penurunan pendapatan yang signifikan selama pandemi. Data keuangan dari tahun 2019 hingga 2021 menunjukkan penurunan yang nyata, terutama pada tahun 2020. Meskipun ada sedikit peningkatan pada tahun 2021, pendapatan masih jauh bila dibandingkan tahun 2019. Dampak jangka pendek melibatkan penurunan permintaan dan gangguan produksi karena pembatasan pergerakan. Keterbatasan pasokan bahan baku dan peningkatan biaya operasional juga menjadi tantangan yang dihadapi catering. Pandemi telah mendorong perubahan pola konsumsi, memaksa bisnis catering untuk menyesuaikan model operasional mereka. Tujuan penelitian adalah meningkatkan efisiensi rantai pasok dan efektivitas proses internal untuk mendukung kinerja bisnis catering, dengan fokus pada keunggulan bersaing. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi industri catering dan bisnis serupa dalam menghadapi tantangan masa depan.

I. PENDAHULUAN

Tahun 2020 Didunia mengalami Pandemi COVID-19, Covid-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh virus corona yang pertama kali ditemukan di Wuhan, China, pada Desember 2019. Virus ini menyebar dengan cepat ke seluruh dunia dan diumumkan sebagai pandemi oleh Organisasi Kesehatan Dunia pada Maret 2020. Sejak saat itu, pandemi Covid-19 telah memiliki dampak yang luas pada berbagai aspek kehidupan di seluruh dunia, termasuk Kesehatan, ekonomi, sosial, dan politik.

Untuk mengendalikan penyebaran Covid-19, banyak negara melakukan kebijakan lockdown dan pembatasan sosial, termasuk pembatasan perjalanan, penutupan sekolah, dan penutupan bisnis yang tidak penting. Banyak negara juga menerapkan kebijakan kewajiban menggunakan masker, social distancing, serta meningkatkan jumlah tes dan pelacakan kontak untuk mengidentifikasi kasus positif dan mencegah penyebaran virus.

Covid-19 memiliki dampak yang signifikan terhadap bisnis di seluruh dunia. Dampaknya bervariasi tergantung pada industri dan jenis bisnis, namun secara umum dapat dikategorikan menjadi tiga kategori yaitu dampak jangka pendek, menengah, dan jangka panjang. Berikut adalah beberapa dampak Covid-19 terhadap bisnis:

Dampak jangka pendek Pada awal pandemi, banyak bisnis mengalami penurunan penjualan yang signifikan karena adanya pembatasan pergerakan dan aktivitas yang diterapkan untuk memperlambat penyebaran virus. Bisnis seperti restoran, hotel, usaha Kuliner (seperti warung, cafe, Catering) dan pariwisata terkena dampak yang paling besar karena mereka bergantung pada konsumen yang melakukan perjalanan dan berkumpul.

Dampak menengah, bisnis yang dapat beradaptasi dengan situasi pandemi, seperti bisnis online, jasa pengiriman, dan platform digital, dapat bertahan dan bahkan mengalami pertumbuhan. Namun, mereka masih terkena dampak yang signifikan akibat perubahan pola konsumsi dan permintaan pasar yang berubah.

Dampak jangka panjang, pandemi Covid-19 dapat mengubah cara kita bekerja dan berbisnis secara permanen. Bisnis mungkin perlu menyesuaikan model operasional mereka untuk mempertahankan kinerja yang baik dan mengikuti perubahan kebutuhan konsumen. Beberapa bisnis mungkin juga mengalami kerugian yang signifikan dan bahkan bangkrut.

Dari dampak pandemi yang ada diatas dapat dikelompokkan dalam dampak yang bersifat jangka pendek, menengah dan jangka Panjang. Dampak pandemi yang bersifat jangka pendek terlihat pada bisnis kuliner, hotel dan wisata. Dampak jangka menengah terlihat pada bisnis jasa pengiriman, platform digital, online business. Dampak jangka panjang terlihat pada bisnis industry buku.

Anisa Catering sebagai salah satu bisnis pada industri kuliner terdampak secara langsung/jangka pendek dari pandemi. Dampak-dampak yang dialami diantaranya adalah menurunnya permintaan. Banyak acara sosial seperti pernikahan, ulang tahun, dan pesta ditiadakan atau ditunda, sehingga akan terjadi penurunan pendapatan yang sangat Signifikan ini bisa dilihat dari table 1 yang berisikan data pendapatan Anisa Catering di tahun 2019 dan Tahun 2020.

Tabel 1. Data Pendapatan Anisa Catering 2019 sampai 2020

Bulan	Pendapatan 2019	Pendapatan 2020
Jan	Rp1.756.870.500	Rp1.237.694.600
Feb	Rp1.486.950.400	Rp2.376.152.700
Mar	Rp2.346.052.500	Rp1.860.895.250
Apr	Rp1.895.335.250	Rp335.129.500
May	Rp810.640.325	Rp311.835.100
Jun	Rp1.632.433.000	Rp420.944.200
Jul	Rp1.211.578.630	Rp476.362.500
Aug	Rp4.092.954.990	Rp910.782.500
Sep	Rp1.526.793.950	Rp636.240.775
Oct	Rp2.151.033.100	Rp1.182.374.625
Nov	Rp3.535.640.000	Rp1.065.930.000
Dec	Rp2.767.536.000	Rp1.561.054.700
Rata rata	Rp2.101.151.554	Rp1.031.283.038

Sumber : Laporan Keuangan Anisa Catering Mei 2023

Dari data Table 1 dapat dilihat di Tahun 2019 rata rata pendapatan dalam satu bulan adalah Rp 2.101.151.554 dan mengalami penurunan yang signifikan di tahun 2020 hanya

sebesar Rp 1.031.283.038 ini di karenakan adanya Aturan pemerintah yang membatasi kegiatan sosial, yang dimulai pada bulan April 2020 karena adanya Pandemi COVID-19. secara lebih detail dapat dilihat dari Grafik dibawah ini:



Gambar 1. Grafik Data Pendapatan Anisa Catering 2019 sampai 2020

Sumber : Laporan Keuangan Anisa Catering Mei 2023

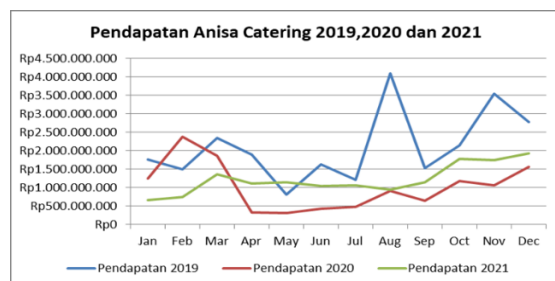
Dan di tahun 2021 Bisnis Catering juga belum mengalami peningkatan dari sisi pendapatan, bisa dilihat di Table 2 Pendapatan Anisa Catering tahun 2020 dan 2021.

Tabel 2. Data Pendapatan Anisa Catering 2020 sampai 2021

Bulan	Pendapatan 2020	Pendapatan 2021
Jan	Rp1.237.694.600	Rp666.831.438
Feb	Rp2.376.152.700	Rp736.960.000
Mar	Rp1.860.895.250	Rp1.363.688.000
Apr	Rp335.129.500	Rp1.116.509.900
May	Rp311.835.100	Rp1.137.042.125
Jun	Rp420.944.200	Rp1.048.341.600
Jul	Rp476.362.500	Rp1.062.554.650
Aug	Rp910.782.500	Rp943.388.500
Sep	Rp636.240.775	Rp1.150.843.400
Oct	Rp1.182.374.625	Rp1.771.704.000
Nov	Rp1.065.930.000	Rp1.743.065.800
Dec	Rp1.561.054.700	Rp1.928.504.176
Rata rata	Rp1.031.283.038	Rp1.222.452.799

Sumber : Laporan Keuangan Anisa Catering Mei 2023

Dari table 2 diatas dapat dilihat bahwa di Tahun 2021 Anisa Catering mengalami kenaikan pendapatan rata rata walaupun sedikit yaitu menjadi Rp 1.222.452.799 bila dibandingkan dengan rata rata Tahun 2020 yaitu sebesar Rp 1.031.283.038 tetapi masih jauh dibawah pendapatan tahun 2019, Bisa dilihat dari Grafik 2 dibawah ini:



Gambar 2. Grafik Data Pendapatan Anisa Catering 2019, 2020 dan 2021

Sumber : Laporan Keuangan Anisa Catering Mei 2023

Dampak jangka pendek yang dialami anisa catering lainnya adalah gangguan produksi. Adanya pembatasan pergerakan, penutupan pabrik, dan lockdown yang diberlakukan di berbagai negara terutama di Indonesia, telah menyebabkan gangguan produksi. Banyak perusahaan terpaksa menghentikan atau mengurangi operasional pabrik mereka, yang mengakibatkan penurunan pasokan dan penundaan dalam produksi. Sehingga Catering kesulitan dalam mendapatkan pasokan Bahan Baku ataupun bahan pendukung masakan lainnya. Dan hal ini juga akan dialami walaupun kita sudah keluar dari pandemi Covid-19, seperti kelangkaan Bahan Baku atau bahan pendukung.

Bahan baku utama dan bahan baku pendukung yang digunakan dalam catering dapat bervariasi tergantung pada jenis makanan yang disajikan dan preferensi masing-masing penyedia jasa catering. Beberapa bahan baku umum yang sering digunakan dalam Anisa Catering:

Bahan Baku Utama : Seperti daging sapi, daging ayam, daging ikan, dan daging kambing sering digunakan dalam hidangan utama.

Bahan Baku Pendukung : Seperti Bumbu, Sayur mayur dan Buah buahan.

Dengan adanya Kebijakan Pemerintah yang membatasi pergerakan masyarakat atau lebih dikenal dengan Lock Down (saat Pandemi Covid-19) maka Bahan Baku dan Bahan Pendukung untuk Anisa Catering mengalami

kelangkaan bahkan sekalipun ada jumlahnya tidak sesuai dengan kebutuhan. Dan kondisi ini juga dialami sampai saat ini dengan adanya lonjakan kenaikan harga dan kelangkaan pasokan.

Dampak lainnya yang dialami anisa catering adalah kenaikan biaya operasional, Industri catering telah mengalami tantangan besar selama pandemi COVID-19, dengan biaya operasionalnya yang mengalami kenaikan. Berikut adalah beberapa faktor yang dapat menyebabkan kenaikan biaya operasional dalam industri catering selama masa COVID-19:

Disaat Pandemi penyedia jasa Catering diwajibkan ada persyaratan kebersihan dan keamanan, Anisa Catering juga diwajibkan untuk mengikuti aturan yang ada dalam hal kebersihan dan keamanan. Catering harus mematuhi pedoman dan protokol yang ketat, termasuk pembersihan dan sanitasi yang lebih sering, penggunaan perlengkapan pelindung diri, dan pengadaan produk pembersih yang lebih banyak. Semua ini dapat menyebabkan peningkatan biaya operasional. Kondisi tersebut diatas menjadi acuan kebersihan sampai saat ini. (2023)

Adanya aturan yang mewajibkan penyedia jasa dan pengampu Hajat untuk mematuhi Penyesuaian Kapasitas dan Layanan: Untuk mematuhi aturan jarak sosial dan pembatasan kapasitas, penyedia jasa catering harus mengurangi jumlah tamu yang dilayani atau mengatur ulang tata letak ruangan. Hal ini dapat mempengaruhi pendapatan mereka dan mengakibatkan peningkatan biaya per tamu yang dilayani.

Selain itu Gangguan pasokan dan distribusi selama pandemi dapat mempengaruhi ketersediaan bahan baku dan menyebabkan kenaikan harga. Perubahan dalam permintaan dan pola konsumsi juga dapat mempengaruhi persediaan dan biaya bahan baku.

Protokol keamanan karyawan, penyedia jasa catering perlu mengambil langkah-langkah



tambahan untuk melindungi kesehatan dan keamanan karyawan mereka, seperti pengujian COVID-19, pelatihan tambahan, dan perlindungan tambahan. Semua ini dapat menyebabkan peningkatan biaya sumber daya manusia.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Creswell & Creswell (2018) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu proses pengajuan pertanyaan atau investigasi mengenai pemahaman suatu hal untuk mendapatkan data, informasi, pandangan responden dalam suatu masalah atau fenomena sosial kemanusiaan. Penelitian kualitatif menempatkan partisipan penelitian sebagai subyek, bukan sebagai obyek seperti pada penelitian kuantitatif. Penelitian kualitatif tidak menggunakan analisa statistik, tetapi justru ingin mendapatkan gambaran subyektif dari partisipan penelitian. Penelitian kualitatif memberikan peluang sebesar-besarnya kepada partisipan penelitian untuk mengungkapkan pikiran dan pendapatnya tanpa batasan-batasan yang biasanya ditemukan pada penelitian kuantitatif

Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Creswell & Creswell (2018), data primer merupakan informasi yang didapatkan peneliti secara langsung dari informan, sedangkan data sekunder adalah informasi yang didapatkan melalui sumber-sumber yang sudah ada yang berhubungan dengan gambaran umum penelitian. Data sekunder meliputi visi misi perusahaan, kualifikasi kemampuan teknisi perawatan alat dapur, jumlah teknisi perawatan alat dapur, sarana prasarana penunjang aktivitas perawatan, jumlah aset yang dirawat, jumlah dan luas gudang penyimpanan.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik triangulasi adalah metode yang digunakan dalam penelitian sosial dan ilmu-ilmu lainnya untuk memverifikasi dan memvalidasi data dengan menggunakan beberapa sumber, metode, atau pendekatan yang berbeda. Ini membantu meningkatkan keandalan dan validitas hasil penelitian. Berikut adalah beberapa teknik triangulasi yang umum digunakan:

Triangulasi Sumber Data: Ini melibatkan pengumpulan data dari berbagai sumber yang berbeda. Misalnya, dalam penelitian kualitatif, seorang peneliti dapat mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen untuk memastikan bahwa hasilnya lebih dapat dipercaya.

Triangulasi Metode: Triangulasi metode adalah penggunaan beberapa metode penelitian yang berbeda untuk mengumpulkan atau menganalisis data. Contohnya, dalam penelitian tentang kepuasan pelanggan, peneliti dapat menggabungkan survei, wawancara, dan analisis data transaksi untuk mendapatkan pemahaman yang lebih lengkap.

Triangulasi Investigator (Peneliti): Ini melibatkan penggunaan lebih dari satu peneliti atau tim peneliti untuk mengumpulkan atau menganalisis data yang sama. Dengan cara ini, berbagai sudut pandang dan pengalaman individu dapat digabungkan untuk memahami lebih baik fenomena yang diteliti.

Triangulasi Teori: Triangulasi teori melibatkan perbandingan hasil penelitian dengan teori-teori yang ada. Ini membantu menguji sejauh mana temuan penelitian mendukung atau menentang teori-teori yang ada.

Triangulasi Waktu: Ini melibatkan pengumpulan data pada waktu yang berbeda untuk melihat bagaimana fenomena berubah seiring waktu. Ini dapat membantu memahami perubahan tren atau dampak intervensi yang dilakukan.



Triangulasi Instrumen: Jika instrumen pengukuran yang sama digunakan dalam berbagai metode atau sumber data, hasilnya dapat dibandingkan untuk melihat sejauh mana keseluruhan data konsisten.

Triangulasi Lokasi (Tempat): Triangulasi lokasi melibatkan pengumpulan data dari berbagai lokasi geografis yang berbeda. Ini dapat berguna dalam penelitian geografis atau penelitian tentang fenomena yang bervariasi berdasarkan lokasi.

Triangulasi Konsep: Dalam penelitian kualitatif, peneliti dapat menggunakan konsep-konsep yang berbeda untuk mengidentifikasi tema atau pola yang sama dalam data. Ini membantu mengonfirmasi temuan.

Penggunaan teknik triangulasi tergantung pada jenis penelitian, tujuan penelitian, dan konteks penelitian tertentu. Menggabungkan berbagai pendekatan ini dapat membantu menghasilkan temuan yang lebih kuat dan lebih dapat diandalkan dalam

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik triangulasi data (wawancara, observasi, dan analisis dokumen). Teknik ini digunakan untuk proses uji validasi dari data kualitatif yang didapat. Pada dasarnya, teknik triangulasi menggunakan beberapa metode atau sumber data pada penelitian kualitatif untuk mengembangkan pemahaman mengenai fenomena penelitian yang komprehensif (Patton, 1999). Teknik triangulasi data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. **Wawancara:**

Dalam penelitian, wawancara melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan responden (Responden adalah individu atau subjek yang berpartisipasi dalam sebuah studi atau penelitian dengan memberikan respons atau jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peneliti dan Responden adalah sumber data dalam penelitian, dan partisipasi mereka penting untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan

untuk menjawab pertanyaan penelitian). Peneliti mengajukan pertanyaan kepada responden untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang subjek penelitian.

Triangulasi dengan wawancara dapat dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara dengan hasil dari metode lain, seperti observasi dan analisis dokumen. Jika temuan dari wawancara sejalan dengan temuan dari metode lainnya, ini dapat meningkatkan kepercayaan terhadap hasil penelitian.

2. **Observasi:**

Observasi melibatkan pengamatan langsung terhadap fenomena atau perilaku yang sedang diteliti. Peneliti mencatat apa yang mereka lihat tanpa campur tangan secara aktif dalam situasi.

Triangulasi dengan observasi dapat melibatkan perbandingan antara apa yang diamati oleh peneliti dengan apa yang diungkapkan oleh responden dalam wawancara. Jika hasil pengamatan sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh responden, ini dapat menguatkan temuan penelitian.

3. **Analisis Dokumen:**

Analisis dokumen melibatkan pemeriksaan teks, laporan, catatan, atau dokumen lain yang relevan dengan subjek penelitian. Ini bisa mencakup dokumen internal organisasi, arsip publik, atau sumber dokumen lainnya.

Triangulasi dengan analisis dokumen dapat melibatkan perbandingan temuan dari analisis dokumen dengan hasil dari wawancara dan observasi. Jika informasi yang ditemukan dalam dokumen mendukung atau mengonfirmasi apa yang ditemukan dalam wawancara dan observasi, maka ini akan menguatkan temuan penelitian.

Dengan menggunakan ketiga metode ini secara bersamaan, peneliti dapat menghindari bias dan kesalahan yang mungkin muncul dalam satu metode pengumpulan data. Triangulasi data memungkinkan peneliti untuk memperoleh



pemahaman yang lebih komprehensif dan dapat diandalkan tentang subjek penelitian mereka. Ini membantu memvalidasi temuan dan meningkatkan kepercayaan terhadap hasil penelitian, yang pada gilirannya menghasilkan penelitian yang lebih kuat dan lebih berarti.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Data: Dampak dan Strategi Anisa Catering selama Pandemi COVID-19

Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak signifikan pada Anisa Catering, memicu perubahan dalam perilaku konsumen dan menghadirkan tantangan baru. Berikut adalah beberapa dampak utama yang dialami Anisa Catering dan strategi adaptasi yang diambil selama pandemi:

1. Pengurangan Acara Besar:

- **Dampak:** Acara besar seperti pernikahan dan konferensi dibatalkan atau ditunda, menyebabkan penurunan permintaan layanan catering.
- **Strategi:** Fokus pada layanan pengiriman, menyesuaikan menu untuk layanan kecil, dan inovasi produk.

2. Perubahan Pola Konsumen:

- **Dampak:** Konsumen beralih ke opsi lebih kecil seperti makanan siap saji atau pengiriman makanan langsung ke rumah.
- **Strategi:** Meningkatkan layanan pengiriman dan menawarkan paket makanan yang dapat diakses secara digital.

3. Ketidakpastian Pasokan:

- **Dampak:** Gangguan dalam rantai pasokan, kesulitan mendapatkan bahan baku, dan kenaikan harga.
- **Strategi:** Diversifikasi supplier, membuat kontrak jangka panjang,

dan manajemen persediaan yang efisien.

4. Ketentuan Kesehatan dan Keamanan:

- **Dampak:** Keharusan untuk mematuhi ketentuan kebersihan yang lebih ketat.
- **Strategi:** Adaptasi protokol kebersihan yang ditingkatkan, penggunaan alat pelindung diri, dan penyesuaian penyajian makanan.

5. Inovasi Produk dan Layanan:

- **Dampak:** Mencoba mengubah model bisnis dengan menawarkan paket makanan yang lebih kecil dan menu khusus acara virtual.
- **Strategi:** Inovasi dalam produk dan layanan untuk menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

6. Penyesuaian Harga dan Margin Keuntungan:

- **Dampak:** Penurunan margin keuntungan dan penyesuaian harga untuk tetap bersaing.
- **Strategi:** Menyesuaikan harga dan fokus pada efisiensi operasional.

Kesimpulan: Anisa Catering telah berhasil bertahan selama pandemi dengan mengimplementasikan strategi adaptasi yang cerdas. Fokus pada layanan pengiriman, penyesuaian menu, inovasi, dan manajemen rantai pasok yang kuat telah menjadi kunci keberhasilan mereka. Langkah-langkah ini tidak hanya relevan selama pandemi tetapi juga memiliki dampak positif yang berkelanjutan untuk mempertahankan keunggulan kompetitif di masa depan.

Profil Responden Berdasarkan Rantai Pasok Profil Responden Aliran Pertama Anisa Catering:

1. **Bahan Baku Utama:** Ayam, daging, dan bakso. Bahan pendukung: Minyak, tepung.
2. **Strategi Rantai Pasok:**



- Diversifikasi supplier untuk mengurangi risiko.
- Kontrak jangka panjang untuk kepastian ketersediaan, harga, dan kualitas.
- Komunikasi efektif dengan supplier untuk pemahaman yang baik.
- Manajemen persediaan yang efisien untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan.
- Evaluasi dan pemantauan terus-menerus terhadap kinerja supplier.
- Respons terhadap perubahan pasar dan adaptasi secara proaktif.

Tiga Supplier Terbesar untuk Setiap Kategori Bahan Baku Utama:

1. Ayam:

- Ayam LINA (Kontak: 081215587436)
- Ayam Arka Mandiri Makmur (Kontak: 085641410244)
- Ayam RAHAYU (Kontak: 081904300011)

2. Daging:

- UD Masa H. Wawan (Kontak: 085100441011)
- UD Abimanyu Meat (Kontak: 081325462320)
- Bu Sri (Kontak: 085842919192)

3. Bakso:

- Bakso Pak Wardi (Kontak: 08124151695)
- Bakso Eyang Jono (Informasi Kontak Tidak Tersedia)

Strategi Lanjutan:

- Pemeliharaan hubungan baik dengan supplier.
- Monitoring dan evaluasi rutin terhadap kinerja supplier.
- Respons terhadap perubahan kebutuhan dan kondisi pasar.

Langkah-langkah untuk Wawancara dengan Supplier:

1. Persiapan Sebelum Wawancara:

- Penjadwalan wawancara.
 - Penyusunan pertanyaan yang terstruktur.
 - Penyusunan catatan atau dokumen terkait permintaan khusus.
- #### 2. Pelaksanaan Wawancara:
- Pengenalan diri dan tujuan wawancara.
 - Penggunaan pertanyaan yang telah disiapkan.
 - Diskusi mendalam jika diperlukan.
 - Catatan dan dokumentasi.
- #### 3. Tindak Lanjut:
- Evaluasi informasi dari wawancara.
 - Keputusan dan negosiasi jika perlu.
 - Pembuatan kesepakatan atau kontrak.

Kesimpulan: Dengan profil supplier bahan baku yang jelas, Anisa Catering dapat memastikan rantai pasok yang handal dan berkualitas. Langkah-langkah untuk wawancara dengan supplier memberikan kerangka kerja untuk menjaga komunikasi yang efektif dan memastikan kerjasama yang sukses. Tetap memperhatikan kebutuhan pasar dan beradaptasi secara proaktif akan memastikan Anisa Catering tetap bersaing dan efisien dalam operasionalnya.

Hasil dari Wawancara

Berikut adalah beberapa pertanyaan yang diajukan selama wawancara dengan supplier:

1. Profil Bisnis:

- Profil bisnis Supplier? Mereka berasal dari usaha orang tua mereka yang sudah dikembangkan dengan cara yang modern seperti pembelian area usaha yang luas dan dekat pasar.
- Lama Supplier telah beroperasi? Rata rata mereka sudah beroperasi selama lebih dari 10 tahun
- Spesialisasi atau keahlian utama Supplier dalam penyediaan bahan baku? Mereka semua sudah terdaftar dalam sertifikasi Halal

2. Kapasitas Produksi:

- Berapa kapasitas produksi Supplier untuk bahan baku yang

Anisa butuhkan? Rata-rata mereka sudah menjadi mitra Anisa selama 5 tahun belakang, jadi selama ini mereka sudah terbiasa dengan kapasitas yang diberikan Anisa Catering

3. Kualitas Produk:

- Bagaimana Supplier memastikan kualitas produknya ? Bersama dengan pembelian dari Anisa Catering melakukan cek kualitas
- Apakah Supplier memiliki sertifikasi kualitas tertentu? Iya mereka memiliki sertifikasi HALAL

4. Harga dan Persyaratan Pembayaran:

- Bagaimana harga produk Supplier ditentukan? Mereka akan mengikuti harga pasar dan ada sedikit dibawah harga pasar
- Apa syarat-syarat pembayaran yang biasa Supplier berlakukan? Pembayaran dari Anisa catering adalah tiap hari Rabu

5. Ketersediaan Produk:

- Bagaimana supplier menangani situasi ketika stok produk tidak mencukupi? Mereka akan melakukan kerjasama dengan supplier rekanan mereka atas pengawasan supplier utama
- Apakah Supplier dapat memberikan jaminan ketersediaan produk dalam jumlah yang dibutuhkan? Mereka akan melakukan konfirmasi H-3 sebelum mereka memutuskan ada atau tidaknya stok

Kesimpulan : Supplier menunjukkan komitmen terhadap kualitas, keberlanjutan hubungan jangka panjang dengan Anisa Catering, dan responsif terhadap perubahan kondisi pasokan. Sertifikasi Halal dan pengawasan kualitas menjadi aspek penting

yang menambah nilai kepercayaan. Harga yang kompetitif dan kejelasan dalam syarat pembayaran juga menciptakan dasar yang kuat untuk kerjasama yang berkelanjutan antara Anisa Catering dan supplier.

IV. KESIMPULAN

Hasil analisis data menunjukkan bahwa Anisa Catering telah berhasil menghadapi tantangan yang ditimbulkan oleh pandemi COVID-19 dengan strategi adaptasi yang cerdas. Dampak pandemi, seperti pengurangan acara besar, perubahan pola konsumen, ketidakpastian pasokan, ketentuan kesehatan, dan pergeseran ke platform online, telah mendorong Anisa Catering untuk berinovasi dan menyesuaikan model bisnis mereka.

Strategi adaptasi yang diambil oleh Anisa Catering melibatkan fokus pada layanan pengiriman, penyesuaian menu, inovasi produk, dan manajemen rantai pasok yang efisien. Diversifikasi supplier, kontrak jangka panjang, komunikasi efektif, manajemen persediaan yang efisien, evaluasi terus-menerus, dan respons terhadap perubahan pasar menjadi kunci keberhasilan mereka dalam menjaga rantai pasok yang andal.

Profil responden berdasarkan rantai pasok, terutama pada kategori bahan baku utama seperti ayam, daging, dan bakso, menunjukkan langkah-langkah strategis untuk menjaga ketersediaan bahan baku. Tiga supplier terbesar untuk setiap kategori bahan baku utama telah diidentifikasi, dan langkah-langkah untuk melakukan wawancara dengan supplier memberikan panduan yang komprehensif.

Dengan mempertahankan strategi ini setelah pandemi berakhir, Anisa Catering dapat tetap relevan dan bersaing di pasar yang terus berubah. Kunci keberhasilan di masa depan adalah menjaga adaptabilitas terhadap perubahan kebutuhan pelanggan dan kondisi pasar, sambil memperkuat rantai pasok dan meningkatkan efisiensi internal.



Dalam keseluruhan, kesimpulan ini menegaskan bahwa Anisa Catering telah sukses menghadapi tantangan pandemi dengan kebijaksanaan dan inovasi, dan langkah-langkah yang diambil selama periode tersebut akan menjadi dasar yang kuat untuk kelangsungan bisnis mereka di masa depan.

Kesimpulan harus mengindikasikan secara jelas hasil-hasil yang diperoleh, kelebihan dan kekurangannya, serta kemungkinan pengembangan selanjutnya.

Kesimpulan dapat berupa paragraf, namun sebaiknya berbentuk point-point dengan menggunakan numbering atau bullet.

V. SARAN

Berdasarkan hasil analisis data dan kesimpulan, berikut adalah beberapa saran untuk memperkuat posisi dan kelangsungan bisnis Anisa Catering:

Pertahankan Strategi Adaptasi:

Tetap fokus pada layanan pengiriman, penyesuaian menu, dan inovasi produk sebagai bagian integral dari model bisnis Anda.

Terus pantau perubahan tren konsumen dan segera beradaptasi untuk tetap relevan di pasar.

Penguatan Rantai Pasok:

Lanjutkan praktik diversifikasi supplier dan pertahankan hubungan baik dengan mereka.

Perkuat kontrak atau kesepakatan jangka panjang untuk memastikan ketersediaan bahan baku, harga yang stabil, dan kualitas yang diinginkan.

Tingkatkan manajemen persediaan untuk mengoptimalkan stok dan menghindari risiko kelebihan atau kekurangan.

Kolaborasi dan Komunikasi:

Jalin kolaborasi yang erat dengan supplier, terutama dalam menghadapi perubahan regulasi atau kondisi pasar yang mempengaruhi pasokan. Pertahankan komunikasi yang efektif untuk memahami kebutuhan dan mengatasi potensi kendala bersama-sama.

Evaluasi Kembali Strategi Harga:

Perhatikan kembali strategi harga dan margin keuntungan untuk memastikan keberlanjutan bisnis sambil menyesuaikan dengan kondisi ekonomi yang mungkin masih tidak stabil.

Pengembangan Layanan Online:

Terus kembangkan dan perluas layanan online Anda, termasuk platform pemesanan digital dan layanan pengiriman, untuk tetap memenuhi preferensi pelanggan yang berubah.

Inovasi Berkelanjutan:

Galakkan inovasi produk dan layanan untuk tetap menarik bagi pelanggan dan mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar catering yang terus berkembang.

Pemeliharaan Kepercayaan Pelanggan:

Jaga kepercayaan pelanggan dengan tetap memberikan layanan berkualitas tinggi dan mematuhi standar kesehatan dan kebersihan yang tinggi.

Pelatihan dan Pengembangan Karyawan:

Berikan pelatihan dan pengembangan kepada karyawan untuk memastikan mereka dapat mengatasi perubahan dan menjaga kualitas layanan.

Monitoring Lingkungan Bisnis:

Terus pantau perkembangan ekonomi, regulasi, dan tren industri yang dapat memengaruhi operasional bisnis Anda.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Kavya Satish, Abhishek Venkatesh and Anand Shankar Raja Manivannan, 2021, " Covid-19 is driving fear and greed in consumer behaviour and purchase pattern " Journal Emerald Insight, School of Commerce, Finance and Accountancy, Christ University, Bangalore, India.
- Hery Toiba, Anthon Efani, Moh Shadiqur Rahman, Tri Wahyu Nugroho and Dwi Retnoningsih, 2022 , " Does the COVID-19 pandemic change food consumption and shopping patterns? " Journal Emerald Insight, Brawijaya University, Malang, Indonesia.



- Prof Ir.I Nyoman Pujawan, M.Eng. Ph.D., CSCP, and Mahendrawhati.Er, S.T., MSc., Ph.D. Edisi 3 , 2017, “ Supply Chain Management “, Penerbit ANDI YOGYAKARTA.
- Sunil Chopra Kellogg School of Management and Peter Meindl Kepos Capital, 2017, “Sixth Edition, Supply Chain Management Strategy, Planning and Operation “ PEARSON, Chapter 1, Manufactured in the United States of America.
- Alice Mohlin, 2023, “ How to facilitate manufacturing industry learning from problems: a review on advanced technology problem-solving “, Journal Emerald Insight, Department of Supply Chain and Operations Management, School of Engineering, Jönköping University, Jönköping, Sweden.
- Sandeep Kumar, Vikas Swarnakar, Rakesh Kumar Phanden, Jiju Antony and Raja Jayaraman Khalifa, 2023, “ Analyzing critical success factors of Lean Six Sigma for implementation in Indian manufacturing MSMEs using best-worst method “, Department of Mechanical Engineering, NIT Kurukshetra, Kurukshetra, India.
- knowledge management perspective “, JOURNAL OF KNOWLEDGE MANAGEMENT “,Queensland, Australia.
- H. Kurt Christensen, 2010, “Defining customer value as the driver of competitive advantage “,STRATEGY & LEADERSHIP, Emerald Group Publishing Limited, ISSN 1087-8572, Europe, Asia and North and South America.
- Umit S. Bititci, Kepa Mendibil, Sai Nudurupati, Patrizia Garengo and Trevor Turner, 2006, “ Dynamics of performance measurement and organisational culture “Emerald Group Publishing Limited 0144-3577, Centre for Strategic Manufacturing, DMEM, University of Strathclyde, Glasgow, UK
- Heather Skipworth Supply Chain Research Centre, Cranfield School of Management, Cranfield, UK Janet Godsell Warwick Manufacturing Group, University of Warwick, Coventry, UK Chee Yew Wong Leeds University Business School, University of Leeds, Leeds, UK, and Soroosh Saghiri and Denyse Julien Supply Chain Research Centre, Cranfield School of Management, Cranfield, UK, 2015, “Supply chain alignment for improved business performance: an empirical study “, Emerald Group Publishing Limited [ISSN 1359-8546], UK
- Hoque, Z. and James, W, 2000, “Adapting the Balanced Scorecard into the HealthCare Industry: A Literature Review, New Insight and Future Directions”, Scientific Research Open Journal of Business and Management.
- Davis, S. and Albright, T, 2004, “Adapting the Balanced Scorecard into the HealthCare Industry: A Literature Review, New Insight and Future Directions “, Scientific Research
- Nelly and Yasar Jallar, 2004, “Extracting value from data – the performance planning value chain “, Emerald Insight, UK.
- Christopher D. Ittner, David F.Larcker and Marshall W Meyer, 2003, “Subjectivity and the Weighting of Performance Measures: Evidence from a Balanced Scorecard “, American Accounting Association, UK.