

ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK BERAS DENGAN PENDEKATAN SCOR MODEL

The Analysis of Supply Chain Management of Rice

Faridz Adi Nurmansyah¹⁾, Robi Awaluddin²⁾, Ayus Ahmad Yusuf³⁾

¹⁾ Universitas Kuningan

²⁾ Universitas Siliwangi

³⁾ IAIN Syekh Nurjati Cirebon

* Corresponding Author, Email: awaluddin.robi@gmail.com

Diterima: 31 Januari 2022 | Direvisi: 20 Maret 2022 | Disetujui: 26 Maret 2022

ABSTRACT

Supply Chain Management is a method, tool, or one that starts from supplying raw materials, producing goods to making deliveries to final consumers. CV Santi Jaya Barokah which is engaged in Agribusiness, CV Santi Jaya Barokah experienced various obstacles such as delays in delivery, the search for raw materials that meet company standards and CV Santi Jaya Barokah does not yet have a performance measurement to evaluate the company's performance. Therefore, this study was made to find out the most vital problems in the company by creating a supply chain performance measurement system, this performance measurement system was carried out using the Supply Chain Operation Reference (SCOR) model with the assistance of the Expert Chice application. From the identification results, there are 14 Key Performance Indicators (KPIs) that represent the company. From the analysis results obtained aggregate achievement of 97%. Overall the company's performance is going well, the company only needs to improve its performance in the upstream part, namely those related to suppliers and processing systems that still do not effective.

Keywords: *supply chain manajemen, expert choice, traffic light*

ABSTRAK

Manajemen Rantai Pasok merupakan metode, alat, atau yang dimulai dari memasok bahan baku, memproduksi barang sampai dengan melakukan pengiriman ke konsumen akhir. CV Santi Jaya barokah yang bergerak dalam bidang Agribisnis, CV Santi Jaya Barokah mengalami berbagai hambatan seperti keterlambatan dalam pengiriman, pencarian bahan baku yang memenuhi standar perusahaan dan CV Santi Jaya Barokah belum memiliki pengukuran kinerja untuk mengevaluasi kinerja perusahaan. Oleh sebab itu penelitian ini dibuat untuk mengetahui permasalahan yang paling vital dalam perusahaan dengan membuat system pengukuran kinerja rantai pasoknya, system pengukuran kinerja ini dilakukan dengan menggunakan metode *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) model dengan dibantu oleh aplikasi *Expert Chice*. Dari hasil identifikasi terdapat 14 *Key Performance Indicators* (KPIs) yang merepresentasikan perusahaan. Dari hasil analisis didapat agregat ketercapaian sebesar 97 %. Secara keseluruhan kinerja perusahaan berjalan dengan baik, perusahaan hanya perlu meningkatkan kinerjanya pada bagian hulu yaitu yang berkaitan dengan suplier dan system pengolahan yang masih belum efektif.

Kata kunci: *manajemen rantai pasok, expert choice, traffic light*

PENDAHULUAN

Beras adalah salah satu bahan pokok yang tidak dapat dipisahkan dari sebagian besar masyarakat Indonesia. Hampir seluruh masyarakat di Indonesia mengkonsumsi beras sebagai bahan makanan pokok utamanya. Maka dari itu beras harus selalu tersedia setiap harinya untuk dapat memenuhi kebutuhan pokok masyarakat Indonesia. Kebutuhan Beras di Indonesia menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2018 adalah 30 Juta Ton per tahun, Jawa Barat sendiri merupakan pengonsumsi beras terbanyak yaitu 6 juta Ton per tahun. Kebutuhan beras per kapita adalah 118,58 kg per tahun, jumlah penduduk Kabupaten Kuningan adalah 1.087.105, maka kebutuhan beras di Kabupaten Kuningan adalah sekitar 210 ribu Ton per tahun. Kebutuhan beras itu sendiri akan terus meningkat seiring meningkatnya jumlah penduduk. (<https://www.Kuningankab.Go.Id/Sosial-Kemasyarakatan/Kependudukan>, n.d.)

CV. Santi Jaya Barokah adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang Agribisnis yang berlokasi di Desa Mancagar Kecamatan Garawangi yang. Sebelum meresmikan sebagai CV, Santi Jaya Barokah telah merintis usaha ini dari tahun 2005 sebagai penyedia jasa penggilingan gabah dan jual beli beras. CV Santi Jaya Barokah mengalami beberapa hambatan dalam menjalankan bisnisnya, beberapa hambatan tersebut sebagai berikut:

Tabel 1. Permasalahan Perusahaan

| No. | Permasalahan |
|-----|---|
| 1. | Sering mengalami keterlambatan dalam pendistribusian produknya. |
| 2. | Penyediaan bahan baku yang memenuhi standar perusahaan. |
| 3. | Meningkatnya permintaan produk yang cukup tinggi |
| 4. | Kapasitas produksi masih terbatas |

Manajemen rantai pasok adalah pengelolaan seluruh proses produksi, mulai dari pengolahan produk.. hingga memperoleh nilai tambah, pemasaran dan distribusi hingga produk sampai.. ke tangan konsumen (CoCT, 2008). Maka dari itu saya tertarik untuk mengetahui Bagaimana manajemen Rantai Pasok Beras di CV Santi Jaya Barokah.

Dalam penelitian Rantai Pasok banyak metode yang dapat digunakan, namun di dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan metode *Supply Chain Operation References* (SCOR). Definisi Model SCOR menurut (SCC) adalah sebuah bahasa rantai suplai, yang dapat digunakan dalam berbagai konteks untuk merancang, mendeskripsikan, mengkonfigurasi dan mengkonfigurasi ulang berbagai jenis aktivitas bisnis di perusahaan. (Riyanto, n.d.)

Manajemen rantai pasokan adalah koordinasi strategis terhadap fungsi-fungsi bisnis dalam sebuah organisasi dan di sepanjang rantai pasokan dengan tujuan untuk mengintegrasikan manajemen pasokan dan permintaan. (Stevenson, 2014)

Terdapat beberapa indikator dalam metode SCOR yang dijadikan suatu pengukurannya, yaitu *Planning, Source, Make, Deliver, Return*. Tentu dengan indikator tersebut sangat cocok digunakan untuk mengetahui kinerja rantai pasok di CV Santi Jaya Barokah, karena perusahaan tersebut banyak mengalami permasalahan dalam indikator tersebut, seringkali aliran barang tidak sesuai dengan rencana perusahaan, baik dalam kuantitas maupun kualitas. Dalam pencarian bahan baku seringkali terkendala untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas sama dari distributor yang berbeda. Dalam proses produksi seringkali terdapat penyusutan yang terlalu besar. Dalam pengiriman seringkali terjadi keterlambatan. Dan pernah

terjadi pengembalian barang dari konsumen dikarenakan kualitas produk yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen.

Oleh karena itu, model SCOR merupakan metode yang dapat mengekspresikan kondisi di CV Santi Jaya Barokah, karena SCOR dapat mengevaluasi rantai pasok melalui konsep *Plan, Source, Make, Deliver and Return*, dan mengonfigurasinya dalam hubungannya dengan nilai sebenarnya dari perusahaan. (Gunasekaran et al., 2004)

Rumusan Masalah

1. Apa Indikator-indikator yang diaplikasikan pada CV. Santi Jaya Barokah?
2. Bagaimana merancang sistem pengukuran kinerja perusahaan?
3. Bagaimana keadaan kinerja rantai pasok pada CV Santi Jaya Barokah?

Tujuan Penelitian

1. Mengetahui indikator-indikator yang digunakan pada CV. Santi Jaya Barokah
2. Merancang sistem pengukuran Kinerja dengan menggunakan metode SCOR dan Traffic Light.
3. Mengetahui kinerja rantai pasok pada CV Santi Jaya Barokah.

METODE PENELITIAN

Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif dimaksudkan untuk menggambarkan atau menggambarkan hasil penelitian tentang situasi (fenomena) yang terjadi dengan jelas tanpa manipulasi (Virgin Wineka Nirmala, 2021).

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah observasi langsung, wawancara mengenai rantai pasok perusahaan, melihat dokumen-dokumen

perusahaan yang tidak bersifat rahasia serta kuisioner untuk pembobotan KPI. Setelah diidentifikasi, terdapat 14 KPI yang valid yang sesuai dengan perusahaan tersebut (Nazir & Mohammad, 1999).

Pengolahan Data

Dalam penelitian ini akan dilakukan beberapa tahapan yaitu pemetaan proses bisnis berdasarkan model SCOR, meliputi *plan, source, make, deliver* dan *return*. Tentukan indikator kinerja utama (KPI), dan kemudian verifikasi bahwa KPI yang dirancang sesuai dan layak untuk perusahaan. Selanjutnya membuat Traffic Light System berdasarkan KPI yang telah divalidasi, yang meliputi tujuan, unit pengukuran, rumus, objek pengukuran, sumber data pengukuran, dan KPI yang serendah mungkin, dan setinggi mungkin, atau sistem penilaian biner. Kemudian dilakukan pembobotan KPI, dan pembobotan dilakukan oleh aplikasi expert choice.

(<http://Media.Neliti.Com/Media/Publication/s/127417-ID-Pengukuran-Performansi-Supply-Chain-Deng.Pdf>, n.d.)

Pemetaan Proses Bisnis SCOR Model

Ada lima kategori proses utama dalam Model SCOR yang menjadi landasan untuk mengkategorikan proses bisnis perusahaan, (Paul, n.d.) yaitu:

1. *Plan* (perencanaan), yaitu proses menyeimbangkan permintaan dan penawaran.
2. *Source* (sumber) mengacu pada proses mendapatkan barang untuk memenuhi permintaan.
3. *Make* (manufaktur), proses pengolahan barang hingga sampai siap dipasarkan.
4. *Deliver* (pengiriman), proses pengiriman untuk memenuhi permintaan pelanggan
5. Pengembalian, tindakan pengembalian barang dengan berbagai alasan.

Dari 5 kategori tersebut dapat dilakukan pemetaan proses bisnis perusahaan yang mengacu pada Model SCOR. proses yang tidak termasuk dalam kategori apa pun dalam Model SCOR dikelompokkan bersama.

Identifikasi KPI

Tabel 2. Identifikasi Key Performance Indicators (KPIs)

| SCOR Model | | |
|----------------|-----|---|
| <i>Plan</i> | P.1 | <i>Forecast Accuracy</i> |
| <i>Source</i> | S.1 | <i>Incoming Material Quality</i> |
| | S.2 | <i>Fill Rate (Service Level)</i> |
| <i>Make</i> | M.1 | <i>Product Failure Rate</i> |
| | M.2 | <i>Processing Lead Time</i> |
| <i>Deliver</i> | D.1 | <i>Faultless Document</i> |
| | D.2 | <i>Delivery Performance to Commit Date</i> |
| | D.3 | <i>Delivery Performance to Quantity & Quality Requested</i> |
| <i>Return</i> | R.1 | <i>Product Return on Customer</i> |
| | R.2 | <i>Product Return on Supplier</i> |
| <i>Others</i> | O.1 | <i>Potential Customer to Order</i> |
| | O.2 | <i>Customer Complain</i> |
| | O.3 | <i>Repeat Purchase Rate</i> |
| | O.4 | <i>Satisfaction Rate</i> |

Key Performance Indicators (KPI) diterapkan pada masing-masing dari lima kategori proses Model SCOR, serta satu kategori tambahan, yaitu proses mendukung implementasi rencana organisasi, berdasarkan temuan observasi lapangan. KPI kategoris yang diproses(Hadian Arief, n.d.) untuk masing-masing tercantum pada tabel 2.

Berdasarkan dari hasil identifikasi KPIs yang dilakukan, terdapat 14 indikator KPI yang terdiri dari 1 KPI pada kategori *Plan*, 2 KPIs pada kategori *Source*, 2 KPIs pada kategori *Make*, 3 KPIs pada kategori

Deliver, 2 KPIs pada kategori *Return*, dan 4 KPIs pada kategori *Other*.

Validasi Key Performance Indicators (KPIs)

Validasi KPI dilakukan untuk mengetahui layak tidaknya KPI yang ditetapkan, yang dapat digunakan oleh perusahaan sebagai acuan untuk mengukur dan memantau kinerja perusahaan. Pada tahap ini, mohon diperhatikan tiga hal utama dalam verifikasi KPI. Pertama, menentukan apakah setiap KPI dapat mencerminkan kinerja proses bisnis yang diterapkan perusahaan sesuai dengan strategi. Kedua, apakah ada data yang diperlukan sebagai bahan pengukuran untuk setiap KPI. Ketiga, jika data yang dibutuhkan sebagai bahan untuk mengukur KPI tidak dapat diperoleh, apakah dapat diperoleh data baru di kemudian hari? Hasil verifikasi KPI yang dilakukan dengan pemilik bisnis ditunjukkan pada tabel 3.

Berdasarkan dari hasil verifikasi dengan pemilik usaha, hasil KPI yang ditetapkan dinyatakan valid oleh pemilik usaha, dan setiap KPI yang ditetapkan dapat mewakili strategi organisasi kinerja perusahaan berdasarkan proses bisnis yang dilaksanakan. Perusahaan memiliki data yang dapat digunakan untuk menghitung setiap KPI, namun secara manajemen tidak termasuk dalam unit yang dipesan dan menjadi informasi strategis, karena perusahaan belum memahami bahwa data ini dapat digunakan sebagai kinerja. bahan pengukuran.

Dari 14 KPI yang teridentifikasi terdapat 3 KPI yaitu dokumen tanpa masalah (D1), keluhan pelanggan (O2) dan kepuasan mitra (O4). Perusahaan tidak memiliki data untuk mengukur KPI tersebut. Namun, perusahaan berjanji akan menggunakan data sebagai bahan untuk mengukur dan memantau kinerjanya di masa mendatang.

Tabel 3. Validasi Key Performance Indicators (KPIs)

| Indeks | KPI | Ketersediaan Data | | | Valid |
|--------|---|-------------------|---------------------|---------------------------|-------|
| | | Ada | Tidak Ada | | |
| | | | Feasible didapatkan | Tidak Feasible didapatkan | |
| P.1 | <i>Forecast Accuracy</i> | √ | √ | | √ |
| S.1 | <i>Incoming Material Quality</i> | √ | √ | | √ |
| S.2 | <i>Fill Rate (Service Level)</i> | √ | √ | | √ |
| M.1 | <i>Product Failure Rate</i> | √ | √ | | √ |
| M.2 | <i>Processing Lead Time</i> | √ | √ | | √ |
| D.1 | <i>Faultless Document</i> | √ | √ | | √ |
| D.2 | <i>Delivery Performance to Commit Date</i> | √ | √ | | √ |
| D.3 | <i>Delivery Performance to Quantity & Quality Requested</i> | √ | √ | | √ |
| R.1 | <i>Product Return on Customer</i> | √ | √ | | √ |
| R.2 | <i>Product Return on Supplier</i> | √ | √ | | √ |
| O.1 | <i>Potential Customer to Order</i> | √ | √ | | √ |
| O.2 | <i>Customer Complain</i> | | √ | | √ |
| O.3 | <i>Repeat Purchase Rate</i> | √ | √ | | √ |
| O.4 | <i>Satisfaction Rate</i> | | √ | | √ |

Penyusunan KPI Property beserta Traffic Light System

Dalam suatu perusahaan, KPI yang mewakili kinerja perusahaan harus dirumuskan secara jelas secara tertulis agar tidak terjadi kesalahpahaman atau perbedaan persepsi dalam upaya pencapaian dan evaluasi KPI. Oleh karena itu, kepemilikan KPI diperlukan untuk memperjelas KPI dan informasi pendukung yang terkandung di dalamnya. Isi atribut KPI meliputi deskripsi KPI, tujuan KPI, tujuan KPI yang harus dicapai perusahaan, sistem evaluasi KPI, semakin rendah semakin baik, semakin tinggi semakin baik atau nol/satu, pengukuran KPI rumus atau rumus, pengukuran frekuensi, dan Penanggung jawab pelaksanaan KPI tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Menurut data yang diperoleh dari perusahaan dalam enam bulan terakhir,

Selain KPI Property, perusahaan juga harus memiliki standar pencapaian kinerja, yang merepresentasikan derajat pencapaian pencapaian kinerja, baik buruk, sedang maupun baik. Oleh karena itu, perlu digunakan metode *traffic light system* untuk menentukan rentang nilai kinerja perusahaan, sehingga perusahaan dapat lebih mudah memantau dan mengontrol kinerjanya. Berikut ini adalah kisaran skor kinerja perusahaan:

Tabel 4. Traffic Light System

| Kriteria | Nilai | Warna |
|-------------|-----------|------------|
| Sangat Baik | 100% | Hijau |
| Baik | 90-99% | Hijau Muda |
| Cukup | 80-89,99% | Kuning |
| Buruk | <80% | Merah |

berikut adalah hasil perhitungan hasil setiap KPI sesuai rumus yang ditentukan dalam atribut KPI dan *traffic light system* yang ditentukan sebelumnya:

Tabel 5. Perhitungan Ketercapaian per KPI

| SCOR Model | Ind ex | KPI | Bobot Lokal | Ketercapaian KPI | Ketercapaian Proses | Light |
|------------|--------|---|-------------|------------------|---------------------|-------|
| Plan | P.1 | <i>Forecast Accuracy</i> | 1 | 96,62% | 96,62% | |
| Source | S.1 | <i>Incoming Material Quality</i> | 0,154 | 91,67% | 99% | |
| | S.2 | <i>Fill Rate (Service Level)</i> | 0,846 | 100,00% | | |
| Make | M.1 | <i>Product Failure Rate</i> | 0,776 | 76,00% | 77% | |
| | M.2 | <i>Processing Lead Time</i> | 0,224 | 80,00% | | |
| Deliver | D.1 | <i>Faultless Document</i> | 0,066 | 95,83% | 97% | |
| | D.2 | <i>Delivery Performance to Commit Date</i> | 0,218 | 91,52% | | |
| | D.3 | <i>Delivery Performance to Quantity & Quality Requested</i> | 0,715 | 98,59% | | |
| Return | R.1 | <i>Product Return on Customer</i> | 0,882 | 100,00% | 95% | |
| | R.2 | <i>Product Return on Supplier</i> | 0,118 | 57,20% | | |
| Others | O.1 | <i>Potential Customer to Order</i> | 0,264 | 100,00% | 100% | |
| | O.2 | <i>Customer Complain</i> | 0,109 | 100,00% | | |
| | O.3 | <i>Repeat Purchase Rate</i> | 0,576 | 100,00% | | |
| | O.4 | <i>Satisfaction Rate</i> | 0,050 | 100,00% | | |

Untuk dapat memahami pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan, kalikan pencapaian masing-masing KPI

dengan bobot keseluruhan yang diperoleh pada bab sebelumnya. Berikut realisasi kinerja perusahaan secara keseluruhan:

Tabel 6. Ketercapaian Kinerja Perusahaan Saat Ini

| Index | KPI | Bobot Global | Ketercapaian KPI | Nilai KPI Terbobot |
|---|---|--------------|------------------|--------------------|
| P.1 | <i>Forecast Accuracy</i> | 0,019 | 96,62% | 2% |
| S.1 | <i>Incoming Material Quality</i> | 0,018 | 91,67% | 2% |
| S.2 | <i>Fill Rate (Service Level)</i> | 0,098 | 100,00% | 10% |
| M.1 | <i>Product Failure Rate</i> | 0,051 | 76,00% | 4% |
| M.2 | <i>Processing Lead Time</i> | 0,015 | 80,00% | 1% |
| D.1 | <i>Faultless Document</i> | 0,030 | 95,83% | 3% |
| D.2 | <i>Delivery Performance to Commit Date</i> | 0,100 | 91,52% | 9% |
| D.3 | <i>Delivery Performance to Quantity & Quality Requested</i> | 0,327 | 98,59% | 32% |
| R.1 | <i>Product Return on Customer</i> | 0,028 | 100,00% | 3% |
| R.2 | <i>Product Return on Supplier</i> | 0,004 | 57,20% | 0% |
| O.1 | <i>Potential Customer to Order</i> | 0,082 | 100,00% | 8% |
| O.2 | <i>Customer Complain</i> | 0,034 | 100,00% | 3% |
| O.3 | <i>Repeat Purchase Rate</i> | 0,180 | 100,00% | 18% |
| O.4 | <i>Satisfaction Rate</i> | 0,016 | 100,00% | 2% |
| Ketercapaian Kinerja Perusahaan Saat ini: | | | | 97% |

Setelah dilakukan pengukuran performansi *supply chain* perusahaan secara keseluruhan, diperoleh nilai *Index Total* sebesar 97%. Berdasarkan *Traffic Light System* dapat disimpulkan bahwa performansi *supply chain* perusahaan secara keseluruhan sudah berjalan dengan baik. Meskipun terdapat beberapa indikator yang berwarna merah.

Pembahasan

Terdapat beberapa penelitian yang relevan dengan penititan ini, diantaranya sebagai berikut:

1. Akbar Surya Kusumah (2018) dalam penelitian yang berjudul Pengukuran Kinerja *Supply Chain Management* (SCM) Dengan Metode *Supply Chain Operations Reference* (SCOR) Dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Berdasarkan system monitoring kinerja *supply chain*, hal ini menunjukkan bahwa kinerja *supply chain* di PTDI sudah termasuk kedalam kategori baik, karena memiliki nilai lebih besar dari 70.
2. Hadian Arief Muhamad (2016) dalam penelitian yang berjudul Perancangan Sistem Pengukuran Kinerja *Supply Chain* Dengan Pendekatan SCOR Model Berdasarkan Strategi Organisasi pada Perusahaan Eksportir Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK). Identifikasi KPIs dilakukan berdasarkan alignment antara hasil pemetaan proses bisnis perusahaan berdasarkan *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) Model dengan strategi organisasi. Secara keseluruhan kinerja perusahaan dikatakan sudah cukup baik yaitu dengan agregat ketercapaian 84,06%. Terdapat 5 KPIs yang masih berwarna merah, 4 KPIs yang berwarna kuning, 2 KPIs yang berwarna hijau muda dan 3 KPIs yang sudah berwarna hijau berdasarkan rentang pencapaian nilai pada *traffic light system* yang telah

ditentukan.

Pada implementasi sistem pengukuran kinerja pada perusahaan, dilakukan pengumpulan data yang dibutuhkan guna mengukur ketercapaian dari masing-masing KPI. Untuk mendapatkan nilai dari KPI *Customer Complaint* (O-2), dibutuhkan dua data yaitu jumlah customer yang protes dan jumlah customer keseluruhan. Perusahaan hanya memiliki rekap jumlah customer. Namun perusahaan tidak memiliki rekap customer yang pernah melakukan protes dikarenakan jika ada *complaint* dari *customer* maka langsung ditangani oleh bagian Hubungan Luar. Pendekatan untuk mendapatkan data jumlah customer yang protes selama 6 bulan terakhir adalah dengan menanyakan pada bagian Hubungan Luar berdasarkan yang mereka ingat.

Kemudian untuk mendapatkan nilai dari KPI *Satisfaction Rate on Partnership* (O-4), dibutuhkan satu data yaitu rata-rata tingkat kepuasan dari mitra usaha dimana perusahaan tidak pernah menanyakan secara langsung terkait dengan kepuasan pada mitra usaha selama menjalin hubungan dan kerjasama dengan perusahaan.. Berikut adalah ringkasan dari ketercapaian per masing-masing KPI.

Ketika perusahaan menerapkan sistem pengukuran kinerja, ia mengumpulkan data yang diperlukan untuk mengukur implementasi setiap KPI. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Januari 2021 sampai Juni 2021. Untuk mendapatkan nilai dari KPI *customer complain* (O2) diperlukan dua informasi yaitu jumlah pelanggan yang protes dan jumlah total pelanggan. Perusahaan hanya merangkum jumlah klien. Namun, perusahaan tidak meninjau pelanggan yang protes, karena jika ada keluhan pelanggan, departemen hubungan eksternal akan segera menanganinya. Cara mendapatkan data

jumlah pelanggan yang protes dalam 6 bulan terakhir adalah dengan menanyakan ke bagian hubungan luar berdasarkan ingatan mereka.

Kemudian, untuk mendapatkan.. nilai dari KPI *Satisfaction Rate on Partnership* (O4), diperlukan satu informasi, yaitu rata-rata kepuasan mitra usaha yang tidak pernah ditanyakan perusahaan berhubungan langsung dengan kepuasan usaha. mitra selama masa hubungan dan kerjasama dengan perusahaan. Cara memperoleh data kepuasan rata-rata selama 6 bulan terakhir adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada mitra usaha yang terkait dengan perusahaan. Berikut ringkasan hasil masing-masing KPI:

Tabel 7. Ringkasan Ketercapaian Kategori Proses

| SCOR Model | Ketercapaian Kategori Proses | Light |
|------------|------------------------------|-------|
| Planning | 96,62% | |
| Sourcing | 99% | |
| Making | 77% | |
| Delivery | 97% | |
| Returning | 95% | |
| Other | 100% | |

Berdasarkan hasil perhitungan kinerja masing-masing KPI terlihat bahwa 2 KPI masih berwarna merah, 1 KPI berwarna kuning, 5 KPI berwarna hijau muda, dan 5 KPI sudah berwarna hijau. Sedangkan untuk capaian kategori proses masih bisa merah, hijau muda, 4 kategori proses dan 1 kategori proses, dan cara pertama hijau tua.

Untuk setiap KPI dalam mencapai hasil, terdapat 2 indikator kinerja utama yang masih mengenai sasaran, artinya masih lebih rendah dari harapan perusahaan. 2. KPI adalah *Product Failure Rete* (M1) dan *Return on Supplier* (R2). Untuk 1 KPI hasilnya masih berwarna merah yaitu KPI M1, menunjukkan bahwa kinerja proses dan

seleksi pemasok perusahaan masih lebih rendah dari yang diharapkan perusahaan. Untuk KPI R2, capaiannya juga berwarna merah, menandakan kinerja pemasok sebagai mitra bisnis masih lebih rendah dari yang diharapkan. Perusahaan harus memiliki kebijakan terkait transaksi dengan pemasok, seperti transaksi penyelesaian denda jika barang tidak memenuhi spesifikasi awal. Selanjutnya, perusahaan harus mengevaluasi beberapa pemasok yang sering bermasalah, jika masih perlu bekerja sama dan mulai mencari pemasok alternatif lain yang lebih baik, agar tidak mengganggu proses bisnis perusahaan.

Secara umum dapat dikatakan kinerja perusahaan cukup baik, dengan kinerja keseluruhan sebesar 97%. Berdasarkan hasil pengukuran kinerja perusahaan, terlihat bahwa kinerja perusahaan khususnya di bidang hulu terkait pemasok dan sistem pengolahan masih belum sesuai dengan harapan perusahaan. Sementara itu, kinerja hilir yang berkaitan erat dengan pelanggan juga bisa dikatakan cukup baik. Diharapkan melalui hasil penerapan sistem penilaian kinerja, perusahaan dapat menentukan prioritas perbaikan proses bisnisnya, sehingga kinerja perusahaan pada semester 2 tahun 2021 dapat ditingkatkan, dan juga dapat ditingkatkan. digunakan sebagai kinerja perusahaan terkait dengan kinerja perusahaan dalam beberapa tahun ke depan Bahan kebijakan strategis (Hadian Arief, n.d.).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dengan menggunakan metode SCOR dan teknik AHP, terdapat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan dari hasil ketercapaian masing-masing KPI, terdapat 2 KPIs berwarna merah yang artinya masih

berada di bawah target perusahaan. 2 KPIs tersebut yaitu *Product Failure Rate* (M.1) dan *Material Return on Supplier* (R.2).

2. Secara umum, kinerja dari perusahaan sudah bisa dikatakan baik yaitu dengan agregat ketercapaian 97%.
3. Berdasarkan dari hasil ketercapaian kinerja perusahaan yang sudah diukur, dapat diketahui bahwa kinerja perusahaan pada bagian hulu atau yang berkaitan dengan supplier harus menjadi fokus utama perusahaan untuk di evaluasi karena belum efektif.

Saran

Saran yang dapat penulis berikan untuk penelitian ini sebagaiberikut:

1. Perusahaan lebih teliti dalam memilih supplier, dengan melakukan *Quality Control* terhadap bahan baku.
2. Pengukuran kinerja *supply chain* sebaiknya dilakukan secara berkala dalam penelitian selanjutnya.
3. Penelitian selanjutnya sebaiknya mengembangkan usulan perbaikan yang lebih inspiratif dan inovatif.
4. Perusahaan selalu menerapkan SOP dalam proses produksinya agar menghasilkan produk yang berkualitas, dan mengurangi penyusutan produk.

REFERENSI

- CoCT. (2008). *Supply Chain Management Policy*. 55(July), 1–87.
- Gunasekaran, A., Patel, C., & McGaughey, R. E. (2004). A framework for supply chain performance measurement. *International Journal of Production Economics*, 87(3), 333–347. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2003.08.003>
- Hadian Arief, M. (n.d.). *Design of Supply Chain Performance Measurement*

System Using Scor Model Approach Based on Organization Strategy at Exporter of Non-Timber Forest Product (NTFP) Company.

<http://media.neliti.com/media/publications/127417-ID-pengukuran-performansi-supply-chain-deng.pdf>. (n.d.).

<https://www.kuningankab.go.id/sosial-kemasyarakatan/kependudukan>. (n.d.).

[index @ www.dosenpendidikan.co.id](index@www.dosenpendidikan.co.id). (n.d.).

<https://www.dosenpendidikan.co.id/teknik-pengumpulan-data/>. (n.d.).

Nazir, & Mohammad. (1999). *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia.

Paul, J. (n.d.). *Transformasi Rantai Suplai dengan Model SCOR*. PPM.

Riyanto, et. al. (n.d.). Permintaan beras di Provinsi Jambi. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan*.

Stevenson, J. (2014). *Manajemen Operasi Perspektif ASIA* (9th ed.). Salemba Empat.

(Index @ Www.Dosenpendidikan.Co.Id, n.d.)

Virgin Wineka Nirmala. (2021). Sales Forecasting by Using Exponential Smoothing Method and Trend Method to Optimize Product Sales in PT. Zambrud Bumi Indonesia During the Covvid-19 Pandemic. *International Journal Of EngineeringScience & Information Technology*, 1, 2.