

**EVALUASI KINERJA RANTAI PASOK DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE (*SUPPLY CHAIN OPERATIONS REFERENCE*) SCOR 11.0  
PADA CV.XYZ SURABAYA**

**SKRIPSI**



**Disusun Oleh**

**BIMBING DIPONGGA AGAMIS**

**H76216030**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
SURABAYA**

**2021**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Bimbing Dipongga  
NIM : H76216030  
Program Studi : Sistem Informasi  
Angkatan : 2016

Menyatakan bahwa saya tidak melakukan plagiat dalam penulisan skripsi saya yang berjudul **“EVALUASI KINERJA RANTAI PASOK DENGAN MENGGUNAKAN METODE (SUPPLY CHAIN OPERATIONS REFERENCE) SCOR 11.0 PADA CV. XYZ SURABAYA”** Apabila suatu saat nanti terbukti saya melakukan tindakan plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi yang telah ditetapkan.

Demikian pernyataan keaslian ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 17 September 2021

Yang Menyatakan,



10000  
SEPULUH RIBU RUPIAH  
TEL  
METER  
TEL  
5A545AJX817204510

BIMBING DIPONGGA AGAMIS

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi Oleh

NAMA : BIMBING DIPONGGA AGAMIS

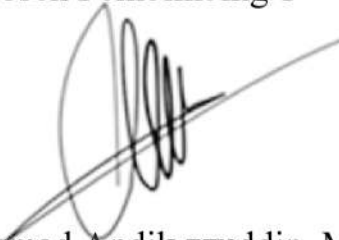
NIM : H76216030

JUDUL : EVALUASI KINERJA RANTAI PASOK DENGAN  
MENGUNAKAN METODE (*SUPPLY CHAIN  
OPERATIONS REFERENCE*) SCOR 11.0 PADA CV.  
XYZ.

Ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan.

Surabaya, 08 April 2021

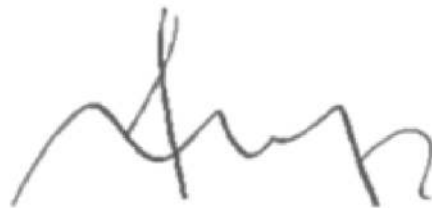
Dosen Pembimbing 1



( Muhammad Andik zzuiddin, MT )

NIP : 198604272014031004

Dosen Pembimbing 2



( Yusuf Amrozi, M.MT )

NIP : 197607032008011014

## PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi Bimbing Dipongga Agamis ini telah dipertahankan

di depan tim penguji skripsi

di Surabaya, 21 Juli 2021

Mengesahkan,

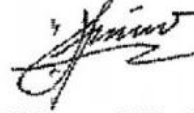
Dewan Penguji

Dosen Penguji I



Dwi Rolliawati, MT  
NIP: 197909272014032001

Dosen Penguji II



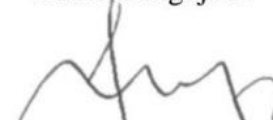
M. Khusnu Milad, M.MT  
NIP: 197901292014031002

Dosen Penguji III



Muhammad Andik Izzuddin, MT  
NIP: 198604272014031004

Dosen Penguji IV



Yusuf Amrozi, M.MT  
NIP: 197607032008011014

Mengetahui,

Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

UIN Sunan Ampel Surabaya



Prof. Dr. H. Evi Fatimatur Rusydiyah, M. Ag.  
NIP: 196512211990022001



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA**  
**PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

---

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Bimbing Dipongga Agamis  
NIM : H76216030  
Fakultas/Jurusan : Sains dan Teknologi / Sistem Informasi  
E-mail address : Bimbing20@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi     Tesis     Desertasi     Lain-lain (.....)

yang berjudul :

EVALUASI KINERJA RANTAI PASOK DENGAN MENGGUNAKAN SUPPLY

CHAINS OPERATIONS REFERENCE ( SCOR 11.0 ) PADA PT.XYZ SURABAYA

---

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 26 oktober 2021

Penulis

( **BIMBING DIPONGGA. A** )

*nama terang dan tanda tangan*

## ABSTRAK

Persaingan bisnis yang ketat membuat setiap perusahaan menyusun sebuah strategi baru untuk mengambil posisi terdepan dalam bersaing. Persaingan bisnis terletak pada bagaimana sebuah perusahaan bisa mengaplikasikan proses penciptaan produk juga jasanya yang lebih murah, lebih berkualitas dan lebih cepat dengan pesaing bisnis lainnya. Oleh karena itu diperlukan evaluasi dan pengukuran secara menyeluruh terhadap semua aspek yang berkaitan dengan kinerja perusahaan. Evaluasi kinerja rantai pasok pada CV. XYZ menggunakan model *Supply Chain Operations Reference* (SCOR 11.0). Aktifitas yang menentukan strategi industri yang berdasarkan atribut *Reliability*, *Responsiveness*, *Cost* dan *Asset* yang kemudian diukur menggunakan matrik level 1, karena pengukuran standar kinerja proses menggunakan matrik level 1. Dengan perhitungan yang dilakukan dengan menggunakan model SCOR 11.0 pada CV. XYZ tahun 2019, maka diperoleh hasil dari POF (*perfect order fulfillment*) sebesar 89,33%, OFCT (*order fulfillment cycle time*) 20-21 hari, COGS (*cash of good sold*) sebesar 67,62%, SCMC (*supply chain management cost*) sebesar 67,30%.

Kata kunci: *Supply chain operations reference* (SCOR), manajemen rantai pasok, evaluasi kinerja.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## ABSTRACT

*Intense business competition makes every company formulate a new strategy to take a leading position in the competition. Business competition lies in how a company can apply the process of creating products and services that are cheaper, higher quality and faster with other business competitors. Therefore, a thorough evaluation and measurement of all aspects related to the company's performance is required. Evaluation of supply chain performance at CV. XYZ uses the Supply Chain Operations Reference (SCOR 11.0) model. Activities that determine industrial strategies based on the attributes of Reliability, Responsiveness, Cost and Assets which are then measured using a level 1 matrix, because the measurement of process performance standards uses a level 1 matrix. With calculations carried out using the SCOR 11.0 model at CV. XYZ in 2019, the results obtained from POF (perfect order fulfillment) of 89,33%, OFCT (order fulfillment cycle time) 20-21 days, COGS (cash of good sold) of 67,62%, SCMC (supply chain management cost) of 67,30%.*

*Keywords: Supply chain operations reference, supply chain management, evaluation measurement.*

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
1.5 Batasan Masalah.....	3
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>4</b>
2.1 Penelitian Terdahulu.....	4
2.2 E-Bisnis .....	6
2.3 <i>Supply Chain Management (SCM)</i> .....	7
2.4 Perkembangan Manajemen Logistik ke Manajemen Rantai Pasok .....	7
2.5 Evaluasi Sistem Manajemen .....	8
2.6 Pengukuran Kinerja .....	8



2.7	Metode Supply Chain Operation References (SCOR).....	8
2.8	Integrasi Keilmuan .....	14
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>		<b>16</b>
3.1	Tahap Penelitian .....	16
3.2	Jenis penelitian .....	17
3.3	Lokasi Penelitian .....	17
3.4	Alokasi Waktu Penelitian.....	18
3.5	Jenis Sumber Data .....	18
3.7	Teknik Pengumpulan Data .....	19
3.8	Teknik Analisis Data .....	20
3.8.1	SCOR <i>cards</i> .....	20
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>22</b>
4.1	Proses Bisnis Perusahaan .....	22
4.1.1	Proses Perencanaan .....	25
4.1.2	Proses Pengadaan .....	26
4.1.3	Proses Produksi .....	27
4.1.4	Proses Pengiriman .....	28
4.1.5	Proses Pengembalian.....	29
4.2	Laporan Tahunan Perusahaan Tahun 2019 .....	30
4.3	Perhitungan POF (Perfect Order Fullfilment).....	32
4.4	Perhitungan OFCT (Order Fullfilment Cycle Time).....	34
4.5	Perhitungan COGS (Cost of Good Sold) .....	36
4.6	Perhitungan SCMC (Supply Chain Management Cost).....	38
4.7	Perhitungan Cash to Cash Cycle Time (CTCCT) .....	41
4.8	Performa Kinerja Berdasarkan SCOR <i>cards</i> .....	42
4.9	Hasil Analisis Data .....	45

<b>BAB V KESIMPULAN.....</b>	<b>50</b>
5.1 Kesimpulan.....	50
5.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA .....	53



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Metrik Level 1 .....	10
Gambar 2. 2 Metrik Level 2 .....	10
Gambar 2. 3 Metrik Level 3 .....	11
Gambar 2. 4 Scope SCOR Model .....	11
Gambar 3. 1 Flowchart Penelitian.....	16
Gambar 4. 1 Garis Besar Proses Bisnis.....	22
Gambar 4. 2 Proses Perencanaan .....	25
Gambar 4. 3 Proses Pengadaan .....	26
Gambar 4. 4 Proses Produksi .....	27
Gambar 4. 5 Proses Pengiriman .....	29
Gambar 4. 6 Proses Pengembalian.....	30



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 2. 1</b> Penelitian Terdahulu.....	5
<b>Tabel 2. 2</b> Performa Atribut .....	12
<b>Tabel 2. 3</b> Dimensi, Indikator dan Satuan .....	14
<b>Tabel 4. 1</b> Pembuatan dan Stok .....	31
<b>Tabel 4. 2</b> Penjualan dan Produk Bermasalah.....	31
<b>Tabel 4. 3</b> POF (perfect order fullfilment) .....	32
<b>Tabel 4. 4</b> OFCT (order fullfilment cycle time).....	34
<b>Tabel 4. 5</b> COGS (cost of good sold) .....	36
<b>Tabel 4. 6</b> SCMC (supply chain management cost) .....	39
<b>Tabel 4. 7</b> CTCCT (cash to cash cycle time) .....	41
<b>Tabel 4. 8</b> Target Perusahaan .....	43
<b>Tabel 4. 9</b> Performa Kinerja Berdasarkan SCORcards .....	43
<b>Tabel 4. 10</b> Peneliti Swalayan Asiamart Lhokseumawe .....	45
<b>Tabel 4. 11</b> Penelitian Metode SCOR 11.0 dalam Penerapan SCM .....	46
<b>Tabel 4. 12</b> Penelitian Manajemen Risiko dengan Metode HOR .....	46
<b>Tabel 4. 13</b> Penelitian Metode SCOR dan AHP.....	47
<b>Tabel 4. 14</b> Penelitian Metode SCOR 11.0 pada UPDK Mahakam.....	48

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di era informasi yang berjalan dengan cepat persaingan bisnis yang ketat membuat setiap perusahaan menyusun sebuah strategi baru untuk mengambil posisi terdepan dalam bersaing. Persaingan bisnis terletak pada bagaimana sebuah perusahaan bisa mengaplikasikan proses penciptaan produk juga jasanya yang lebih murah, lebih berkualitas dan lebih cepat dengan pesaing bisnis lainnya. Persaingan bisnis tidak terjadi di salah satu bisnis saja melainkan semua yang memutuskan untuk berbisnis pasti merasakan persaingan yang ketat. Setiap perusahaan mempunyai strategi sendiri dalam melakukan pemasaran untuk keberhasilan usahanya. Bukan hanya mengukur kinerja karyawan tapi juga harus mengelola rantai pasokannya apakah dalam perencanaan barang, pengadaan barang sudah memenuhi atau belum. Pengadaan barang dan perencanaan barang dalam manajemen rantai pasok harus diperhatikan antara lain biaya, kapasitas penyediaan atau jumlah penyediaan dan lokasi.

Manajemen rantai pasok merupakan komponen yang harus ada dalam perusahaan, karena dengan adanya manajemen rantai pasok bisa mengetahui bagaimana proses yang sedang berjalan dalam sebuah perusahaan atau pelaku usaha dari pasokan, proses, distribusi hingga sampai di tangan konsumen menurut (Sucahyowati, 2011). Manajemen rantai pasok juga salah satu bagian penting untuk memperbaiki kompetisi perusahaan atau pelaku usaha serta mampu mengevaluasi kinerja perusahaan apakah sudah berjalan sesuai dengan tujuan atau sasaran untuk mencapai keefektifan dalam setiap aktifitas. Kolaborasi antara perusahaan dan pemasok sangat penting untuk keefektifan pasokan dan memberikan daya saing untuk kualitas produk yang tinggi, penyesuaian harga dan kecepatan respon untuk pasar. Umumnya perusahaan dalam persaingan bisnis menggunakan usaha garmen agar bisa melakukan banyak kuantitas untuk dijadikan pangsa pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Garmen adalah sebuah pabrik tekstil yang memproduksi banyak jenis pakaian dan dikerjakan oleh banyak karyawan. Sedangkan arti konveksi adalah

usaha yang bergerak pada bidang pembuatan banyak jenis pakaian (barang mentah menjadi produk jadi) dalam skala kecil dari segi sumber daya manusia dan peralatannya juga terbatas. Usaha konveksi biasanya memproduksi barang jika ada pemesanan saja, tidak menggunakan sistem stok barang dalam jumlah besar untuk diperjual belikan. CV. XYZ merupakan *startup* yang bergerak di industri garmen berdiri pada tahun 2014, namun beroperasi pada tahun 2018. Meskipun baru beroperasi, CV. XYZ mempunyai skala penjualan yang besar. Kasus ini diambil pada tahun 2019 untuk melakukan evaluasi lebih lanjut terhadap performa CV. XYZ. Karena pada tahun 2018 belum ada laporan data yang detail untuk kebutuhan penelitian.

Untuk mengetahui performansi rantai pasok perusahaan, diperlukan suatu pengukuran menggunakan metode *supply chain operations reference* (SCOR). Metode SCOR digunakan peneliti terdahulu (Muhammad et al., 2014) dengan judul “Evaluasi pengelolaan kinerja rantai pasok dengan pendekatan SCOR Model pada Swalayan Asiamart Lhokseumawe”. SCOR secara umum memiliki fungsi untuk menyajikan kerangka proses bisnis, indikator kerja, serta mendukung kolaborasi antar mitra, sehingga dapat meningkatkan efektifitas manajemen dan penyempurnaan rantai pasok pada perusahaan. Untuk mengatasi permasalahan yang ada, peneliti hanya berfokus pada permasalahan yang ada dengan menggunakan SCOR 11.0, dimana pembuatan sistem pengukuran kinerja yang berbasis kepada SCM bertujuan untuk mengendalikan dan melakukan evaluasi terhadap kinerja secara berkesinambungan untuk mencari keunggulan dalam bersaing. Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian yang menggunakan metode SCOR, kedua mengkategorikan tingkatan indikator kinerja SCM ini dibandingkan dengan pesaing. Selain itu perusahaan mampu mengetahui letak kelemahan dalam persaingan industri. Dalam kasus ini evaluasi dilakukan dengan perhitungan *perfect order fulfillment* (POF) jumlah pesanan sempurna, *order fulfillment cycle-time* (OFCT) jumlah hari yang dibutuhkan produksi, *supply chain management cost* (SCMC) semua biaya perusahaan langsung maupun tidak langsung, *cost of good sold* (COGS) semua biaya langsung dan tidak langsung yang menyangkut proses produksi dan *cash-to-cash cycle time* (CTCCT) kecepatan perusahaan memutar keuangan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana metode SCOR 11.0 mengevaluasi kinerja melalui perhitungan POF, OFCT, SCMC, COGS, CTCCT ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Menerapkan metode SCOR 11.0 untuk mengetahui performa kinerja melalui perhitungan *perfect order fulfilment (POF)*, *order fulfilment cycle-time (OFCT)*, *supply chain management cost (SCMC)*, *cost of good sold (COGS)*, *cash-to cycle time (CTCCT)*.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengurai permasalahan pada manajemen rantai pasok dengan metode SCOR 11.0
2. Sebagai bahan studi pustaka maupun referensi untuk peneliti selanjutnya terkait penelitian dengan metode SCOR 11.0.

## **1.5 Batasan Masalah**

Dilakukan pembatasan masalah agar penelitian jelas dan tidak menyimpang dari tujuan yang telah ditentukan.

1. Penelitian hanya dibatasi hanya pada CV. XYZ.
2. Metode utama yang digunakan adalah SCOR 11.0 untuk mengevaluasi pengukuran kinerja rantai pasok pada CV. XYZ pada tahun 2019.
3. Penelitian kasus ini dengan menggunakan metode SCOR 11.0 hanya menghitung POF, OCFT, SCMC, COGS, CTCCT.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Pada tahun 2012 dilakukan penelitian oleh mahasiswa Universitas Malikussaleh, Aceh Utara dengan judul “Evaluasi Pengelolaan Kinerja Rantai Pasok Dengan Pendekatan SCOR Model Pada Swalayan Asiamart Lhokseumawe”. Penelitian ini bertujuan untuk memperbaiki kinerja dalam hal monitoring dan juga pengendalian agar menemukan hasil yang terbaik (Muhammad et al., 2014). Kemudian pada tahun 2014 dilakukan penelitian oleh Chairil Furqon dengan judul “Analisis Manajemen dan Kinerja Rantai Pasokan Agribisnis Buah Stroberi di Kabupaten Bandung”. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran atau pemetaan rantai pasokan, untuk mengidentifikasi faktor yang menjadi pendorong dan faktor penghambat dalam rantai pasokan (Furqon et al., 2014). “Analisis dan Perbaikan Manajemen Risiko Rantai Pasok Gula Rafinasi Dengan Pendekatan *House of Risk*” disahkan pada tanggal 05 April 2015 oleh Universitas Sultan Agung Tirtayasa. Tujuan utama penelitian ini adalah mengurasngi risiko dan memprioritaskan aksi yang disusun dalam suatu *framework* dari aktifitas proses rantai pasok gula rafinasi dengan melakukan pendekatan *House of Risk*. (Teknologi et al., 2015).

Pada tanggal 01 Januari 2016 dilakukan penelitian oleh Universitas Lampung, Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis dengan judul “Analisis Kinerja Rantai Pasok dan Nilai Tambah Produk Olahan Kelompok Wanita Tani Melati di Desa Tribudisyukur Kecamatan Kebun Tebu Lampung Barat”. Penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) untuk memaksimalkan aset-aset kopi dan melati di Kabupaten Lampung barat tepatnya di Desa Tribudisyukur. Metode penelitan yang digunakan adalah metode studi kasus yaitu pengamatan tertentu dan terbatas pada suatu kejadian yang telah ditetapkan. Metode pengumpulan data menggunakan kuisisioner dan wawancara dengan ketua KWT dan melati mitra tani. SCOR merupakan metode yang digunakan untuk mengevaluasi rantai pasok. (Lestari et al., 2016)



Pada tahun 2020 dilakukan penelitian oleh mahasiswa Mercu Buana, Kota Jakarta dengan judul “Implementasi Metode SCOR 11.0 dalam pengukuran Kinerja *Supply Chain Management*”. Pembahasan pada penelitian ini mengacu pada pembuatan website rantai pasok mengkombinasi dengan metode VCA untuk mengetahui komitmen kepercayaan pelanggan, *lead time supply chain* dan *benefit cost ratio*.

**Tabel 2. 1** Penelitian Terdahulu

NO.	PENELITI	JUDUL	METODE	GAP	TAHUN
1.	Muhammad Amri dan Cut Eli Yuslidar (Muhammad et al., 2014)	Evaluasi Pengelolaan Kinerja Rantai Pasok Dengan Pendekatan SCOR Model Pada Swalayan Asiamart Lhokseumawe	<i>Supply Chain Operation References</i> (SCOR)	Apabila POF dan COGS mampu mencapai target maka pendapatan perusahaan 112,337 dollar/tahun.	2014
2.	Chairil Furqon (Furqon et al., 2014)	Analisis Manajemen dan Kinerja Rantai Pasokan Agribisnis Buah Stroberi di Kabupaten Bandung	<i>Supply Chain Operation References</i> (SCOR)	Berdasarkan margin, rantai pasok memerlukan biaya yang besar agar mendapatkan hasil yang besar	2014
3.	Maria Ulfa, Muhammad Syamsul Ma'arif, Sukardi, SaCVa Raharja (Teknologi et al., 2015)	Analisis dan Perbaikan Manajemen Risiko Rantai Pasok Gula Rafinasi Dengan Pendekatan <i>House of Risk</i>	<i>House of Risk</i> (HOR)	Hasil identifikasi risiko menggunakan HOR terdapat 2 proses, HOR 1 terdapat 47 risiko dan 47 sumber risiko, HOR 2 diperoleh 22 aksi mitigasi	2015
4.	Sartika Lestari, Zainal Abidin, Suarno Sadar (Lestari et al., 2016)	Analisis Kinerja Rantai Pasok dan Nilai Tambah Produk Olahan Kelompok Wanita Tani Melati di	<i>Supply Chain Operation References</i> (SCOR)	Pengolahan kopi memberikan nilai tambah sebesar Rp52.400,00 untuk setiap kg pengolahan dan memberikan rasio nilai tambah sebesar 55,68%	2016

NO.	PENELITI	JUDUL	METODE	GAP	TAHUN
		Desa Tribudisyukur Kecamatan Kebun Tebu Lampung Barat			
5.	Wulandari dan Setyaningsih	Implementasi Metode SCOR 11.0 dalam Penerapan Kinerja <i>Supply Chain Management</i>	Supply Chain Operation References (SCOR)	Menggunakan pendekatan metode SCOR dan VCA untuk pembuatan website rantai pasok dan untuk mengetahui nilai komitmen kepercayaan pelanggan, <i>lead time supply chain</i> dan <i>benefit cost rasio</i>	2021

Berdasarkan beberapa penelitian yang ditunjukkan pada Tabel 2. 1, ada 5 penelitian terdahulu yang menjadi acuan peneliti melakukan studi banding. Ada pula metode yang digunakan yaitu metode SCOR (*Supply Chain Operations References*) dan HOR (*House of Risk*), dari kedua metode SCOR dan HOR, peneliti menggunakan metode SCOR dikarenakan efektif dalam mengevaluasi proses rantai pasok pada biaya perusahaan. Jika dibandingkan dengan metode HOR, metode HOR hanya mengacu pada risiko dalam perusahaan dan juga hanya menetapkan probabilitas.

## 2.2 E-Bisnis

E-bisnis (*electronic business*), diartikan sebagai kegiatan bisnis yang dilakukan secara otomatis dan semi-otomatis dengan menggunakan sistem informasi komputer. Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi oleh organisasi, individu, atau pihak-pihak terkait, dan interaksi eksternal organisasi dengan para pemasok, pelanggan, investor, kreditor pemerintah, serta media massa termasuk penggunaan teknologi informasi untuk mendesain kembali proses internalnya. Agar dapat menjalankan dan mengelola proses bisnis utama sehingga dapat memberikan keuntungan dapat berupa keamanan, fleksibilitas, integrasi, optimasi, efisiensi, atau/ dan peningkatan produktivitas dan profit. Penerapan e-bisnis pada suatu unit usaha sebenarnya dapat menimbulkan keuntungan atau

kerugian bagi unit usaha yang dimaksud. Namun jika dikaji lebih dalam memang dampak positif dianggap lebih besar daripada dampak negatifnya. Dimana bisnis yang mempergunakan perangkat elektronik via internet untuk setiap transaksi bisnis yang dilakukan, mencakup banyak bidang yang bisa dilakukan seperti; transfer keuangan, pembelian dan penjualan barang, promotion, pertukaran data secara elektronik (*electronic data interchange/EDI*), pengiriman informasi kesepakatan kerjasama bisnis, dan lain sebagainya.

### **2.3 Supply Chain Management (SCM)**

Pengertian *Supply Chain Management* (SCM) secara umum adalah pendukung kebutuhan para konsumen untuk penentu kesuksesan sebuah kinerja bisnis. Manajemen rantai pasok sebuah konsep yang terkait dengan susunan proses pendistribusian produk yang lebih efektif. Manajemen rantai pasok memberikan dampak atau kontribusi dalam meminimalisir biaya persediaan, meliputi biaya penyimpanan, biaya pemesanan dan juga biaya persediaan (Vistasusiyanti, 2017). *Supply chain management* bisa di definisikan sebagai cara pengelolaan bahan mentah yang di transformasi sehingga menjadi produk. Produk akan dikirimkan terhadap pemesanan konsumen yang menggunakan sistem distribusi. Aktivitas yang dilakukan melingkupi *supplier* dan konsumen.

*Supply Chain Management* (SCM) mempunyai 3 elemen, antara lain *Upstream Supply Chain Management*, suatu aktivitas dimana industri melibatkan pemasok dari pihak luar untuk memperoleh stok bahan baku. Elemen kedua yaitu *Internal Supply Chain Management* ialah suatu aktivitas yang berkaitan dengan transformasi bahan mentah menjadi produk siap pakai. Terakhir *Downstream Supply Chain Management*, ialah suatu kegiatan pengiriman produk perusahaan kepada pembeli yang dan memastikan produk yang dikirim sampai terhadap pembeli pada waktu dan tempat yang telah di tetapkan.

### **2.4 Perkembangan Manajemen Logistik ke Manajemen Rantai Pasok**

Menurut (Saleh, 2016) manajemen logistik terbagi dalam empat proses perkembangan, proses pertama tidak ada ketergantungan fungsi, proses kedua, perusahaan menyadari pentingnya kualitas perencanaan meskipun di lingkup yang tertentu. Proses ketiga menyatukan *planning* dan *monitoring* terhadap sudah terjadi

dalam perusahaan atas fungsi yang terkait. Proses keempat menggambarkan yang sebenarnya dari integrasi rantai pasokan, yaitu integrasi total dalam konsep, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan (manajemen) yang telah dilakukan. Proses perencanaan, pelaksanaan, pengendalian aliran barang secara terstruktur merupakan bagian dari manajemen logistik yang bertujuan untuk memenuhi permintaan konsumen .

## **2.5 Evaluasi Sistem Manajemen**

Evaluasi merupakan suatu kegiatan yang digunakan untuk mencari atau mengumpulkan informasi mengenai kinerja dalam sebuah perusahaan (metode, manusia, peralatan) yang bertujuan untuk menentukan alternatif dalam mengambil keputusan. Adapun arti evaluasi menurut (Widoyoko, 2012:6), sebuah proses yang terstruktur dan berkelanjutan untuk menggabungkan, menjelaskan, merumuskan dan mempresentasikan informasi tentang rencana sebagai acuan untuk menjadikan keputusan dan menjadikan kebijakan rencana selanjutnya.

Evaluasi sistem manajemen merupakan kegiatan mengumpulkan data dan informasi kinerja untuk mengetahui performa perusahaan dalam melakukan pengelolaan mulai dari waktu, kualitas, uang dan kepuasan konsumen.

## **2.6 Pengukuran Kinerja**

Pengertian pengukuran kinerja secara umum merupakan sesuatu prosedur penilaian pelaksanaan tugas seorang, sekelompok orang maupun unit-unit kerja dalam satu perseroan atau organisasi cocok dengan standar kinerja dengan tujuan yang ditetapkan lebih dulu. Pengukuran kinerja dilakukan agar perencanaan yang ditetapkan bisa mencapai tujuan berdasarkan kualitas dan kuantitas.

Menurut (Yefina et al., 2015) kinerja atau prestasi kerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

## **2.7 Metode Supply Chain Operation References (SCOR).**

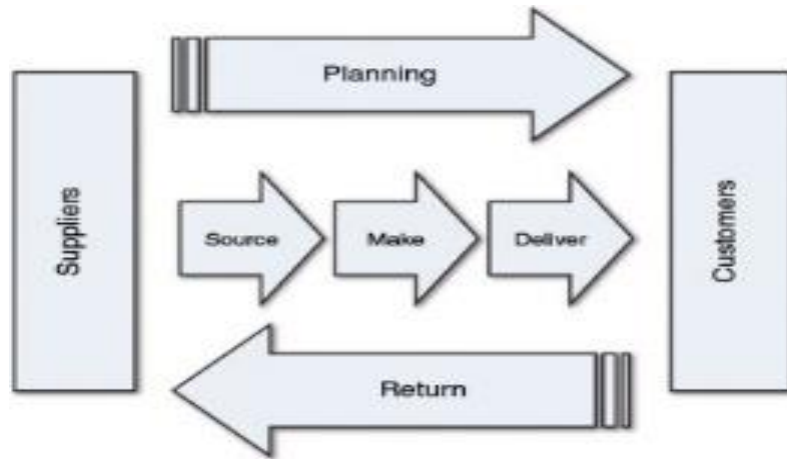
SCC atau yang disebut Supply Chain Council atau Dewan Rantai Suplai merupakan lembaga non profit berdiri pada tahun 1996 yang mengembangkan sebuah langkah-langkah SCOR model. (War et al., 2019) “Menerangkan bahwa

Model *Supply Chain Operations Reference (SCOR)* yakni sebuah bahasa rantai suplai, yang dapat digunakan dalam berbagai situasi dalam menyusun, merumuskan, membentuk dan merancang ulang berbagai jenis kegiatan profitabel bisnis”. Penerapan model *Supply Chain Operations Reference (SCOR)* dalam batas-batas tertentu cukup ada CVif dan selaras untuk meningkatkan pengeluaran dan juga memasukan dalam kegiatan produksi demi memuaskan kepetingan konsumen.

Pada level 1 matrik terdiri dari 4 dimensi yaitu *reliability*, *responsiveness*, *cost* dan *asset*. Dari keempat dimensi memiliki indikator tertentu yaitu *perfect order fullfilment (POF)* jumlah pesanan sempurna, *order fulfilment cycle-time (OFCT)* jumlah hari yang dibutuhkan produksi, *supply chain managemen cost (SCMC)* semua biaya perusahaan langsung maupun tidak langsung, *cost of good sold (COGS)* semua biaya langsung dan tidak langsung yang menyangkut proses produksi dan *cash-to-cash cycle time (CTCCT)* kecepatan perusahaan memutar keuangan.

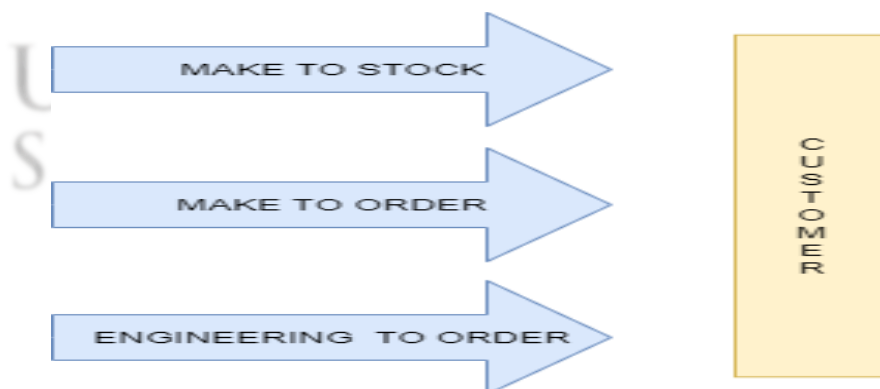
Metode SCOR secara umum terdiri dari 4 level secara umum yaitu,

Level 1: Perencanaan (Planning), sumber (Source), membuat (Make), pengiriman (Deliver), Pengembalian (Return). Dalam metrik level 1 harus ada perencanaan yang matang agar bisa melakukan akses terhadap customer. Kemudian source, dalam metode SCOR source merupakan sebuah bahan yang harus diadakan ketika stok menipis untuk berjaga-jaga dengan naiknya harga bahan dan menghindari kehabisan (*low material*), karena jika tidak ada bahan yang diolah maka tidak akan ada barang jadi untuk di kirim kepada konsumen. Budidaya atau *make* merupakan mengolah bahan mentah menjadi bahan yang siap pakai dan juga siap kirim dari pesanan konsumen ataupun dijadikan stok produk. Pengiriman dan pengembalian merupakan langkah akhir ketika produk dipesan oleh konsumen dan sudah melakukan otoritas pembayaran. Ilustrasi metrik level 1 dapat ditunjukkan pada **Gambar 2. 1**.



Gambar 2. 1 Metrik Level 1

Level 2: Proses konfigurasi *Make to stock*, *make to order*, *engineering to order*. proses ini merupakan pengolahan bahan mentah menjadi barang jadi. Produk di buat tidak dijual langsung melainkan di stok, kemudian dijual langsung karena pesanan dari konsumen dan ada juga yang dimulai dari proses desain juga perancangan yang dipesan oleh konsumen. *Engineering to order* dan *design to order* dalam metode SCOR memiliki arti yang sama yaitu, strategi respon pemenuhan permintaan pelanggan yang berawal dari langkah perancangan produk yang sesuai dengan spesifikasi atau kriteria yang diperlukan oleh konsumen sampai di distribusikan kepada konsumen. Proses konfigurasi pada metrik level 2 dapat ditunjukkan oleh pada **Gambar 2. 2**.



Gambar 2. 2 Metrik Level 2

Level 3: Pada **Gambar 2. 3** proses rantai pasok yang menjelaskan kemampuan perusahaan untuk berkompetisi. Bagaimana menerima pesanan dari customer kemudian menjadwalkan pengiriman agar produk agar bisa

memverifikasi produk dari pesanan customer dan pembayaran resmi dilakukan ketika sudah ada transfer produk dari produsen terhadap konsumen.



Gambar 2. 3 Metrik Level 3

Level 4: Pada **Gambar 2. 4** merupakan bagian implemementasi yang memetakan program penerapan secara spesifik untuk melakukan adaCVasi terhadap perubahan kondisi bisnis atau juga melakukan agenda yang telah disusun sebaik mungkin dari individu maupun kelompok untuk melakukan uji suatu prosedur dalam menerapkan kebijakan.

	Level		Examples	Comments
	#	Description		
Within scope of SCOR	1	Process Types (Scope)	Plan, Source, Make, Deliver, Return and Enable	Level-1 defines scope and content of a supply chain. At level-1 the basis-of-competition performance targets for a supply chain are set.
	2	Process Categories (Configuration)	Make-to-Stock, Make-to-Order, Engineer-to-Order Defective Products, MRO Products, Excess Products	Level-2 defines the operations strategy. At level-2 the process capabilities for a supply chain are set. (Make-to-Stock, Make-to-Order)
	3	Process Elements (Steps)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schedule Deliveries</li> <li>Receive Product</li> <li>Verify Product</li> <li>Transfer Product</li> <li>Authorize Payment</li> </ul>	Level-3 defines the configuration of individual processes. At level-3 the ability to execute is set. At level-3 the focus is on the right: <ul style="list-style-type: none"> <li>Processes</li> <li>Inputs and Outputs</li> <li>Process performance</li> <li>Practices</li> <li>Technology capabilities</li> <li>Skills of staff</li> </ul>
Not in scope	4	Activities (Implementation)	Industry-, company-, location- and/or technology specific steps	Level-4 describes the activities performed within the supply chain. Companies implement industry-, company-, and/or location-specific processes and practices to achieve required performance

Gambar 2. 4 Scope SCOR Model

Pada gambar ini menunjukkan bahwa kesimpulan dari ke 4 level metode SCOR yang terdiri dari 4 level beserta deskripsi penjelasan berdasarkan setiap proses level metrik.

**Tabel 2. 2** Performa Atribut

No.	Performance	Definisi
1.	Supply Chain Reliability	Kemampuan rantai pasok dalam mengirim produk dengan tepat, pada tempat yang tepat, pada waktu ditentukan, dengan jumlah yang tepat dan terdokumentasi dengan baik.
2.	Supply Chain Responsiveness	Kecepatan rantai pasok dalam menyediakan produk ke konsumen.
3.	Supply Chain Agility	Kemampuan rantai pasok dalam memantau perubahan pasar dalam upaya mengungguli pangsa pasar.
4.	Supply Chain Cost	Biaya-biaya yang berhubungan dengan pengoperasian rantai pasok.
5.	Supply Chain Asset Management	Nilai keefektifan dari suatu organisasi untuk mengelola asset, untuk mendukung kepuasan pelanggan atau yang disebut <i>fixed capital</i> dan <i>working capital</i> .

Berdasarkan struktur metrik kinerja SCOR 11.0 dibagi menjadi 3 aspek utama sistem metrik:

1. *Customer facing*, yaitu untuk mengukur suatu atribut kinerja *supply chain delivery reliability, responsiveness* dan *agility* terhadap pelanggan.
2. *Internal facing*, yaitu untuk mengukur sebuah biaya pasokan dan efisiensi manajemen asset

*Shareholder facing*, yaitu untuk mengukur *profitability, efficiency of return* dan *share performance*



Dalam standar pengukuran SCOR 11.0 menggunakan metrik level 1 untuk menghitung POF, OFCT, SCMC, COGS, CTCCT berdasarkan jurnal penelitian terdahulu (Ishak, 2019) dan (Wulandari & Setyaningsih, 2021) masing-masing ditunjukkan oleh rumus.

1. Perfect Order Fulfillment (POF)

$$POF = \frac{\text{jumlah pesanan sempurna}}{\text{jumlah total pesanan}} \times 100\% \quad (1)$$

2. Order Fulfillment Cycle-Time (OFCT)

$$OFCT = \text{waktu penyiapan} + \text{waktu buat} + \text{waktu kirim} \quad (2)$$

3. Supply Chain Management Cost (SCMC)

$$SCMC = \text{biaya pembelian} + \text{biaya pekerja} + \text{biaya pengiriman} + \text{biaya tidak langsung} \quad (3)$$

4. Cost of Good Sold (COGS)

$$COGS = \text{biaya pembelian} + \text{biaya pekerja (Biaya Produksi)} + \text{biaya tidak langsung (yang berhubungan dengan produksi)} \quad (4)$$

5. Cash-to Cash Cycle (CTCCT)

$$CTCCT = \text{days of inventory} + \text{account payable} - \text{account receiveable} \quad (5)$$

Rumus perhitungan metrik level 1 metode SCOR 11.0 digunakan untuk mengolah dan menganalisis data yang sudah dikumpulkan.

Matrik kinerja adalah aktifitas yang menentukan strategi industri yang berdasarkan atribut *Reliability*, *Responsiveness*, *Cost* dan *Asset* yang kemudian diukur menggunakan matrik level 1, karena pengukuran standar kinerja proses menggunakan matrik level 1.

**Tabel 2. 3** Dimensi, Indikator dan Satuan

No.	Dimensi	Indikator	Satuan
1.	<i>Reliability</i>	<i>Perfect Order Fulfillment</i>	%
2.	<i>Responsiveness</i>	<i>Order Fulfillment Cycle Time</i>	Hari
3.	<i>Cost</i>	<i>Supply Chain Management Cost</i>	%
		<i>Cost of Good Sold</i>	%
4.	<i>Asset</i>	<i>Cash to Cash Cycle Time</i>	Hari

Definisi indikator pada tabel diatas pengukuran level 1 metrik:

1. POF adalah persentase dari pesanan yang terkirim lengkap pada waktunya sesuai dengan permintaan pembeli dan barang yang dikirim tidak memiliki masalah kualitas.
2. OCFT merupakan jumlah hari yang dibutuhkan sejak pemesanan sampai pengiriman pada pembeli.
3. SCMC adalah semua biaya perusahaan langsung maupun tidak langsung yang berhubungan dengan rantai pasok dengan perusahaan.
4. COGS adalah biaya langsung berupa biaya material dan biaya upah untuk membuat sebuah produk.
5. CTCCT adalah jumlah hari untuk mengukur kecepatan rantai pasok.

Dengan demikian, benchmark kinerja perusahaan yang telah ada, diukur dengan metode SCOR 11.0. Jika hasilnya sesuai dengan standar benchmark dari model SCOR 11.0 untuk mengukur keefektifan. Jika belum, perusahaan perlu meninjau kembali strategi manajemen rantai pasok yang telah ditetapkan. Dari Tabel 2. 2 Performa Atribut dijelaskan bahwa performa atribut memiliki 5 unsur yang terdiri dari *supply chain reliability*, *supply chain responsiveness*, *supply chain agility*, *supply chain cost* dan *supply chain asset management*.

## 2.8 Integrasi Keilmuan

وُتِي الْحِكْمَةَ مَنْ يَشَاءُ ۚ وَمَنْ يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا  
كَثِيرًا ۗ وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ

Artinya: “Allah menganugerahkan al hikmah (kefahaman yang dalam tentang Al Quran dan As Sunnah) kepada siapa yang dikehendaki-Nya. Dan

barangsiapa yang dianugerahi hikmah, ia benar-benar telah dianugerahi karunia yang banyak. Dan hanya orang-orang yang barakallah yang dapat mengambil pelajaran (dari firman Allah)".

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ ۗ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ ۗ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Artinya: "Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Mahaluas, Maha Mengetahui".

Dari kutipan dua ayat diatas bisa disimpulkan bahwa dalam hal setiap pembelajaran Allah akan memberikan pemahaman dan hikmah kepada orang-orang yang senantiasa selalu bersyukur dibalik hasil yang ingin dicapai. Dan tidak lupa dengan kesuksesan dalam bekerja dan berbisnis ada hal yang paling penting adalah menginfakkan sedikit harta yang dimiliki, karena dalam setiap hasil yang diperoleh ada 2,5% hak orang lain.

Menurut H. Wakidi, S.H orang yang berlatar belakang ustadz dan paham hadits merupakan lulusan pondok Lirboyo, Kota Kediri Jawa Timur meskipun bergelar sarjana hukum, beliau memberikan juga menjelaskan referensi hadits dari (HR Ibnu Majah dan Baihaqi). "Seorang Muslim adalah saudara bagi muslim yang lain. Tidak halal bagi seorang muslim menjual barang dagangan yang memiliki cacat kepada saudaranya sesama muslim, melainkan ia harus menjelaskan cacat itu kepadanya". Dan Rasulullah SAW bersabda, "Hendaklah kamu berdagang, karena di dalamnya terdapat sembilan bagian pintu rezeki." (HR Ahmad). Dari dua hadits di atas menerangkan tentang kejujuran dalam berdagang dan hadits yang kedua menjelaskan dalam berdagang menekankan pentingnya kejujuran dalam berdagang.

## BAB III

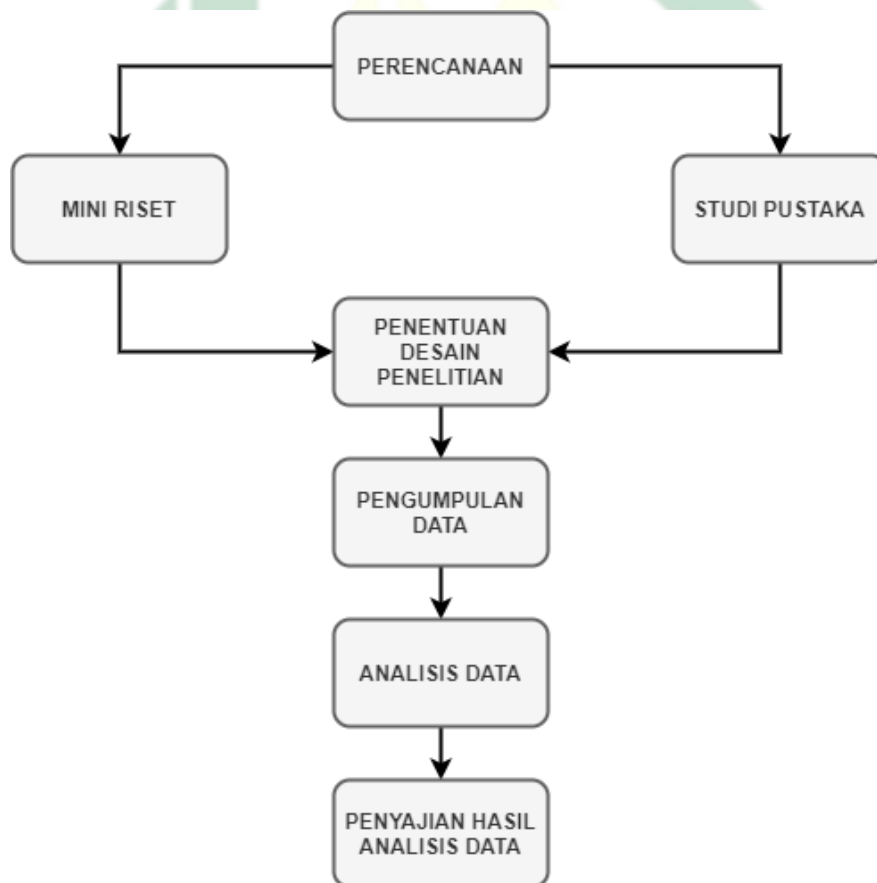
### METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi sangat berpengaruh penting terhadap data yang di kaji dalam penelitian, dari gambaran mengenai bagaimana cara yang dilakukan peneliti dengan terstruktur.

#### 3.1 Tahap Penelitian

Tahap penelitian dilakukan untuk mengetahui alur dalam memperoleh data dari suatu kasus yang terjadi dalam lapangan. Dalam tahap penelitian juga disebut tingkatan penelitian, dimana setiap kejadian atau aktifitas yang dilakukan secara terstruktur, runtut dan sistematis agar mendapatkan hasil yang maksimal dalam penelitian. Alur penelitian di paparkan pada

**Gambar 3. 1** Flowchart Penelitian



Gambar 3. 1 Flowchart Penelitian

Berdasarkan gambar tahap penelitian, yang dimulai dari merencanakan bagaimana situasi objek penelitian dilakukan mini-riset mencakup observasi dan melakukan wawancara, setelah melakukan observasi kemudian peneliti melakukan wawancara kepada narasumber untuk bahan data informasi penelitian CV. XYZ. Pada tahap bersamaan peneliti melakukan studi pustaka guna mencari informasi dari buku tahunan dan jurnal terdahulu untuk dijadikan referensi penelitian. Peneliti menentukan desain penelitian terkait data yang didapat untuk dijadikan *output* penelitian. kemudian peneliti menganalisa dan mengolah data, olah data dimaksudkan untuk memenuhi hasil evaluasi sesuai yang disampaikan dari penggambaran fakta untuk dijadikan tujuan akhir.

### **3.2 Jenis penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. (Jayusman & Shavab, 2020) menjelaskan bahwa penelitian deskriptif yaitu, penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Menurut (Miradji, 2014) penelitian deskriptif adalah “penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi pada saat sekarang”. Untuk pendekatan kuantitatif dijelaskan oleh (Nuritasari et al., 2017) bahwa pendekatan dengan menggunakan kuantitatif karena menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif dilakukan dengan cara mencari informasi berkaitan dengan gejala yang ada, dijelaskan dengan jelas tujuan yang akan diraih, merencanakan bagaimana melakukan pendekatannya, dan mengumpulkan berbagai macam data sebagai bahan untuk membuat laporan

### **3.3 Lokasi Penelitian**

Penelitian mengenai evaluasi kinerja rantai pasok CV. XYZ Surabaya, yang berlokasi di Kota Surabaya Provinsi Jawa Timur.

### 3.4 Alokasi Waktu Penelitian

Alokasi waktu merupakan jumlah waktu untuk mengetahui seberapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mencapai hasil yang diinginkan dan mempermudah pembaca untuk mengetahui langkah-langkah penelitian dilakukan.

**Tabel 3. 1** Alokasi Waktu Penelitian

Tanggal, Bulan dan Tahun	Keterangan
14 Oktober 2020	Perencanaan lokasi penelitian
26 Oktober 2020	Pembuatan proposal penelitian
04 November 2020	Pengajuan proposal penelitian
09 November 2020	Proposal disetujui oleh perusahaan
11 November 2020	Melakukan mini riset (wawancara dan observasi)
18 November 2020	Wawancara
04 Januari 2021	Wawancara dan tanda tangan surat keterangan rahasia data perusahaan
08 Februari 2021	Wawancara
15 Juni 2021	Wawancara
19 Agustus	Pengajuan surat balasan dan foto lampiran data tahunan.

Pada tabel Tabel 3. 1 Alokasi Waktu Penelitian peneliti melakukan wawancara sebanyak 5 kali untuk mencari sumber informasi atau data yang digunakan untuk pemenuhan tugas akhir dan data yang sudah diberikan oleh pihak perusahaan kemudian dijadikan acuan peneliti guna mengevaluasi kinerja pasokan pada CV. XYZ pada tahun 2019. Tanda tangan surat keterangan rahasia data perusahaan juga dilakukan oleh peneliti untuk menjaga rahasia karena ada beberapa data yang bisa diberikan dan ada yang tidak bisa diberikan.

### 3.5 Jenis Sumber Data

#### 1. Data Primer

Merupakan informasi data yang didapat tidak melalui perantara (secara langsung). Data primer dapat berisi subyek secara pribadi maupun kelompok, hasil

observasi terhadap suatu objek benda, keadaan ataupun aktivitas, dan efek lanjutan pengujian (Supomo, 2010). Data primer pada penelitian ini diperoleh kontan dari pengelola CV. XYZ melalui wawancara personal antara peneliti dan pengelola.

Data primer pada penelitian ini merupakan permasalahan yang dihadapi dari tahun ke tahun antara meningkat dan menurun keuntungan berdasarkan, *plan, source, make, deliver, return* dalam industri.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder menurut (Supomo, 2010) data sekunder yaitu informasi penelitian yang didapat secara perantara (tidak langsung). Data sekunder merupakan data yang sebelumnya sudah jelas, yang didapatkan dan diolah oleh peneliti untuk melengkapi kebutuhan penelitian. Data sekunder didapatkan melalui buku, jurnal, catatan internal organisasi atau perusahaan.

Dalam penelitian ini data sekunder memerlukan adanya bahan informasi dari tahun ke tahun yang menjadi pasang surutnya keuntungan sejak berkembangnya perusahaan ini dan pemesanan barang.

### 3.7 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini antara lain:

#### a. Mini riset

Mini riset meliputi wawancara dan observasi, wawancara merupakan tanya jawab yang melibatkan lebih dari satu pihak untuk mendapat informasi yaitu, pendapat atau informasi tentang suatu hal yang ingin ditentukan dan wawancara melibatkan owner karena owner mengetahui semua sumber data. Menurut (Astari, 2013) wawancara ialah pertemuan yang dilaksanakan oleh pewawancara dan narasumber untuk bertukar ide dengan cara konsultasi, kemudian dapat disimpulkan menjadi sebuah informasi atau makna dalam pembahasan. Data yang ingin diperoleh melalui wawancara adalah permasalahan dari awal berkembang sampai saat ini yang menjadi pasang surut bisnis dan juga terkait dengan aktifitas perusahaan yang diterapkan. Sedangkan observasi menggambarkan teknik akumulasi data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat aktivitas yang dilakukan agar memperoleh data atau

informasi yang dibutuhkan. Observasi menurut (Rusimamto, 2015) merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang terlihat dalam aktivitas pada objek penelitian.

Adapun informasi yang ingin diperoleh melalui observasi adalah pemesanan barang, pegawai perusahaan, stok barang, penjualan barang serta profil perusahaan CV. XYZ.

#### b. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan untuk memperoleh informasi ataupun data terhadap catatan, karya ilmiah, tesis, serta berbagai laporan yang berkaitan dengan permasalahan yang ingin di selesaikan dan juga sebagai literasi penelitian untuk mendapatkan data yang kredibel.

### 3.8 Teknik Analisis Data

Untuk melihat aktivitas yang dijalankan untuk mengartikan objek yang diteliti tentang manajemen rantai pasok di CV. XYZ Surabaya dan pengiriman barang untuk konsumen secara langsung berdasarkan informasi nyata di lapangan.

Metode pengelolaan dan analisis data untuk mempermudah peneliti dalam mengelola data dan membuat rancangan yang dibutuhkan dalam penelitian. Baik data primer maupun sekunder yang berhasil di kumpulkan maka data akan dibuat menjadi kuantitatif dalam bentuk angka yang siap di analisis. Data yang diolah meliputi *perfect order fulfillment, order fulfillment cycle time, supply chain management cost* dan *cash to cash cycle time*.

#### 3.8.1 SCORcards

Setelah melakukan pengukuran kinerja supply chain berdasarkan matrik pengukuran, langkah selanjutnya membandingkan antara data aktual dengan target perusahaan menggunakan SCORcards untuk memberikan pandangan menyeluruh mengenai kinerja *supply chain*.

**Tabel 3. 2 SCORcards**

Atribut Kinerja	Pengukuran	Target	Data Aktual
<i>Reliability</i>	<i>Perfect order fulfillment (POF)</i>	%	%



Atribut Kinerja	Pengukuran	Target	Data Aktual
<i>Responsiveness</i>	<i>Order fulfillment cycle time (OFCT)</i>	Hari	Hari
<i>Cost</i>	<i>Supply chain management cost (SCMC)</i>	%	%
	<i>Cost of good sold (COGS)</i>	%	%
<i>Asset</i>	<i>Cash to cash cycle time (CTCCT)</i>	Hari	Hari

Pada Tabel 3. 2 SCORcards digunakan untuk mengetahui bagian-bagian yang memerlukan perhatian khusus dalam perusahaan agar mengetahui letak yang harus diperbaiki.



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

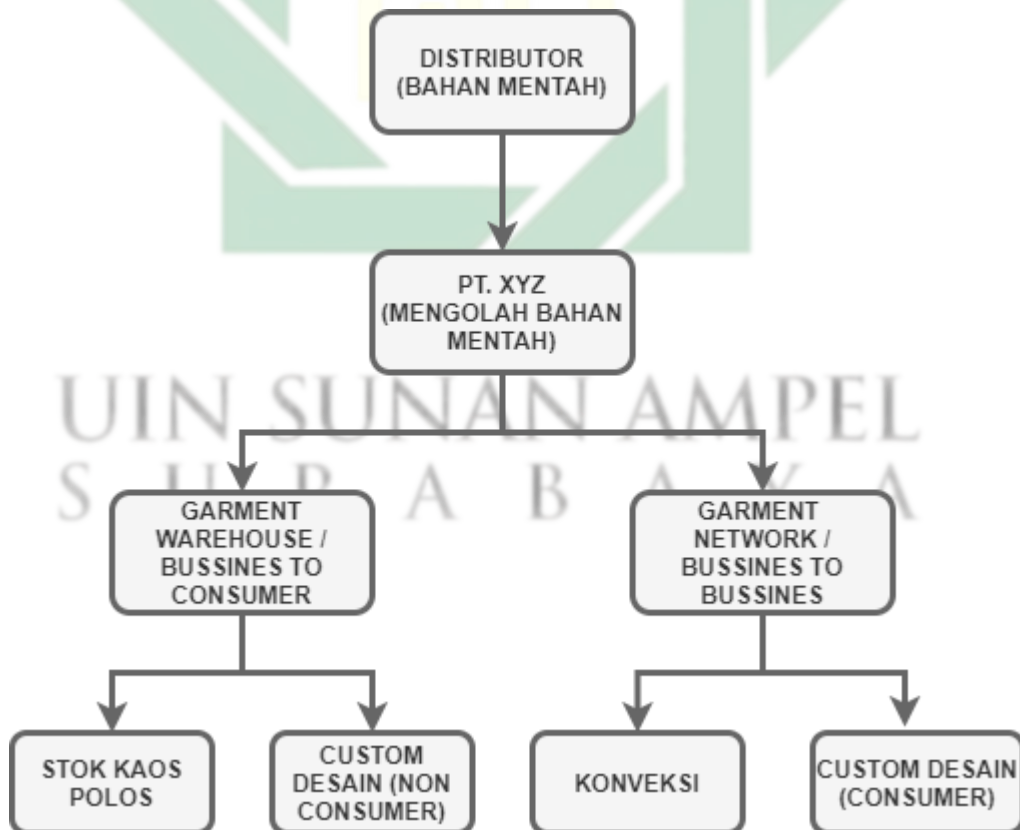
## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini akan memaparkan tentang data yang telah dikumpulkan selama penelitian dan juga pengolahan data dengan metode SCOR 11.0. Data tahunan yang dikumpulkan sesuai dengan data yang diperlukan pada metode SCOR 11.0 seperti *reliability, responsiveness, agility, cost dan assets management*. Selain itu juga membahas alur proses CV. XYZ pada tahun 2019, karena pada tahun tersebut terjadi pesanan partai besar.

#### 4.1 Proses Bisnis Perusahaan

Proses bisnis pada CV. XYZ merupakan kumpulan aktivitas atau pekerjaan yang terstruktur untuk menyelesaikan suatu permasalahan dalam perusahaan memproduksi sebuah kaos untuk kalangan pelanggan. Berikut proses bisnis CV.XYZ secara garis besar.



Gambar 4. 1 Garis Besar Proses Bisnis

CV. XYZ merupakan *startup* atau perusahaan rintisan yang beroperasi pada tahun 2018. Gambaran proses bisnis yang dilakukan CV. XYZ dalam mendapatkan pasokan bahan baku dari distributor. Sedangkan maksud distributor pada proses ini adalah pendistribusian bahan mentah yang sudah di siapkan kepada CV. XYZ berdasarkan surat jalan yang disepakati, oleh karena itu CV. XYZ menggunakan distributor untuk mengadakan bahan baku atau bahan mentah untuk diolah lagi dan dijadikan produk yang siap pakai. Kemudian dalam produk yang sudah dibuat beberapa ada yang siap jual berdasarkan permintaan *consumer* maupun *non consumer* dan ada beberapa untuk dijadikan stok, stok bertujuan untuk menyediakan ketika ada pengembalian produk yang bermasalah pada pesanan dan juga bertujuan untuk persiapan pada penjualan selanjutnya, agar tidak terlalu memakan waktu produksi. Sedangkan CV. XYZ. Menerapkan 2 proses bisnis antara lain:

1. *Garmen Network* atau *bussines to bussines* (B2B)

Proses *bussines to bussines* di CV. XYZ merupakan proses bisnis yang mengacu pada pasar bisnis atau pasar industri, penjualan produk yang diberikan pada satu bisnis dan untuk bisnis lainnya. Pada proses bisnis ke bisnis ini sebagai contoh, pada tahun 2019 mendapatkan pesanan kaos sebanyak 4000 pcs dari pihak luar, dengan adanya pesanan tersebut perusahaan tidak melakukan produksi sendiri sebagian ada yang menggunakan jasa penjahit luar dengan maksud memberikan pekerjaan UMKM atau konveksi kecil yang roda perekonomiannya macet. dengan sebanyak 4000 pcs pesanan kaos, perusahaan menggunakan 3 jasa penjahit luar, 1 penjahit diberi pekerjaan membuat 1000 pcs kaos. Maka dengan menggunakan 3 jasa penjahit mendapatkan 3000 pcs, dengan sisa 1000 pcs dikerjakan oleh pekerja produksi CV. XYZ sendiri. Dalam proses bisnis ini CV. XYZ memasok bahan baku kepada penjahit luar, artinya penjahit sudah disediakan bahan baku (kain) untuk di olah menjadi kaos. Dengan pesanan 4000 pcs, perusahaan tidak memproduksi hanya 4000 pcs, melainkan memproduksi lebih dari jumlah tersebut, guna untuk menyediakan stok di gudang dan menjual lagi kepada mitra yang biasanya di pasok oleh perusahaan.

Jadi, arti inti dari garmen network adalah perusahaan menerima order dengan custom desain dari *consumer* dengan minimal pembelian, kemudian beberapa ada yang diarahkan ke konveksi kecil atau UMKM yang mempunyai dasar penjahit, hal ini untuk membantu proses produksi, karena pekerja produksi CV. XYZ pada tahun 2019 sebanyak 3-4 orang.

## 2. Garment Warehouse atau *Bussines to Consumer* (B2C)

Proses bisnis ke konsumen pada perusahaan ini adalah merupakan bisnis yang melakukan penjualan produk kepada *consumer*, perorangan maupun grup secara langsung. Contoh pada proses bisnis ke konsumen pada CV. XYZ adalah, menyediakan produk di gudang untuk dijadikan stok maupun dijual secara langsung kepada *consumer* tanpa adanya permintaan desain dari *consumer*. Dalam arti, perusahaan membuat produk tidak harus menunggu pesanan dari luar atau permintaan desain dari luar, tetapi perusahaan juga menyediakan stok produk atas kebutuhan pasar untuk dijual.

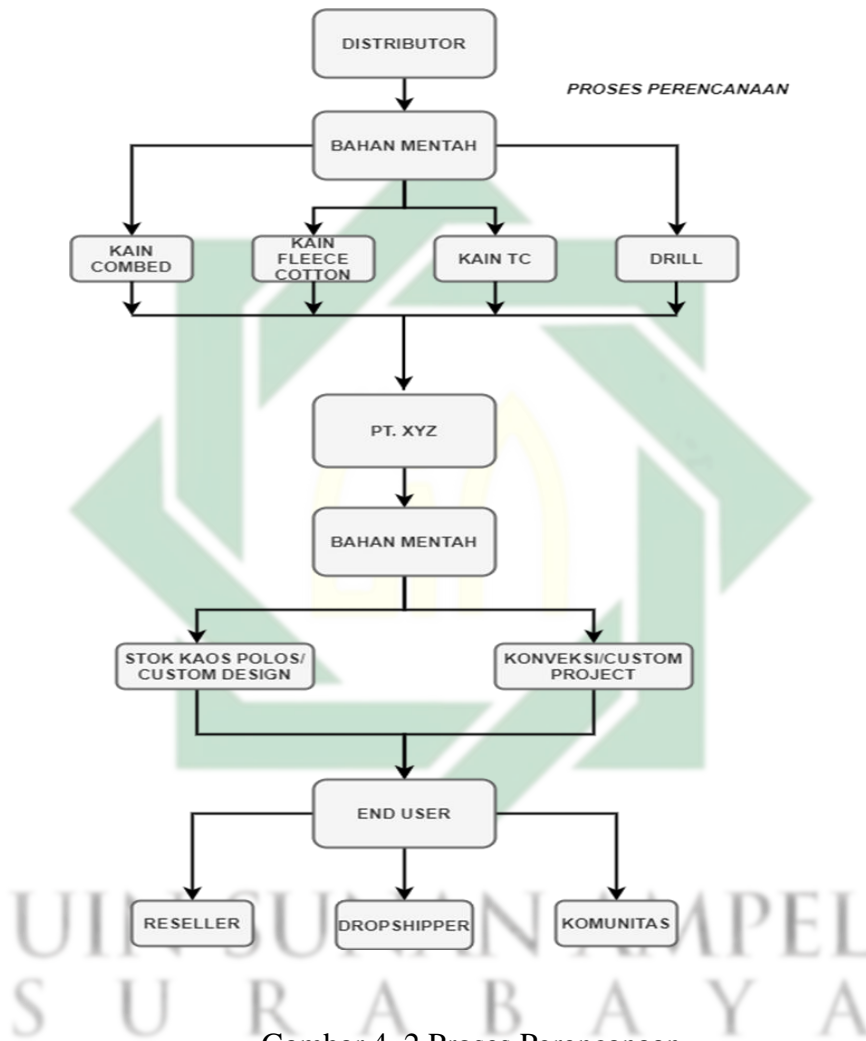
Hampir keseluruhan setiap bulan pada tahun 2019 CV. XYZ tidak menyediakan stok produk untuk diperjual belikan eceran, tetapi melakukan stok produk hanya untuk persiapan terjadinya pesanan dengan skala besar pada periode berikutnya. Minimnya pekerja produksi dan tempat yang masih sempit menjadikan produksi yang sangat terbatas dan juga padatnya pesanan dari luar karena pada tahun tersebut terjadi partai besar, dengan adanya pemilihan presiden, pemilihan calon legislatif dan sebagainya. Sehingga proses produksi berfokus pada konsumen yang melakukan pembelian secara partai. Sebelum melakukan perhitungan rantai pasok pada perusahaan adalah dengan melakukan penjabaran proses bisnis yang terjadi pada CV.XYZ. dalam proses bisnis ini terbagi menjadi 5 proses yaitu:

1. Proses perencanaan
2. Proses pengadaan
3. Proses produksi
4. Proses pengiriman
5. Proses pengembalian

Dari kelima proses pada CV. XYZ akan dibahas sebagai berikut.

#### 4.1.1 Proses Perencanaan

Pada **Error! Reference source not found**, proses perencanaan merupakan tahap awal dari kelima proses, proses ini bertujuan untuk mengetahui bahan mentah yang sudah didistribusikan akan diolah menjadi bahan siap jadi, yang kemudian diarahkan kepada pengguna akhir seperti *reseller*, *dropshipper* dan komunitas.



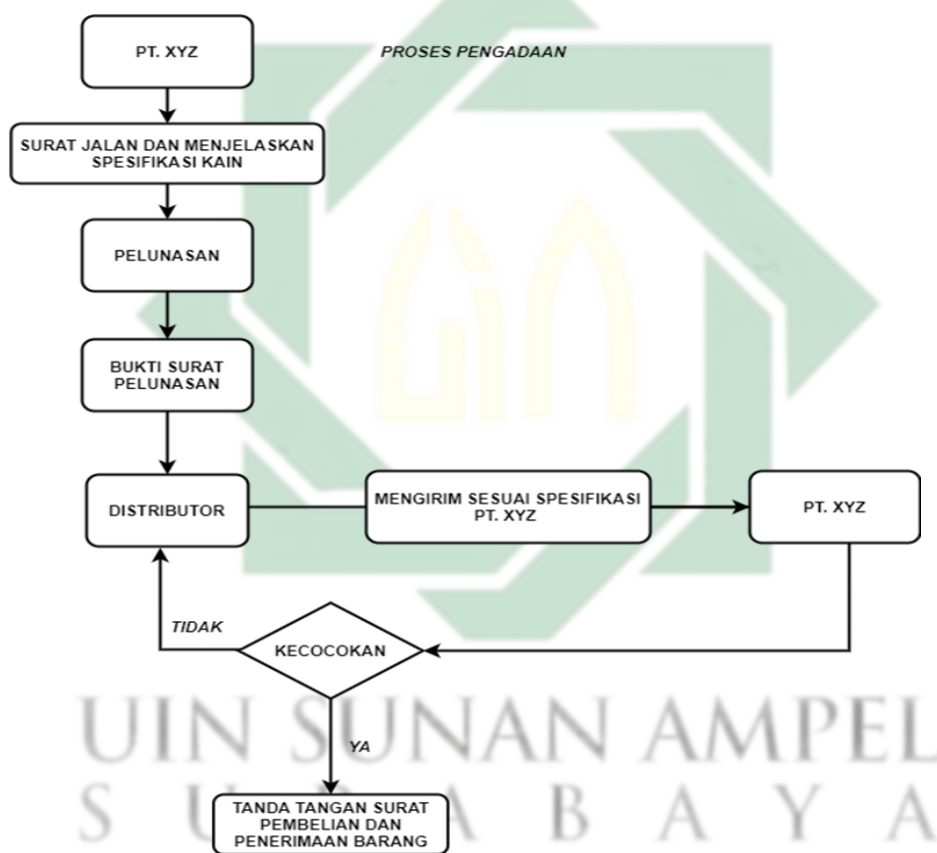
Gambar 4. 2 Proses Perencanaan

Proses perencanaan pada gambar diatas menjelaskan bahwa distributor mengirimkan bahan mentah berupa kain combed, kain fleece cotton, kain TC dan drill. Bahan mentah yang sudah diterima oleh CV. XYZ kemudian di olah menjadi bahan siap pakai, yang artinya menjadi stok kaos polos atau *custom design* dan konveksi atau *custom project*. *Custom design* dan *custom project* pada CV. XYZ merupakan bagian dari perencanaan, karena maksud dari *custom design* adalah kaos yang di desain oleh CV. XYZ sendiri, kemudian dijadikan stok barang maupun dijual secara langsung tanpa ada permintaan desain atau model dari konsumen.

Sedangkan custom project adalah kaos yang di desain atas permintaan atau berdasarkan kebutuhan konsumen dengan menggunakan jasa konveksi lain. Dari produk yang siap pakai tersebut, CV. XYZ juga menjual kepada *reseller*, *dropshipper* dan komunitas atau lembaga.

#### 4.1.2 Proses Pengadaan

Proses pengadaan ditujukan untuk pemenuhan proses produksi. Oleh karena itu pengadaan barang dilakukan ketika sudah melakukan proses perencanaan, untuk mengetahui material apa yang perlu di adakan untuk proses produksi.



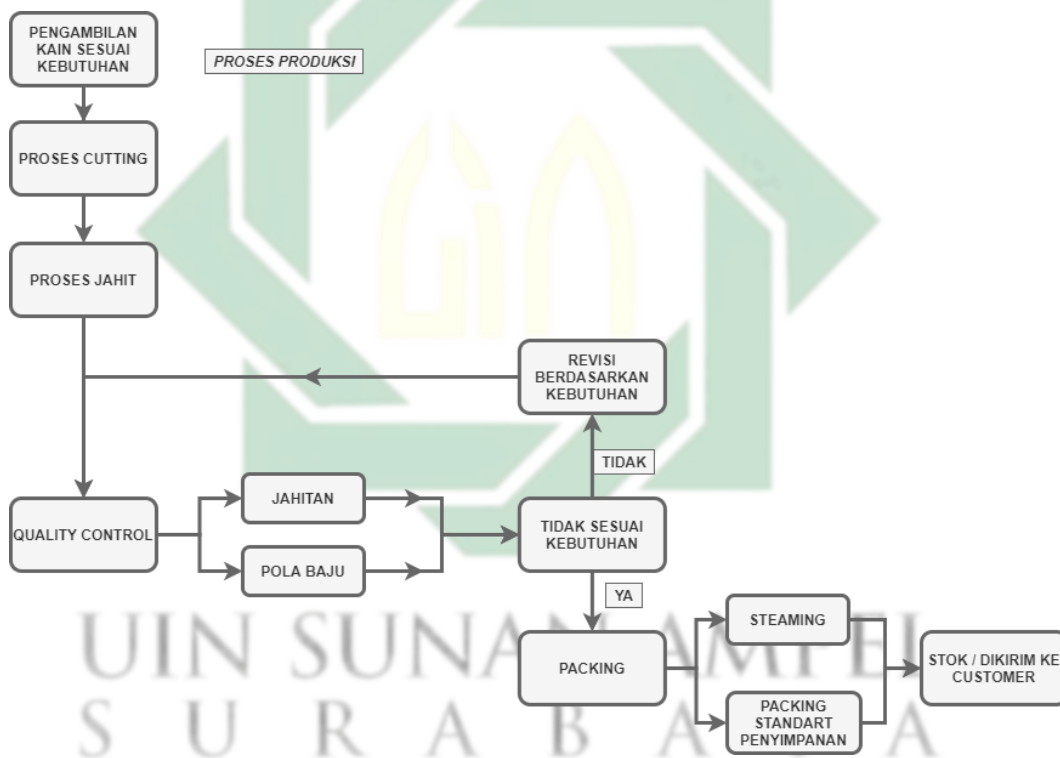
Gambar 4. 3 Proses Pengadaan

Pada proses pengadaan, CV. XYZ membuat surat jalan untuk bukti melakukan pembelian, setelah membuat surat jalan kemudian melakukan pelunasan, pelunasan pada proses ini terjadi di awal dikarenakan distributor tidak menginginkan hal yang merugikan kedua belah pihak. Setelah melakukan pelunasan, CV. XYZ menunjukkan bukti surat berupa pelunasan barang pembelian kepada distributor. Kemudian distributor mengirimkan bahan yang sesuai dengan

spesifikasi yang tertulis pada surat jalan. Ketika bahan pembelian sampai, CV. XYZ mengecek ulang bahan, apakah sesuai dengan kebutuhan atau tidak, jika tidak ada kecocokan atau tidak sesuai spesifikasi, maka bahan tersebut dikembalikan kepada distributor untuk diganti yang sesuai dengan spesifikasi awal. jika sesuai dengan spesifikasi, maka CV. XYZ wajib untuk tanda surat pembelian dan penerimaan barang guna untuk catatan atau laporan kedua belah pihak yang terlibat.

### 4.1.3 Proses Produksi

Proses produksi merupakan aktifitas pembuatan produk untuk dijual kepada pelanggan maupun produk stok.



Gambar 4. 4 Proses Produksi

Pada gambar diatas menjelaskan proses produksi yang terjadi, dilakukan pengambilan bahan atau kain sesuai dengan kebutuhan, kemudian oleh pekerja dilakukan proses *cutting* (pemotongan sesuai pola), setelah pemotongan selesai, dilakukan proses jahit atau *dressmaker* yang sesuai dengan pemotongan pola. Setelah proses cutting dan proses jahit selesai, kemudian dilakukannya *quality control* (QC), *quality control* pada proses produksi dilakukan 3 pengecekan, yaitu

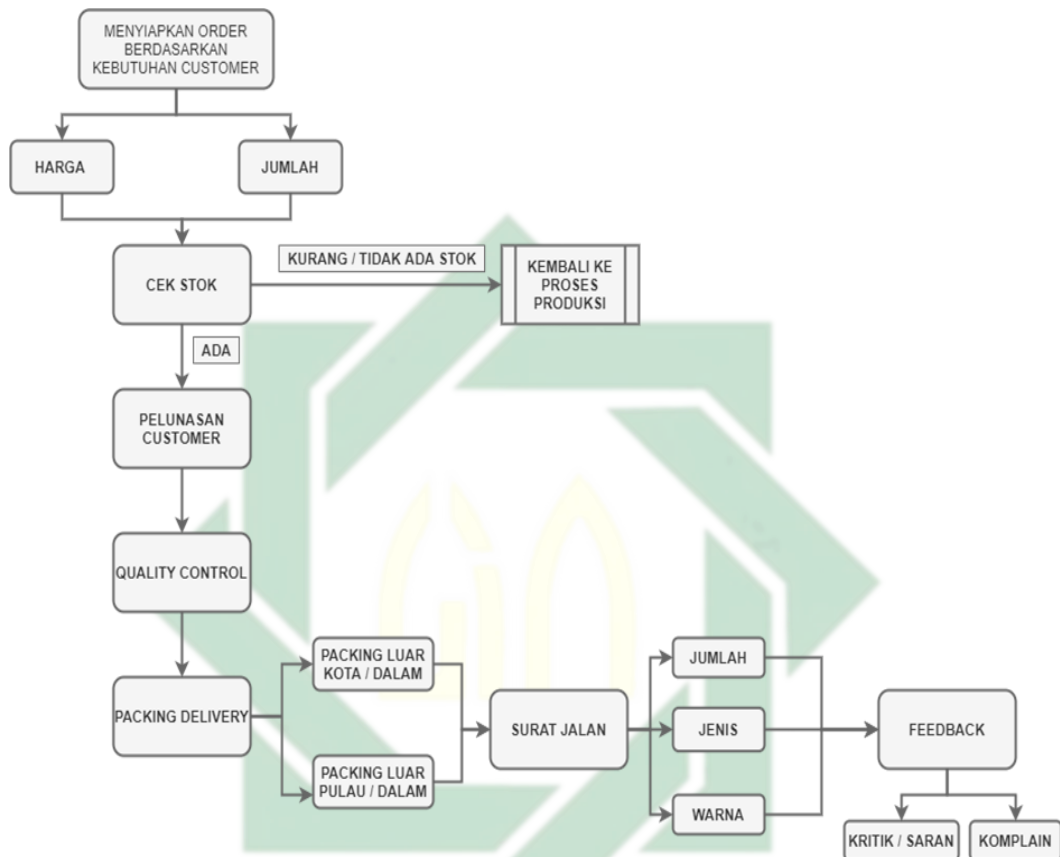
pengecekan jahitan dan pengecekan pola baju. pengecekan jahitan, apakah jahitan kaos melebar atau kurang pas pada pola yang sesuai dan pengecekan pola baju, pengecekan pola baju dimaksudkan atas permintaan konsumen ataupun stok, contoh: konsumen meminta untuk dibuatkan baju dengan lengan panjang, kemudian baju yang dibuat ternyata pola lengan tidak sama atau panjang sebelah. Dari proses *quality control* tersebut dilakukan, jika kualitas tidak sesuai dengan kebutuhan, maka akan dilakukan revisi terkait kebutuhan yang diinginkan. Jika kaos memenuhi standar kebutuhan maka akan dilakukan *packing* (pengemasan). Di proses *packing*, ada 2 proses lagi yang dilakukan oleh CV. XYZ, pertama melakukan *steaming* (setrika uap) hal ini dimaksudkan agar lempitan baju dalam proses *packing* bisa rapi dan tidak kusut. Kedua, proses *packing* standar penyimpanan, artinya pengemasan kaos harus sesuai dengan tempat penyimpanan agar kualitas kaos bisa terjaga dan bertahan lama. Setelah kaos yang dilakukan pengemasan selesai, maka kaos bisa dijadikan stok atau langsung dikirim kepada konsumen yang sudah melakukan transaksi.

#### **4.1.4 Proses Pengiriman**

Menjelaskan bahwa CV. XYZ melakukan pengiriman yang dimulai dari menyiapkan order berdasarkan kebutuhan konsumen yang meliputi harga dan jumlah. Kemudian dilakukan cek stok, apakah ada stok untuk konsumen ketika melakukan pemesanan, jika kurang atau tidak ada stok kaos yang dibutuhkan oleh konsumen, maka akan kembali ke proses produksi untuk dibuatkan pesanan sesuai dengan permintaan. Jika pesanan konsumen tersedia dalam stok, maka konsumen wajib melakukan pelunasan diawal agar CV. XYZ bisa memproses pengiriman kaos yang telah dipesan, setelah transaksi pelunasan konsumen sudah selesai, selanjutnya dilakukannya *quality control* terhadap kaos pesanan. Kemudian CV. XYZ melakukan kemasan pengiriman, ada 2 pengemasan dalam proses pengiriman, yaitu *packing* dalam atau luar kota dan *packing* dalam pulau atau luar pulau. Hal ini bertujuan agar kaos terjaga kualitasnya saat pengiriman berdasarkan jarak dan lamanya pengiriman. Setelah selesai dilakukannya pengemasan berdasarkan jarak, kemudian membuat surat jalan kepada konsumen yang berisi warna, jumlah dan jenis. Jika barang sudah dikirimkan kepada konsumen dan sudah sampai ditangan



konsumen, CV. XYZ memberikan konsumen untuk melakukan kritik atau saran dan juga komplain terhadap kaos yang telah diterima.



Gambar 4. 5 Proses Pengiriman

Dalam kasus ini jenis dan warna sudah masuk dalam catatan harga, oleh karena itu pada pembuatan surat jalan terlampir hanya berdasarkan jumlah, jenis dan warna

#### 4.1.5 Proses Pengembalian

Proses pengembalian merupakan tahap akhir dari keseluruhan dari kelima proses. Proses pengembalian pada CV. XYZ dibagi menjadi 2, yaitu pengembalian karena kesalahan CV. XYZ dan pengembalian karena kesalahan customer. Komplain dilakukan setelah barang diterima oleh customer, dan sebelum pengiriman produk terdapat kesepakatan yang dilakukan antara pihak CV. XYZ dan pihak customer untuk menindak lanjuti ketika ada kecacatan produk saat barang dan juga untuk mengurangi kecurangan dari kedua belah pihak. CV. XYZ memberikan waktu selama 1-2 hari untuk melakukan komplain terhadap customer



Gambar 4. 6 Proses Pengembalian

Produk pembelian yang ingin di kembalikan oleh *customer* akan di respon jika ada komplain, komplain bisa dilakukan dengan batas 1-2 hari setelah barang diterima. Pengembalian produk bisa dilakukan berdasarkan kesalahan *consumer* maupun CV. XYZ. Jika kesalahan yang dilakukan oleh CV. XYZ maka akan diganti atau di revisi berdasarkan jumlah barang yang cacat atau rusak. Selain di ganti juga di revisi CV. XYZ juga bisa mengganti dengan biaya kerugian sesuai dengan kesepakatan. Jika kesalahan dilakukan *consumer*, maka CV. XYZ menawarkan kepada *consumer* berupa di ganti produk baru atau di revisi, akan tetapi produk yang diganti atau direvisi dan juga biaya pengiriman akan ditanggung oleh customer. Arti kesalahan customer adalah ketika *consumer* menerima pesanan dengan beberapa kecacatan produk, tetapi *consumer* tidak melakukan komplain yang sudah di jelaskan dengan batas 1-2 hari, ketika komplain lebih dari hari yang telah ditentukan maka pengembalian produk atau komplain produk akan diganti tapi biaya ditanggung oleh *consumer*.

#### 4.2 Laporan Tahunan Perusahaan Tahun 2019

Laporan tahunan digunakan untuk mengetahui perkembangan yang berhasil diraih sebuah perusahaan sepanjang tahun bersama dengan analisis manajemen atas posisi keuangan, laporan tahunan juga digunakan untuk perhitungan yang dibutuhkan dalam metode SCOR 11.0. Laporan tahunan pada CV. XYZ yang akan dibahas meliputi pembuatan produk dan sisa stok, penjualan dan pengembalian produk bermasalah. Karena ada beberapa data yang tidak bisa diambil, maka pada laporan tahunan tidak disebutkan hutang dan piutang perusahaan karena bersifat privasi dan tidak dicantumkan pada penelitian ini.

**Tabel 4. 1** Pembuatan dan Stok

<b>Bulan</b>	<b>Pembuatan Produk (pcs)</b>	<b>Stok Produk (pcs)</b>
Januari	4897	600
Februari	5100	410
Maret	4638	595
April	3547	2000
Mei	6379	1000
Juni	2452	420
Juli	3786	300
Agustus	8763	490
SeCVember	2537	380
Oktober	2746	300
November	3163	390
Desember	2989	2500

Pada Tabel 4. 1 Pembuatan dan Stok merupakan hasil pembuatan dan juga stok produk di CV. XYZ untuk memenuhi pesanan pelanggan. Stok produk merupakan produk yang disimpan untuk keperluan penjualan yang akan datang dan digunakan untuk persiapan produk yang bermasalah kepada pelanggan.

**Tabel 4. 2** Penjualan dan Produk Bermasalah

<b>Bulan</b>	<b>Penjualan Produk (Rp)</b>	<b>Produk Bermasalah (pcs)</b>
Januari	Rp. 171.395.000	573
Februari	Rp. 178.500.000	370
Maret	Rp. 162.330.000	475
April	Rp. 124.145.000	388
Mei	Rp. 223.265.000	871
Juni	Rp. 85.820.000	247
Juli	Rp. 132.510.000	336
Agustus	Rp. 306.705.000	973

<b>Bulan</b>	<b>Penjualan Produk (Rp)</b>	<b>Produk Bermasalah (pcs)</b>
SeCVember	Rp. 88.795.000	424
Oktober	Rp. 96.110.000	353
November	Rp. 110.705.000	265
Desember	Rp. 104.615.000	167

Pada Tabel 4. 2 Penjualan dan Produk Bermasalah membahas penjualan produk dan pengembalian produk bermasalah pada CV. XYZ. Jika ada produk bermasalah terhadap konsumen CV. XYZ sudah menyiapkan stok produk terhadap pengembalian. Dibuat tabel penjualan dan pengembalian produk bermasalah dengan tujuan merekam *customer blacklist* artinya meminimalisir terjadinya penjualan ke *customer* yang salah dan untuk mengetahui kinerja produksi juga *quality control*.

#### **4.3 Perhitungan POF (Perfect Order Fullfilment)**

Persentase dari pesanan yang terkirim lengkap pada waktunya sesuai dengan permintaan pembeli dan barang yang dikirim tidak memiliki masalah kualitas.

Pada Tabel 4. 3 POF merupakan hasil yang diperoleh dari data pemesanan kepada pelanggan pada tahun 2019, mulai dari pesanan sempurna dan pesanan yang bermasalah. Pesanan sempurna didapatkan dari perhitungan total pesanan setiap bulan yang dikurangi dengan pesanan bermasalah setiap bulan. Dengan data pesanan sempurna dan pesanan yang bermasalah nantinya akan dijadikan kesimpulan hasil perhitungan POF.

**Tabel 4. 3** POF (*perfect order fullfilment*)

<b>Bulan</b>	<b>Total Pesanan</b>	<b>Pesanan Bermasalah</b>	<b>Pesanan Sempurna</b>	<b>POF</b>
Januari	4897	573	4324	88,30%
Februari	5100	370	4730	92,75%

Bulan	Total Pesanan	Pesanan Bermasalah	Pesanan Sempurna	POF
Maret	4638	475	4163	89,76%
April	3547	388	3159	89,06%
Mei	6379	871	5508	86,35%
Juni	2452	247	2205	89,93%
Juli	3786	336	3450	91,13%
Agustus	8763	973	7790	88,29%
SeCVember	2537	424	2113	83,29%
Oktober	2746	353	2393	87,14%
November	3163	265	2898	91,62%
Desember	2989	167	2822	94,41%
Total keseluruhan POF 1072,3%				

Berdasarkan Tabel 4. 3 POF menunjukkan bahwa pesanan sempurna di dapat dari hasil perhitungan jumlah pesanan di setiap bulan yang dikurangi dengan pesanan yang bermasalah. Berikut adalah perhitungan POF di setiap bulannya, contoh diambil pada bulan januari:

$$POF = \frac{4324(\text{pesanan yang sempurna})}{4897 (\text{total pesanan})} \times 100 = 88,30\%$$

Rumus tersebut untuk menghitung POF setiap bulan, sedangkan untuk mengitung rata-rata POF dalam satu tahun dengan cara menjumlahkan setiap persentase POF di setiap bulan kemudian dibagi dengan banyaknya bulan, berikut cara menghitung keseluruhan POF di tahun 2019:

$$\text{rata - rata POF} = \frac{\text{total keseluruhan POF}(1072,3)}{12 (\text{bulan})}$$

Pada Tabel 4. 3 POF menunjukkan persentase pemenuhan pesanan pelanggan CV.XYZ setiap bulannya pada tahun 2019. Untuk rata-rata persentase pemenuhan pesanan pada pelanggan telah mencapai angka 89,33% dalam setahun dari perhitungan total keseluruhan POF yang didapat selama 2019 kemudian dibagi dengan banyaknya bulan. persentase yang di dapatkan CV. XYZ cukup bagus karena pada alur proses kinerja selalu melakukan *quality control* terhadap pengecekan produk yang akan dibuat maupun yang dikirim. Dengan kesempurnaan persentase yang didapatkan pada perusahaan, maka perusahaan cukup baik dalam menerapkan pemenuhan kebutuhan pelanggan pada setiap bulannya dan perusahaan mampu melaksanakan pekerjaan sesuai dengan yang diharapkan pelanggan dengan jumlah total pesanan sempurna yang baik.

#### 4.4 Perhitungan OFCT (Order Fullfilment Cycle Time)

Pada Tabel 4. 4 OFCT menunjukkan jumlah waktu yang diperlukan dalam proses pemenuhan pesanan pelanggan, mulai dari proses penyiapan, proses pembuatan (produksi) hingga proses pengiriman kepada pelanggan. Pada proses pengadaan barang dari distributor terkadang banyak mengalami ketelatan, oleh karena itu akan berdampak pada proses stok produk.

**Tabel 4. 4** OFCT (*order fullfilment cycle time*)

Bulan	Penyiapan (Hari)	Membuat (Hari)	Mengirim dan Pengemasan (Hari)	Jumlah (Hari)
Januari	4	11	5	20
Februari	4	12	6	22
Maret	4	11	5	20
April	4	9	3	16
Mei	4	12	4	20
Juni	11	10	4	25
Juli	11	10	4	25

Bulan	Penyiapan (Hari)	Membuat (Hari)	Mengirim dan Pengemasan (Hari)	Jumlah (Hari)
Agustus	4	14	4	22
SeCVember	11	9	6	26
Oktober	4	9	8	21
November	11	10	4	24
Desember	4	7	3	14
Jumlah keseluruhan hari = 255 hari				

Pada Tabel 4. 4 OFCT menunjukkan waktu pengiriman perusahaan dalam setiap bulan, mulai penyiapan bahan baku, kemudian waktu produksi perusahaan untuk menghasilkan barang jadi dan waktu pengiriman barang terharap pelanggan. Ketelatan pengadaan barang terjadi pada bulan juni, juli, seCVember dan november. Untuk pembuatan produk paling lama terjadi pada bulan Agustus, dikarenakan pada bulan agustus terjadi peningkatan penjualan dan stok produk sangat minim dari bulan sebelumnya. Dan proses pengiriman paling lama terjadi pada bulan oktober karena pekerja dalam proses pengemasan kekurangan bahan kemasan. Semua proses pembuatan di lakukan paling lama 14 hari, proses pengadaan paling lama 11 hari dan proses kirim paling lama 8 hari. Dari data tabel diatas masih ada kekosongan hari bagi pekerja. Jadi, perusahaan memanfaatkan kekosongan hari untuk melakukan aktivitas stok barang guna menyiapkan pesanan yang akan datang. Untuk rumus OFCT yang digunakan untuk mengitung rata-rata hari sebagai berikut:

$$OFCT = \frac{\text{jumlah keseluruhan}(255 \text{ hari})}{12 \text{ (bulan)}} = 21 \text{ hari}$$

Dari hasil data yang diolah dari Tabel 4. 4 OFCT dengan total keseluruhan hari yang di lakukan oleh perusahaan pada waktu penyiapan, pembuatan dan pengiriman terhitung rata-rata 20-21 hari per bulan. Maka rata-rata pekerja produksi melakukan stok barang sekitar 8-9 hari kerja dalam satu bulan. Perusahaan harus

memperhatikan waktu dalam penyiapan, pembuatan (produksi) sampai pengiriman barang kepada konsumen, dimaksudkan untuk meminimalisir terjadinya keterlambatan pemenuhan kebutuhan pelanggan yang sering terjadi.

#### 4.5 Perhitungan COGS (Cost of Good Sold)

Merupakan semua biaya langsung dan tidak langsung. Biaya langsung adalah biaya yang dibebankan secara langsung kepada objek dan mudah prediksi besaran biayanya. Contoh biaya langsung meliputi:

1. Biaya pekerja (produksi).
2. Biaya pembelian material.
3. Biaya tidak langsung yang berhubungan dengan produksi.

Biaya tidak langsung atau juga disebut overhead adalah biaya yang tetap dibebankan atau dikeluarkan namun untuk jangka waktu pembayaran tidak pada waktu itu juga maupun biaya untuk kebutuhan yang tak terduga. Biaya tidak langsung seperti pembayaran listrik untuk melakukan proses produksi, biaya plastik kemasan dan sebagainya yang berhubungan dengan biaya untuk produksi.

Pada Tabel 4. 5 COGS merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam membuat sebuah produk atau biaya yang berhubungan dengan proses produksi. Pada Tabel 4. 5 COGS menjelaskan pengeluaran biaya langsung dan tidak langsung disetiap bulannya untuk mengetahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan dalam tahun 2019.

**Tabel 4. 5** COGS (*cost of good sold*)

Bulan	Biaya Pembelian	Biaya Pekerja	Biaya Tidak Langsung	Jumlah
Januari	Rp. 46.678.780	Rp. 5.567.000	Rp. 1.589.650	Rp. 53.835.430
Februari	Rp. 43.567.800	Rp. 10.017.850	Rp. 1.698.500	Rp. 55.284.150
Maret	Rp. 41.865900	Rp. 10.576.850	Rp. 1.556.900	Rp. 53.999.650



Bulan	Biaya Pembelian	Biaya Pekerja	Biaya Tidak Langsung	Jumlah
April	Rp. 47.567.000	Rp. 9.098.700	Rp. 1.575.800	Rp. 58.241.500
Mei	Rp. 27.786.500	Rp. 8.897.900	Rp. 1.368.700	Rp. 38.053.100
Juni	Rp. 22.780.900	Rp. 8.290.070	Rp. 1.166.800	Rp. 32.237.770
Juli	Rp. 27.789.666	Rp. 6.789.500	Rp. 1.297.000	Rp. 35.876.166
Agustus	Rp. 58.065.900	Rp. 8.398.000	Rp. 1.376.890	Rp. 67.840.790
SeCVember	Rp. 26.789.600	Rp. 9.765.000	Rp. 1.174.650	Rp. 37.729.250
Oktober	Rp. 25.367.800	Rp. 8.654.900	Rp. 1.159.088	Rp. 35.181.788
November	Rp. 39.388.700	Rp. 8.762.530	Rp. 1.264.900	Rp. 49.416.130
Desember	Rp. 48.900.760	Rp. 9.936.400	Rp. 1.373.000	Rp. 60.210.160
Total Keseluruhan				Rp. 577.905.884
Persentase didapatkan dari penjualan				67,62%

Pada Tabel 4. 5 COGS menunjukkan bahwa *cost of good sold* yang dikeluarkan oleh perusahaan pada tahun 2019 pada setiap bulannya berbeda-beda. Hal ini disebabkan oleh perbedaan biaya pembelian bahan baku untuk membuat produk, pasang surut produksi dan juga pengiriman produk kepada pelanggan. Untuk perhitungan COGS data pada Tabel 4. 5 COGS (*cost of good sold*) dengan rumus berikut:

$$COGS = \text{biaya pembelian (Rp)} + \text{biaya pekerja(Rp)} \\ + \text{biaya tidak langsung(Rp)}$$

Menghitung COGS pada setiap bulan, contoh bulan januari 2019 berdasarkan Tabel 4. 5 COGS:

$$\begin{aligned} \text{COGS} &= \text{biaya pembelian (Rp. 46.678.780)} + \text{biaya pekerja (Rp. 5.567.000)} \\ &+ \text{biaya tidak langsung (Rp. 1.589.650)} = \text{Rp. 53.835.430} \end{aligned}$$

Sedangkan untuk menghitung keseluruhan biaya yang keluar pada tahun 2019 adalah dengan cara menjumlahkan seluruh biaya yang terjadi dari bulan januari sampai desember pada Tabel 4. 5 COGS. Pengeluaran terbanyak perusahaan terjadi pada bulan Agustus Rp.67.840.790, dikarenakan biaya pembelian sangat tinggi untuk memenuhi pesanan dengan jumlah banyak. Dan pengeluaran terendah pada perusahaan terjadi pada bulan juni Rp.32.237.770, hal ini dikarenakan pada biaya pembelian juga biaya pengiriman cukup rendah dan pesanan yang sedikit. Dari perhitungan data yang telah dirumuskan, maka total keseluruhan biaya langsung dan tidak langsung dari perusahaan pada tahun 2019 sebesar Rp. 577.905.884 (total dari jumlah setiap bulan). Perhitungan persentase COGS merupakan hasil dari rumus.

$$\begin{aligned} \text{persentase COGS} \\ &= \frac{(\text{hasil penjualan Rp. 1.784.895.000}) - (\text{COGS Rp. 577.905.884})}{\text{hasil penjualan Rp. 1.784.895.000}} \times 100 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, hasil persentase COGS yang didapatkan sebesar 67,62%. Dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan harus paham dengan keuntungan penjualan, jika hasil keuntungan penjualan lebih kecil dibandingkan dengan biaya pengeluaran maka perusahaan belum efektif melakukan kinerja, sebaliknya jika penjualan mampu mendapatkan hasil sesuai dengan keinginan persentase yang telah menjadi target, maka perusahaan dikatakan mampu mengelola dengan baik.

#### **4.6 Perhitungan SCMC (Supply Chain Management Cost)**

Biaya dalam perhitungan SCMC melibatkan biaya yang langsung seperti biaya pengiriman, biaya pembelian bahan baku, biaya pekerja (produksi) dan biaya tidak langsung. Berbeda dengan arti COGS, COGS mengacu pada biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk biaya produksi. Pada

Tabel 4. 6 SCMC memaparkan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

**Tabel 4. 6 SCMC (supply chain management cost)**

<b>Bulan</b>	<b>Biaya Pembelian</b>	<b>Biaya Pekerja</b>	<b>Biaya Pengiriman</b>	<b>Biaya Tidak Langsung</b>	<b>Jumlah</b>
Januari	Rp. 46.678.780	Rp. 5.567.000	Rp. 589.700	Rp. 1.589.650	Rp. 54.425.130
Februari	Rp. 43.567.800	Rp. 10.017.850	Rp. 497.500	Rp. 1.698.500	Rp. 55.781.650
Maret	Rp. 41.865.900	Rp. 10.576.850	Rp. 578.900	Rp. 1.556.900	Rp. 54.578.550
April	Rp. 47.567.000	Rp. 9.098.700	Rp. 568.700	Rp. 1.575.800	Rp. 58.810.200
Mei	Rp. 27.786.500	Rp. 8.897.900	Rp. 385.000	Rp. 1.368.700	Rp. 38.438.100
Juni	Rp. 22.780.900	Rp. 8.290.070	Rp. 335.700	Rp. 1.166.800	Rp. 32.573.470
Juli	Rp. 27.789.666	Rp. 6.789.500	Rp. 453.500	Rp. 1.297.000	Rp. 36.329.666
Agustus	Rp. 58.065.900	Rp. 8.398.000	Rp. 453.200	Rp. 1.376.890	Rp. 68.293.990
SeCVember	Rp. 26.789.600	Rp. 9.765.000	Rp. 498.900	Rp. 1.174.650	Rp. 38.228.150
Oktober	Rp. 25.367.800	Rp. 8.654.900	Rp. 457.489	Rp. 1.159.088	Rp. 35.639.277
November	Rp. 39.388.700	Rp. 8.762.530	Rp. 473.800	Rp. 1.264.900	Rp. 49.889.930
Desember	Rp. 48.900.760	Rp. 9.936.400	Rp. 425.900	Rp. 1.373.000	Rp. 60.636.060
Total keseluruhan biaya dari setiap bulan					Rp. 583.624.173

Bulan	Biaya Pembelian	Biaya Pekerja	Biaya Pengiriman	Biaya Tidak Langsung	Jumlah
Persentase didapatkan dari penjualan					67,30%

Pengeluaran tertinggi biaya langsung pada

Tabel 4. 6 SCMC terjadi pada bulan Agustus Rp.68.293.990. dikarenakan biaya pembelian dan pemesanan yang tinggi dibandingkan dengan bulan lainnya dan pengeluaran terendah biaya langsung terjadi pada bulan juni Rp. 32.573.470 hal ini dikarenakan dari biaya pembelian, biaya pengiriman dan pemesanan cukup rendah sehingga pengeluaran pada bulan juni cukup sedikit dibandingkan dengan bulan lainnya.

Dari data diatas berikut rumus untuk menghitung SCMC tahun 2019 pada perusahaan CV.XYZ:

$$\begin{aligned}
 SCMC &= \text{biaya pembelian}(\text{source}) + \text{biaya pekerja}(\text{make}) \\
 &+ \text{biaya pengiriman}(\text{deliver}) \\
 &+ \text{Biaya tidak langsung}(\text{overhead})
 \end{aligned}$$

Menghitung SCMC adalah dengan cara menjumlahkan semua biaya yang keluar. Contoh perhitungan di bulan januari 2019:

$$\begin{aligned}
 SCMC &= \text{biaya pembelian}(\text{Rp. 46.678.780}) \\
 &+ \text{biaya pekerja}(\text{Rp. 5.567.000}) \\
 &+ \text{biaya pengiriman}(\text{Rp. 589.700}) \\
 &+ \text{biaya tidak langsung}(\text{Rp. 1.598.500}) = \text{Rp. 54.425.130}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan data yang di paparkan pada

Tabel 4. 6 SCMC total keseluruhan biaya pada tahun 2019 pada CV.XYZ sebesar Rp. 583.624.173. SCMC dilakukan untuk memprediksi atau memperkirakan biaya yang terjadi pada tahun selanjutnya, oleh karena itu perusahaan harus memperhatikan siklus biaya yang terjadi setiap bulannya agar terkelola dengan maksimal. Untuk menghitung persentase SCMC dengan rumus berikut:

*persentase SMC*

$$= \frac{(\text{hasil penjualan Rp. 1.784.895.000}) - (\text{SCMC Rp. 583.624.173})}{\text{hasil penjualan Rp. 1.784.895.000}} \times 100$$

Dari perhitungan persentase SMC hasil yang didapatkan sebesar 67,30%. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui nilai keuntungan pada tahun 2019 dan perusahaan bisa mengevaluasi kinerja pada waktu yang mendatang agar perusahaan paham letak ketidakefektifan proses pengelolaan dan perusahaan ingin menambah jumlah pekerja produksi untuk skala penjualan yang lebih besar pada periode selanjutnya.

#### 4.7 Perhitungan Cash to Cash Cycle Time (CTCCT)

Dalam rantai pasok mengukur waktu pasokan sangat diperlukan untuk mengetahui seberapa cepat mengubah persediaan barang menjadi sebuah keuntungan CTCCT biasanya juga disebut dengan *cash conversion cycle* (CCC). Ada 3 komponen CTCCT yang ada pada untuk mengevaluasi kinerja perputaran siklus uang yang digunakan yaitu:

1. *Account Payable*, lamanya waktu CV.XYZ melunasi hutang-hutang kepada distributor.
2. *Account Receivable*, lamanya waktu yang diberikan CV. XYZ kepada pelanggan atau konsumen yang melakukan hutang pada CV.XYZ untuk melakukan pembayaran.
3. *Days of Inventory*, Jumlah hari suplai persediaan produk.

**Tabel 4. 7** CTCCT (*cash to cash cycle time*)

Bulan	Days of Inventory (hari)	Account Payable (hari)	Account Receivable (hari)
-	20	14	14

Tabel 4. 7 CTCCT tidak menyebutkan bulan pada tahun 2019 dalam melakukan *cash to cash cycle time*. Maka dari itu dalam Tabel 4. 7 CTCCT disebutkan hanya ilustrasi jika perusahaan melakukan hutang piutang kepada pelanggan maupun pemasok. Untuk ilustrasinya sebagai berikut:

CV. XYZ melakukan pembelian bahan baku kepada pemasok dan memiliki term pembayaran sekitar 14 hari (*account payable*). Artinya perusahaan memiliki waktu 14 hari untuk melakukan penjualan sebelum membayar kepada pemasok. Sedangkan perusahaan memiliki pelanggan juga memiliki term pembayaran selama 14 hari, artinya pelanggan mempunyai waktu pembayaran terhadap CV. XYZ selama 14 hari sejak produk kaos diterima (*account receiveable*). Dan produk sebanyak 4000 pcs terjual selama 20 hari (*days of inventory*) maka dengan data yang di ilustrasikan maka rumus yang digunakan untuk menghitung CTCCT adalah:

$$\text{Cash to Cash Cycle Time} =$$

$$\text{Days of Inventory} + \text{Account Payable} - \text{Account Receiveable}$$

Cara menghitung CTCCT dengan menjumlahkan DOI (*days of inventory*) kemudian dijumlahkan dengan AP (*account payable*) dan di kurangi AR (*account receiveable*).

$$\begin{aligned} \text{CTCCT} &= \text{Days of Inventory} (20) + \text{Account Payable}(14) \\ &\quad - \text{Account Receiveable} (14) = 20 \text{ hari} \end{aligned}$$

Jadi, untuk hasil ilustrasi yang dijelaskan dari perhitungan CTCCT adalah  $20 + 14 - 14 = 20$  hari. Hasil ilustrasi ini bertujuan untuk memberikan gambaran cara untuk menghitung siklus kas. Dengan perhitungan yang di ilustrasikan oleh peneliti pada CV. XYZ, tidak menyebutkan siklus kas yang terjadi, dengan alasan menyangkut hutang dan piutang, karena hal ini bersifat privasi berbeda dengan hasil penjualan dan pengeluaran biaya yang dilakukan.

#### 4.8 Performa Kinerja Berdasarkan SCORcards

SCORcards digunakan untuk mengetahui bagian-bagian yang perlu perhatian atau digunakan unruk mengidentifikasi berbagai fungsi, agar dapat memaksimalkan performa kinerja bisnis internal maupun bisnis eksternal pada perusahaan. Perusahaan juga mempunyai target pada tahun 2019.

**Tabel 4. 8** Target Perusahaan

Atribut	Target	Keterangan
Kecepatan pemenuhan pesanan (OFCT)	16 hari	Perusahaan mempunyai target 16 hari dalam pemenuhan pesanan. Lebih dari 16 hari artinya perusahaan melakukan ketelatan.
Pengelolaan biaya produksi terhadap biaya pengeluaran (COGS)	70%	Perusahaan mempunyai target pengeluaran biaya produksi dari total penjualan sebesar 70%.
Pengelolaan biaya keseluruhan terhadap keseluruhan biaya (SCMC)	65%	Perusahaan mempunyai target 65% biaya keseluruhan dari total penjualan.
Kualitas produk pesanan (POF)	100%	Perusahaan mempunyai target 100% kualitas produk pesanan.

Data target pada Tabel 4. 8 Target Perusahaan didapat dari narasumber ketika melakukan wawancara, kemudian data diolah oleh peneliti untuk mengetahui bagian-bagian target yang perlu diperhatikan dalam memperbaiki kinerja dan untuk mengukur tingkat keberhasilan suatu program, termasuk metode yang dipakai, penggunaan sarana, dan pencapaian tujuan

Berikut hasil perhitungan yang didapatkan pada tahun 2019 meliputi target yang diinginkan CV. XYZ dan data aktual yang sudah dilakukan pengukuran dengan metode SCOR:

**Tabel 4. 9** Performa Kinerja Berdasarkan SCORcards

Atribut Kinerja	Pengukuran	Target	Data Aktual	Hasil
<i>Reliability</i>	<i>Perfect order fulfillment (POF)</i>	100%	89,33%	10,67%
<i>Responsiveness</i>	<i>Order fulfillment cycle time (OFCT)</i>	16 Hari	20-21 Hari	4-5 hari
<i>Cost</i>	<i>Supply chain management cost (SCMC)</i>	65%	67,30%	2,3%
	<i>Cost of good sold (COGS)</i>	70%	67,62 %	2,38%
<i>Asset</i>	<i>Cash to cash cycle time (CTCCT)</i>	14 Hari	20 Hari	6 hari

1. *Perfect order fulfillment* data aktual yang didapatkan sebesar 89,33% sedangkan target perusahaan sebesar 100%, artinya perusahaan harus menambah performa sebesar 10,67% agar hasil yang didapatkan mencapai target yang di inginkan, perbaikan kinerja bisa dilakukan menjaga komunikasi dengan pihak pengirim agar pada saat pengiriman produk bisa di minimalisir terkait kerusakan barang dan perusahaan juga harus mengetahui tingkat ketekunan pekerja produksi agar lebih gampang mengetahui hasil produksi yang maksimal.
2. *Order fulfillment cycle time* data aktual yang didapatkan 20-21 hari, sedangkan perusahaan menginginkan target 16 hari, artinya perusahaan mengalami ketelatan rata-rata 4-5 hari, hal ini juga disebabkan dari beberapa ketelatan dalam melakukan pengadaan bahan dan minimnya pekerja pada tahun 2019. Perbaikan dapat dilakukan dengan menjaga komunikasi dengan pihak distributor untuk meminimalisir terjadinya ketelatan bahan dan perusahaan juga harus mengetahui tingkat ketekunan atau kedisiplinan pekerja produksi untuk mengurangi keterlambatan waktu produksi.
3. *Supply chain management cost* data aktual yang didapatkan sebesar 67,30%, sedangkan target perusahaan 65%, artinya perusahaan sudah melebihi 2,3% dari target yang diinginkan terkait biaya yang dikeluarkan, persentase yang didapatkan bertujuan untuk menambah skala produksi yang lebih besar.
4. *Cost of good sold* pada data aktual disebutkan sebesar 67,62% , sedangkan target perusahaan sebesar 70%, artinya perusahaan perlu memperbaiki 2,38% untuk mencapai taget yang diinginkan, hal ini bertujuan untuk menyiapkan terkait terjadinya biaya overhead yang berhubungan dengan proses produksi.
5. *Cash to cash cycle time* pada data aktual disebutkan 20 hari sedangkan target perusahaan dalam mempercepat siklus keuangan mempunyai batas 2 minggu atau 14 hari, karena pada perhitungan ini menyangkut hutang dan piutang, untuk itu peneliti hanya mengilustrasikan perhitungan *cash to cash*



*cycle time* atau kecepatan perusahaan memutar siklus keuangan. Perbaikan untuk kecepatan memutar siklus keuangan

#### 4.9 Hasil Analisis Data

Hasil analisis data digunakan sebagai pembandingan hasil dengan penelitian sebelumnya dengan metode yang sama maupun kombinasi dan dilakukan untuk mengetahui hasil penelitian menjadi informasi baru yang dapat digunakan dalam membuat kesimpulan antara peneliti sekarang dan yang terdahulu. Akan tetapi peneliti pada kasus CV. XYZ hanya berfokus pada perhitungan POF, OFCT, SCMC, COGS dan CTCCT, tidak melebar dari batasan masalah dan juga atas permintaan perusahaan yang sudah di sepakati bersama. Hasil analisis data ini nantinya akan dijadikan saran oleh peneliti guna mempermudah pembaca mencari referensi metode yang efektif diterapkan pada rantai pasok.

**Tabel 4. 10** Peneliti Swalayan Asiamart Lhokseumawe

Nama Peneliti	Judul dan Tahun
Muhammad Amri dan Cut Eli Yuslidar	“Evaluasi Pengelolaan Kinerja Rantai Pasok Dengan Pendekatan <i>supply chain operations reference</i> (SCOR) Model Pada Swalayan Asiamart Lhokseumawe” (2014)

Pada penelitian (Muhammad et al., 2014) hasil yang didapat adalah POF (86,89%), OFCT (60 hari), COGS (perkiraan 81%) pada COGS penelitian ini dilakukan hitung persentase dan CTCCT (90 hari). Akan tetapi penelitian ini berfokus pada gap analisis hasil POF dan COGS. Jika perusahaan mampu melakukan kinerja pada *perfect order fullfilment* (POF) dan *cost of good sold* (COGS), maka perusahaan mampu mendapatkan keuntungan sebesar 2,6% dari pendapatan perusahaan per tahun. Dan yang menjadi penyebab permasalahan utama pada kinerja pada perusahaan ini adalah rendahnya kinerja pengelolaan produk (*source*) sehingga kurang maksimal dalam menerapkan *perfect order fullfilment* dan *cost of good sold*. besar nya peningkatan pendapatan yang dapat diraih apabila POF dan COGS mampu mencapai target yang ditetapkan adalah sebesar \$ 112,337/

tahun atau sekitar 2,6 % dari total pendapatan perusahaan dan penilaian kinerja rantai pasok dengan fokus pada tujuan bisnis Asiamart dinilai kurang efisien.

**Tabel 4. 11** Penelitian Metode SCOR 11.0 dalam Penerapan SCM

Nama Peneliti	Judul dan Tahun
Wulandari dan Setyaningsih	“Implementasi Metode SCOR 11.0 dalam Penerapan Kinerja <i>Supply Chain Management</i> ” (2021)

Pada penelitian (Wulandari & Setyaningsih, 2021) kombinasi antara metode SCOR 11.0 dan VCA (*value chain analyst*) untuk mengimplementasikan fitur aplikasi website yang digunakan. Penelitian ini bertujuan bisa mengklasifikasikan data dalam indikator SCOR sehingga dapat menentukan keberhasilan manajemen rantai pasok dan memudahkan pengguna dalam mengelola pasokan pada perusahaan. Pada kegiatan utama (*primary activities*) dan kegiatan pendukung (*support activities*). Kegiatan utama dibagi menjadi lima, yaitu logistik masuk (*inbound logistics*), manajemen operasi (*operations*), logistik keluar (*outbound logistics*), pemasaran dan penjualan (*marketing and sales*), serta pelayanan (*service*). Kegiatan pendukung dibagi empat, yaitu infrastruktur perusahaan (*firm infrastructure*), manajemen SDM (*human resource management*), teknologi (*technology*), serta pengadaan (*procurement*). Dan juga metode SCOR bisa dikombinasi dengan metode VCA untuk mengetahui nilai komitmen kepercayaan pelanggan, *lead time supply chain* dan *benefit cost ratio*.

**Tabel 4. 12** Penelitian Manajemen Risiko dengan Metode HOR

Nama Peneliti	Judul dan Tahun
Maria Ulfa, Muhammad Syamsul Ma'arif, Sukardi, Sapta Raharja.	“Analisis dan Perbaikan Manajemen Risiko Rantai Pasok Gula Rafinasi Dengan Pendekatan <i>House of Risk</i> ” (2016)

Penelitian dengan judul Analisis dan Perbaikan Manajemen Risiko Rantai Pasok Gula Rafinasi Dengan Pendekatan *House of Risk* metode HOR (*house of risk*) dari (Teknologi et al., 2016) terdapat 47 risiko dan 47 sumber risiko yang

teridentifikasi pada keseluruhan tahapan proses pasokan menggunakan metode SCOR yang terdiri dari 5 proses bisnis yaitu *plan, source, make, deliver* dan *return*. Metode HOR merupakan metode yang fokus pada mitigasi untuk sumber risiko yang terjadi pada suatu proses bisnis, bahwa suatu sumber risiko (*risk agent*) juga dapat menyebabkan berbagai kejadian risiko (*risk event*) dengan nilai bobot korelasi tertentu. Dari hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan metode HOR terbukti bahwa risiko setiap proses bisnis bisa teridentifikasi. Hal ini metode HOR bisa di kombinasi dengan metode SCOR, metode HOR fokus pada identifikasi resiko pada kinerja rantai pasok seperti *plan, source, make, deliver* dan *return* sedangkan metode SCOR fokus pada *reliability, responsiveness, cost* dan *asset management*. Maka hasil penelitian dari kombinasi antara HOR dan SCOR adalah mengetahui risiko di setiap proses bisnis dari metode SCOR yang sudah diperhitungkan.

**Tabel 4. 13** Penelitian Metode SCOR dan AHP

Nama Peneliti	Judul dan Tahun
Rizqi Rahmawati Chotimah, Bambang Purwanggono dan Aries Susanty	“Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode SCOR dan AHP Pada Unit Pengantongan Pupuk Urea CV. Dwimatama Multikarsa” Semarang (2018)

Dari penelitian (Chotimah et al., 2017) dengan judul “Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode SCOR dan AHP Pada Unit Pengantongan Pupuk Urea CV. Dwimatama Multikarsa Semarang” inti hasil yang dijelaskan adalah Dari 30 indikator kinerja rantai pasok perusahaan yang telah terpilih, setelah dilakukan proses skoring dan pembobotan didapatkan total nilai kinerja rantai pasok CV. DMK sebesar 73,344 pada penelitian ini.

Dari kesimpulan yang didapat bahwa metode SCOR kombinasi dengan AHP juga efektif dalam melakukan evaluasi pengukuran rantai pasok. Karena metode AHP merupakan pendekatan pendukung keputusan untuk memilih yang terbaik dengan beberapa kriteria, artinya kombinasi metode ini bisa digunakan mengukur kinerja rantai pasok di setiap indikator dari metode SCOR, indikator

akan terpilih dengan melakukan pendekatan AHP yang kemudian dengan terpilihnya indikator akan menjadi perhatian untuk di evaluasi lebih lanjut.

**Tabel 4. 14** Penelitian Metode SCOR 11.0 pada UPDK Mahakam

Nama Peneliti	Judul dan Tahun
Okianadila Safira Widodo, Wahyuda dan Yudi Sukmono	“Perancangan dan Pengukuran Kinerja Supply Chain Listrik UPDK Mahakam dengan Metode SCOR Versi 11.0” (2020)

Pada penelitian (Okianadila Safira Widodo, 2020) menggabungkan metode SCOR 11.0, AHP dan OMAX (*objective matrix*) hasil yang didapat ialah terdapat 28 aktivitas yang mempengaruhi kinerja supply chain listrik UPDK Mahakam berdasarkan metode SCOR 11,0. Hasil perancangan dari penjabaran 3 level yaitu 52 KPI (19 *plan*, 9 *source*, 7 *make*, 2 *deliver*, 1 *return*). Berdasarkan bobot AHP dan pengukuran OMAX, hasil menunjukkan kondisi kinerja supply chain UPDK Mahakam meningkat dari periode sebelumnya. Berdasarkan OMAX dan TLS (*Traffic Light System*), 5 KPI berada pada level 3 dan berwarna merah yang menunjukkan perlu adanya perbaikan.

Dari keempat penelitian terdahulu yang dijadikan studi pustaka, bisa disimpulkan bahwa metode *supply chain operations reference* (SCOR) bisa di kombinasi dengan metode *value chains analyst* (VCA) untuk digunakan implementasi pengembangan fitur website rantai pasok dan bisa di kombinasi dengan metode *house of risk* (HOR) untuk mengidentifikasi terhadap risiko proses bisnis *plan, source, make, deliver, return* karena HOR juga mempunyai 5 proses bisnis seperti metode SCOR akan tetapi berbeda indikator di setiap prosesnya. Kombinasi metode SCOR, AHP, OMAX dan TLS juga terbukti efektif untuk memahami pencapaian kerja, mulai dari pengukuran rantai pasok berdasarkan *plan, source, make, deliver* dan *return* dari metode SCOR, kemudian di lakukan pembobotan dengan metode AHP dan pengukuran menggunakan OMAX, hasil yang didapatkan dari pengukuran ketiga metode tersebut akan di kategorikan dengan metode TLS (*Traffic Light System*) untuk mengetahui pencapaian kinerja dengan bantuan warna merah, kuning dan hijau. Pemilihan warna pada metode *traffic light system* tergantung dari hasil diskusi dengan perusahaan.

Pada kasus ini, peneliti hanya melakukan perhitungan *perfect order fulfillment* (POF), *order fulfillment cycle time* (OFCT), *cost of good sold* (COGS), *supply chain management cost* (SCMC) dan *cash to cash cycle time* (CTCCT), maka peneliti tidak menggunakan metode tambahan untuk perhitungan indikator tersebut, dan hanya berfokus pada metode SCOR 11.0.



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan evaluasi kinerja menggunakan metode *supply chain operations reference* (SCOR) versi 11.0 pada CV. XYZ tahun 2019, maka diperoleh hasil dari:

1. *Perfect order fulfillment* data aktual yang didapatkan sebesar 89,33% sedangkan target perusahaan sebesar 100%, artinya perusahaan harus memperbaiki performa kinerja sebesar 10,67% agar hasil yang didapatkan mencapai target yang diinginkan.
2. *Order fulfillment cycle time* data aktual yang didapatkan 20-21 hari, sedangkan perusahaan menginginkan target 16 hari, artinya perusahaan mengalami ketelatan rata-rata 4-5 hari, hal ini juga disebabkan dari beberapa ketelatan dalam melakukan pengadaan bahan dan minimnya pekerja pada tahun 2019.
3. *Cost of good sold* pada data aktual disebutkan sebesar 67,62% , sedangkan target perusahaan sebesar 70%, artinya perusahaan perlu memperbaiki 2,38% untuk mencapai target yang diinginkan, hal ini bertujuan untuk menyiapkan terkait terjadinya biaya overhead yang berhubungan dengan proses produksi.
4. *Supply chain management cost* data aktual yang didapatkan sebesar 67,30%, sedangkan target perusahaan 65%, artinya perusahaan sudah melebihi 2,3% dari target yang diinginkan terkait biaya yang dikeluarkan, persentase yang didapatkan bertujuan untuk menambah skala produksi yang lebih besar.
5. Yang di dapatkan untuk hasil *cash to cash cycle time* pada penelitian ini tidak disebutkan oleh perusahaan dikarenakan hal yang ada sangkut paut dengan hutang dan piutang pada perusahaan sangat rahasia, oleh karena itu peneliti memberikan ilustrasi untuk perhitungan CTCCT pada Tabel 4. 7 CTCCT.

#### **5.2 Saran**

Saran berguna untuk mempertimbangkan hasil dari penelitian terdahulu agar bisa menjadi hasil yang baru pada penelitian selanjutnya. Dalam penelitian ini ada 2 saran yang di tujukan kepada peneliti selanjutnya dan CV.XYZ :

a. Peneliti selanjutnya

Berdasarkan hasil analisis data yang didapat, metode SCOR 11.0 sangat efektif menghitung persentase biaya pada sebuah perusahaan. Jadi untuk penelitian selanjutnya tidak harus mengkombinasi dengan metode lain untuk menginginkan hasil penelitian yang berhubungan dengan biaya maupun aset perusahaan. Dikarenakan penelitian ini hanya berfokus pada 1 metode maka penelitian selanjutnya bisa mengkombinasi dengan metode lain. Jika peneliti selanjutnya menekankan pada identifikasi risiko juga perhitungan aset perusahaan dalam manajemen rantai pasok bisa juga menggunakan kombinasi dengan *metode house of risk* (HOR) karena metode tersebut terbukti efektif dalam mengidentifikasi risiko dalam proses bisnis yang terjadi. Tapi jika peneliti selanjutnya ingin mengembangkan metode SCOR dengan membuat aplikasi website bisa di kombinasi dengan metode VCA, melihat penelitian terdahulu hanya membuat aplikasi berbasis website maka disarankan untuk peneliti selanjutnya membuat aplikasi berbasis mobile untuk mempermudah pengguna dalam pemakaian. Peneliti selanjutnya juga bisa membuat strategi pemasaran CV. XYZ agar bisa menentukan secara rinci target pasar dengan kata lain gambaran yang menciCVakan inovasi berpotensi menarik minat konsumen.

b. Pelaku industri atau usaha.

Jika pelaku usaha ingin dalam melakukan pengukuran untuk mengetahui celah yang menjadi perbaikan di periode berikutnya terkait kecepatan perusahaan memutar siklus biaya, manajemen biaya dan pengukuran kualitas produk, sebaiknya menerapkan metode SCOR pada mekanisme kinerja, karena metode SCOR merupakan sebuah metode yang menggambarkan aliran material supply chain yang dapat membantu mengoCVimalkan ketidakefisienan aliran material yang berkaitan dengan:

1. Kemampuan melaksanakan setiap pekerjaan sesuai dengan yang direncanakan seperti ketepatan waktu, ketepatan kuantitas dan ketepatan kualitas.
2. Kecepatan waktu respon setiap pelaksanaan fungsi-fungsi yang berada di setiap pasokan.

3. Kemampuan untuk fleksibel dan beradaptasi dalam menghadapi setiap perubahan yang dipicu oleh faktor eksternal.
4. Mengelola biaya-biaya di dalam Supply chain. Termasuk di dalamnya terdapat *material costs, management, transportation costs* biaya overhead (biaya tidak langsung).
5. Kemampuan untuk pengukuran kecepatan perusahaan dalam memutar siklus biaya.



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A



## DAFTAR PUSTAKA

- Astari, R. (2013). Manajemen Pengelolaan Inventarisasi Program Pasca Sarjana Universitas Negeri Semarang. In *Universitas Negri Semarang*.
- Chotimah, Purwanggono, & Susanty. (2017). Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode SCOR dan AHP Pada Unit Pengantongan Pupuk Urea PT . Dwimatama Multikarsa Semarang. *Ejournal Undip*, 1(1).
- Furqon, C., Manajemen, P. S., & Indonesia, U. P. (2014). Analisis Manajemen Dan Kinerja Rantai Pasokan Agribisnis Buah Stroberi Di Kabupaten Bandung. *Image : Jurnal Riset Manajemen*, 3(2), 109. <https://doi.org/10.17509/image.v3i2.1119>
- Ishak, A. A. A. (2019). Pengukuran Capaian Kinerja Supply Chain : Studi Kasus pada PT Eastern Pearl Flour Mills Makassar. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 4(2), 184–202.
- Jayusman, I., & Shavab, O. A. K. (2020). Aktivitas Belajar Mahasiswa Dengan Menggunakan Media Pembelajaran Learning Management System (Lms) Berbasis Edmodo Dalam Pembelajaran Sejarah. *Jurnal Artefak*, 7(1), 13. <https://doi.org/10.25157/ja.v7i1.3180>
- Lestari, S., Abidin, Z., & Suarno, S. (2016). ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PRODUK OLAHAN KELOMPOK WANITA TANI MELATI DI DESA TRIBUDISYUKUR KECAMATAN KEBUN TEBU LAMPUNG BARAT (Supply Chain Performance Analysis and Value Added Analysis of Women Farmer Group Products in Tribudisyukur V. *Jiia*, 4(1), 24–29.
- Miradji, M. A. (2014). *ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PADA PT. MONIER DI SIDOARJO*. Moh Afrial Miradji. X(19).
- Muhammad, Cut, A. D., & Yuslidar, E. (2014). Evaluasi Pengelolaan Kinerja Rantai Pasok Dengan Pendekatan Scor Model Pada Swalayan Asiamart Lhokseumawe. *Industrial Engineering Journal Vo*, 1(1), 44–51.
- Nuritasari, F., Hasanah, S. I., & Sholehoddin, A. (2017). Analisis KesalahanSiswa

Dalam Menyelesaikan Soal Matematika Pokok Bahasan Matriks Di Kelas Xi Ma. *JP2M (Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Matematika)*, 3(2), 108. <https://doi.org/10.29100/jp2m.v3i2.1761>

Okianadila Safira Widodo, W. dan Y. (2020). *JIME ( Journal of Industrial and Manufacture Engineering ) Perancangan dan Pengukuran Kinerja Supply Chain Listrik UPDK Mahakam dengan Metode SCOR Versi 11 . 0 Design and Measurement of UPDK Mahakam Electricity Supply Chain Performance with SCOR Version 1. 4(1)*, 53–60.

Puput, mega astutik. (2015). Pengembangan Media Pembelajaran Multimedia Interaktif Berbantuan Software Lectora Inspire Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Pada Mata Pelajaran Teknik Listrik Di Smk Negeri 2 Surabaya. *Jurnal Pendidikan Teknik Elektro*, 5(1), 107–114.

Saleh, S. (2016). *Administrasi Perbekalan/Logistik*. 1–91.

Sucahyowati, H. (2011). Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management). *Majalah Ilmiah Gema Maritim*, 13(1), 20–28. <https://doi.org/10.37612/gema-maritim.v13i1.19>

Supomo, indriantoro dan. (2010). *Metode Penelitian*. 48–53.

Teknologi, J., Pertanian, I., Ulfah, M., & Syamsul, M. (2016). Analisis Dan Perbaikan Manajemen Risiko Rantai Pasok Gula Rafinasi Dengan Pendekatan House of Risk. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 26(1), 87–103. <https://doi.org/10.24961/jtip.26.%p>

Vistasusiyanti. (2017). ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOKAN SPRING BED PADA PT. MASSINDO SINAR PRATAMA KOTA MANADO. *Jurnal EMBA*, 5(2), 901–908.

War, U. N. I., Metode, M., Dan, S., & Ahp, F. (2019). *Spektrum industri*. 17(2), 119–132.

Wulandari, I. P., & Setyaningsih, W. L. (2021). *Implementasi Metode SCOR 11 . 0 dalam Pengukuran*. 10, 106–121.

Yefina, S., Swasto, B., & Hakam, M. S. (2015). Pengaruh Insentif Terhadap Motivasi dan Kinerja Karyawan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2(1), 19–27.



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A