

EVALUASI KINERJA RANTAI PASOKAN U.D YUDHA SEKARTANI UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI DENGAN METODE *SUPPLY CHAIN OPERATIONS REFERENCE* (SCOR)

Elvaiza Reysafa Zahra Novia¹, Alya Mahdina Fariha², Moh Husien Yudha Putra³, Marcella Dinar Winarko⁴, Arthur Daniel Limantara⁵

^{1),2),3),4)} Universitas Nusantara PGRI Kediri, Jl. K.H. Ahmad Dahlan No.76, Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur

⁵⁾ Sekolah Tinggi Teknologi Cahaya Surya, Kota Kediri, Jawa Timur

elvaizarey@gmail.com

Informasi Artikel

Tanggal Masuk : 30/06/2024

Tanggal Revisi : 04/07/2024

Tanggal Diterima : 10/07/2024

Abstract

This study was conducted at U.D Yudha Sekartani, a company involved in the processing and sale of broken rice (PK). The study aimed to enhance efficiency in improving supply chain performance and adaptability, which can affect the company's ability to remain relevant in the business environment. The data collection method used was through interviews and observations. To evaluate supply chain performance using the Supply Chain Operations Reference (SCOR) method, which includes measuring performance metrics such as Reliability, Responsiveness, Cost, and Asset Management. The results show the following metrics: Perfect Order Fulfillment (POF) at 99,47%, Order Fulfillment Cycle-Time (OFCT) for 12-13 days, Cost of Goods Sold (COGS) at 47,90% , and Cash to Cash Cycle Time (CTCCT) for 26 days.

Keywords: *Supply chain, Supply Chain Operations Reference (SCOR), Performance*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dalam meningkatkan kinerja dan adaptabilitas rantai pasokan, yang dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan agar tetap relevan dalam lingkungan bisnis. Penelitian ini dilakukan pada U.D Yudha Sekartani, yang merupakan salah satu Perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan dan penjualan beras pecah kulit (PK). Metode pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara dan observasi. Untuk mengevaluasi kinerja rantai pasok menggunakan metode *Supply Chain Operations Reference* (SCOR) yang meliputi pengukuran kinerja *Reliability, Responsiveness, Cost, dan Asset Management*. Hasil perhitungan menunjukkan nilai metrik *Perfect Order Fulfillment* (POF) sebesar 99,47%, metrik *Order Fulfillment Cycle-Time* (OFCT) selama 12-13 hari, metrik, *Cost of Good Sold* (COGS) sebesar 47,90%, dan metrik *Cash to-Cash Cycle Time* (CTCCT) selama 26 hari.

Kata Kunci: *Rantai pasok, Supply Chain Operations Reference (SCOR), Kinerja*

PENDAHULUAN

Seiring berjalannya waktu persaingan di dalam dunia bisnis semakin ketat, untuk menghadapi situasi tersebut diperlukan peninjauan dan perbaikan kualitas produk dan layanan serta perbaikan untuk meningkatkan efisiensi produksi oleh setiap pelaku bisnis. manajemen operasional yang mampu diterapkan dengan baik akan membantu mewujudkan tujuan tersebut. Menurut Herjanto (2007,3) Manajemen operasional merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang, jasa, atau kombinasinya, melalui proses transformasi dari sumberdaya produksi menjadi keluaran yang diinginkan. Manajemen operasional menghasilkan produk dan layanan, sedangkan manajemen produksi hanya menciptakan barang [1].

Terdapat beberapa cakupan keputusan dalam kegiatan operasional antara lain adalah desain produk dan rantai pasokan yang sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen, selanjutnya melakukan perancangan dan pengembangan sebuah produk atau jasa yang dapat mencapai pemenuhan keinginan tersebut dan melakukan penetapan secara baik untuk menentukan harga, promosi, dan distribusi produk. Secara lebih formal manajemen operasional merupakan kegiatan yang berhubungan dengan perencanaan, pengkoordinasian, penggerakan, dan pengendalian aktivitas organisasi atau perusahaan bisnis atau jasa yang berhubungan dengan proses pengolahan masukan menjadi keluaran dengan nilai tambah yang lebih besar [2].

Produk yang terlahir dituntut untuk dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dari segi harga serta kualitas. maka dari itu para pelaku bisnis perlu memaksimalkan efektifitas sumber daya yang tersedia. Upaya yang

dilakukan ini menimbulkan biaya yang beragam disetiap perusahaan. Dengan demikian, bisnis perlu melakukan upaya untuk memotong biaya sedapat mungkin tanpa mengorbankan kualitas produk mereka dan tolok ukur standar yang ditetapkan.

Optimalisasi pada kegiatan distribusi bahan dari pemasok, aliran bahan dalam proses produksi hingga proses distribusi produk ke tangan konsumen merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pelaku bisnis untuk melakukan reduksi biaya. Maka dari itu konsep manajemen rantai pasok perlu diterapkan untuk mencapai optimalnya aliran distribusi. Rantai pasok adalah integrasi proses dari beberapa substansi bisnis (grup/mandiri) yang mencakup pengadaan bahan baku, proses pengolahan menjadi bahan jadi/setengah jadi, serta mengantarkannya ke pengguna akhir [3]. Manajemen rantai pasok adalah suatu tindakan dalam upaya mengatur dan mengendalikan rantai pasokan yang terdiri dari kegiatan pengadaan bahan baku, kegiatan produksi, sampai dengan kegiatan distribusi. Manajemen rantai pasok memiliki fokus pada proses aliran produk dari supplier, manufaktur, sampai dengan konsumen akhir [4].

Beras merupakan produk yang masuk dalam 5 besar hasil komoditas pertanian yang paling banyak diproduksi di Indonesia, yang diantaranya adalah kelapa sawit, beras, tebu, jagung, dan singkong [5]. Selain itu beras merupakan salah satu makanan pokok bagi masyarakat Indonesia. Produsen beras di Indonesia saat ini sudah banyak tersebar luar di berbagai daerah, dengan begitu persaingan bisnis akan semakin ketat seiring berjalannya waktu. U.D Yudha Sekartani merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan dan penjualan beras pecah kulit (PK). Suply pasokan U.D Yudha Sekartani ini berasal dari para petani langsung, pihak U.D akan melakukan pembelian dan penebasan padi milik petani untuk selanjutnya dilakukan manufaktur. Skala penjualan yang dimiliki U.D Yudha Sekartani terbilang cukup besar. Maka dari itu perlu dilakukan evaluasi lebih lanjut terhadap performa U.D Yudha Sekartani untuk meningkatkan efisiensi dalam meningkatkan kinerja dan adaptabilitas rantai pasokan, yang dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk tetap relevan dan dapat bersaing dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Dasar pengelolaan manajemen rantai pasok berkelanjutan produk pertanian adalah bahwa bahan dasar produk pertanian memiliki karakteristik yang berbeda dari produk non-pertanian, yaitu mudah rusak (*perishable*), kamba (*bulky*), musiman (*seasonal*), lokasi yang terpencar, serta mutu yang beragam [6].

Untuk mengetahui performa rantai pasok perusahaan, diperlukan pengukuran dengan metode *supply chain operations reference* (SCOR). 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 menciptakan 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. 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.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Objek dalam penelitian ini secara umum berkaitan dengan bidang operasional U.D Yudha Sekartani, yang berfokus untuk mengetahui, menganalisis dan mengevaluasi kinerja manajemen rantai pasok. Lokasi penelitian yang adalah U.D Yudha Sekartani, karena ditemukan fenomena bahwa perusahaan telah menerapkan sistem manajemen rantai pasok pada proses produksinya namun belum pernah melakukan pengukuran langsung dan evaluasi pada kinerjanya. Kinerja manajemen rantai pasok diukur menggunakan model SCOR, dengan elemen pengukuran yaitu: *Reliability* (keandalan), *Responsiveness* (kecepatan merespon), *Cost* (biaya), dan *Asset Management* (manajemen aset). Data penelitian diperoleh secara langsung dari responden melalui wawancara dan observasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Perhitungan POF (*Perfect Order Fulfilment*)

POF adalah persentase pesanan yang dikirim tanpa masalah kualitas dan dikirim sepenuhnya dan sesuai jadwal sesuai dengan keinginan pelanggan [7]. Tabel 1 merupakan hasil yang didapat dari data pemasaran pelanggan pada tahun 2023, mulai dari pesanan sempurna dan pesanan yang bermasalah.

Tabel 1. Perhitungan *Perfect Order Fulfilment* (POF)

| Periode | Total penjualan (Kg) | Pesanan Sempurna | Pesanan Bermasalah (KG) | Perfect Order Fulfillment |
|--------------|----------------------|------------------|-------------------------|---------------------------|
| Januari | 49.642 | 49.513 | 129 | 99,74% |
| Februari | 54.857 | 54.626 | 231 | 99,58% |
| Maret | 58.118 | 57.653 | 465 | 99,20% |
| April | 60.216 | 59.637 | 579 | 99,04% |
| Mei | 63.517 | 62.996 | 521 | 99,18% |
| Juni | 56.292 | 56.081 | 211 | 99,63% |
| Juli | 52.951 | 52.817 | 134 | 99,75% |
| Agustus | 51.594 | 51.285 | 309 | 99,40% |
| September | 53.392 | 53.203 | 189 | 99,65% |
| Oktober | 46.669 | 46.398 | 271 | 99,42% |
| November | 44.248 | 44.017 | 231 | 99,48% |
| Desember | 47.525 | 47.346 | 179 | 99,62% |
| Total | 639.020 | 635.571 | 3.449 | 1193,68% |

Sumber: Hasil olah data

Berdasarkan tabel di atas, pesanan sempurna diperoleh dari hasil perhitungan jumlah pesanan total dikurangi dengan pesanan yang bermasalah pada setiap bulannya. Berikut ini contoh perhitungan POF pada setiap bulan, perhitungan berikut diambil dari bulan januari :

$$POF = \frac{639.571(\text{pesanan sempurna})}{639.020(\text{Total pesanan})} = 99,46\%$$

Untuk menghitung rata-rata POF dalam satu tahun dengan cara menjumlahkan semua persentase POF pada setiap bulan kemudian dibagi dengan banyaknya bulan, berikut ini perhitungan keseluruhan POF di tahun 2023 :

$$\text{Rata - Rata POF} = \frac{1119,17\%(\text{Keseluruhan POF})}{12(\text{Jumlah bulan})} = 99,47\%$$

Rata-rata pemenuhan pesanan U.D Yudha Sekartani yang telah dihitung menunjukkan angka 99,47% dalam tahun 2023. Persentase yang diperoleh U.D Yudha Sekartani terbilang cukup bagus karena pada alur proses kinerja selalu melakukan *quality control* terhadap pengecekan produk yang akan dibuat maupun yang dikirim. Dengan jumlah total pesanan sempurna yang solid dan persentase sempurna yang dicapai, 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.

Perhitungan OFCT (*Order Fullfilment Cycle Time*)

Pemenuhan pesanan (*order fulfillment*) adalah proses utama dalam mengelola rantai pasokan (*supply chain*). Secara sederhana, pemenuhan pesanan melibatkan pengisian kebutuhan, pengiriman barang, dan pelayanan pelanggan. Proses pemenuhan pesanan dapat menentukan pengalaman pelanggan [8]. *Order Fullfilment Cycle Time* (OFCT) adalah jumlah waktu (hari) yang dibutuhkan sejak dari order diterima sampai produk diterima ditempat pelanggan. Besarnya nilai OFCT dapat diukur dari rata-rata jumlah hari yang dibutuhkan dalam pengiriman semen ke pelanggan, mulai dari pelanggan memesan barang hingga barang sampai ke tangan pelanggan.

Tabel 2. Perhitungan *Order Fullfilment Cycle Time* (OFCT)

| Bulan | Penyiapan (hari) | Membuat (hari) | Pengemasan dan Pengiriman | Jumlah hari |
|---------------|------------------|----------------|---------------------------|-------------|
| Januari | 1 | 6 | 4 | 11 |
| Februari | 1 | 6 | 5 | 12 |
| Maret | 1 | 7 | 7 | 15 |
| April | 1 | 7 | 7 | 15 |
| Mei | 1 | 7 | 7 | 15 |
| Juni | 1 | 7 | 6 | 14 |
| Juli | 1 | 6 | 6 | 13 |
| Agustus | 1 | 6 | 5 | 12 |
| September | 1 | 6 | 5 | 12 |
| Oktober | 1 | 5 | 4 | 10 |
| November | 1 | 5 | 5 | 11 |
| Desember | 1 | 6 | 4 | 11 |
| Jumlah | 12 | 75 | 65 | 151 |

Sumber: Hasil olah data

Pada tabel 2 menunjukkan rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan pada setiap bulannya dalam penyiapan bahan baku yang diperlukan, pengolahan produk perusahaan menjadi barang jadi dan pengiriman barang kepada pelanggan. Pada proses penyiapan bahan baku, yang merupakan kegiatan penebasan padi dari petani rata-rata dilakukan selama 1 hari. Dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi diperlukan waktu 5 sampai 7 hari. Dan untuk kegiatan pengemasan dan pengiriman produk diperlukan waktu 4 sampai 7 hari. Berikut ini rumus OFCT yang digunakan untuk menghitung rata-rata hari :

$$OFCT = \frac{151(\text{Jumlah keseluruhan hari})}{12(\text{Jumlah bulan})} = 12$$

Dari hasil yang diperoleh dari perhitungan Tabel 2. dengan total keseluruhan hari yang diperlukan oleh U.D Yudha Sekartani dalam penyiapan, pembuatan, dan pengiriman terhitung rata-rata 12-13 hari per bulan. Perusahaan perlu memperhatikan waktu dalam penyiapan, pembuatan (produksi) sampai pengiriman barang kepada konsumen, bertujuan untuk meminimalisir terjadinya keterlambatan pemenuhan kebutuhan pelanggan yang sering terjadi.

Perhitungan COGS (*Cost Of Good Sold*)

COGS adalah biaya langsung untuk material dan biaya upah yang dibutuhkan untuk membuat produk. COGS diartikan dengan harga pokok penjualan.

Tabel 3. Perhitungan Order Fullfilment Cycle Time (OFCT)

| Bulan | Biaya Pembelian | Biaya Pekerja | Biaya Tidak Langsung | Jumlah |
|--------------------------|----------------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------|
| Januari | Rp 233.472.000 | Rp 11.700.000 | Rp 5.000.000 | Rp 250.172.000 |
| Februari | Rp 257.680.000 | Rp 10.800.000 | Rp 5.000.000 | Rp 273.480.000 |
| Maret | Rp 272.408.000 | Rp 12.150.000 | Rp 5.000.000 | Rp 289.558.000 |
| April | Rp 281.180.000 | Rp 11.250.000 | Rp 5.000.000 | Rp 297.430.000 |
| Mei | Rp 296.180.000 | Rp 12.150.000 | Rp 5.000.000 | Rp 313.330.000 |
| Juni | Rp 269.013.300 | Rp 11.700.000 | Rp 5.000.000 | Rp 285.713.300 |
| Juli | Rp 248.188.000 | Rp 11.700.000 | Rp 5.000.000 | Rp 264.888.000 |
| Agustus | Rp 242.164.000 | Rp 12.150.000 | Rp 5.000.000 | Rp 259.314.000 |
| September | Rp 249.800.000 | Rp 11.700.000 | Rp 5.000.000 | Rp 266.500.000 |
| Oktober | Rp 218.728.000 | Rp 11.700.000 | Rp 5.000.000 | Rp 235.428.000 |
| November | Rp 206.952.000 | Rp 11.700.000 | Rp 5.000.000 | Rp 223.652.000 |
| Desember | Rp 222.560.000 | Rp 11.700.000 | Rp 5.000.000 | Rp 239.260.000 |
| Jumlah | Rp 2.998.325.300,00 | Rp 140.400.000 | Rp 5.000.000 | Rp 3.198.725.300 |
| Persentase COGS : | | | | 47,90% |

Sumber: Hasil olah data

Dalam tabel 3. menunjukkan bahwa pada tahun 2023 setiap bulannya cost of good sold yang dikeluarkan oleh perusahaan memiliki selisih yang berbeda beda disetiap bulannya. Hal ini disebabkan karena biaya pembelian bahan baku pembuatan produk yang terus mengalami perubahan, dan pasang surut produksi membuat biaya yang dikeluarkan setiap bulannya mengalami perubahan. Berikut ini rumus perhitungan COGS yang diterapkan dalam Tabel 3 :

$$COGS = \text{biaya pembiayaan} + \text{biaya pekerja} + \text{biaya tidak langsung}$$

Sedangkan untuk mendapatkan jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan tahun 2023 dengan cara melakukan penjumlahan seluruh biaya yang dipergunakan dari bulan januari sampai desember, yang terdiri dari biaya pembelian, biaya pekerja, biaya langsung. Dalam Tabel 3. Pengeluaran paling banyak terjadi pada bulan Mei Rp.313.330.000, hal ini terjadi karena biaya pembelian cukup besar untuk memenuhi pesanan dalam jumlah banyak. Dan pengeluaran paling rendah terjadi pada bulan November sebesar Rp.223.652.000, hal ini dapat terjadi karena cukup rendahnya biaya pembelian bahan baku. Dari perhitungan data yang telah dirumuskan, maka total keseluruhan biaya langsung dan biaya tidak langsung yang dikeluarkan oleh perusahaan pada tahun 2023 sebesar Rp.3.198.725.300 Perhitungan persentase COGS didapat melalui perhitungan dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Persentase COGS} &= \frac{6.139.151.115(\text{hasil penjualan}) - 3.198.725.300(\text{COGS})}{6.139.151.115(\text{hasil penjualan})} \times 100 \\ &= 47,90\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, diperoleh persentase COGS sebesar 47,90%. 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.

Perhitungan SCMC (Supply Chain Management Cost)

Dalam perhitungan SCMC golongan biaya yang dilibatkan adalah biaya pembelian bahan baku, biaya pekerja, biaya pengiriman, dan biaya tidak langsung. Perbedaan SCMC dan CGOS adalah, jika CGOS memaparkan seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan, sedangkan COGS mengacu pada biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan produksi

Tabel 4. Perhitungan Supply Chain Management Cost (SCMC)

| Bulan | Biaya Pembelian | Biaya Pekerja | Biaya pengiriman | Biaya tidak langsung | Jumlah |
|--------------------------|-------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-------------------------|
| Januari | Rp 233.472.000 | Rp 11.700.000 | Rp 3.900.000 | Rp 5.000.000 | Rp 254.072.000 |
| Februari | Rp 257.680.000 | Rp 10.800.000 | Rp 3.600.000 | Rp 5.000.000 | Rp 277.080.000 |
| Maret | Rp 272.408.000 | Rp 12.150.000 | Rp 4.050.000 | Rp 5.000.000 | Rp 293.608.000 |
| April | Rp 281.180.000 | Rp 11.250.000 | Rp 3.750.000 | Rp 5.000.000 | Rp 301.180.000 |
| Mei | Rp 296.180.000 | Rp 12.150.000 | Rp 4.050.000 | Rp 5.000.000 | Rp 317.380.000 |
| Juni | Rp 269.013.300 | Rp 11.700.000 | Rp 3.900.000 | Rp 5.000.000 | Rp 289.613.300 |
| Juli | Rp 248.188.000 | Rp 11.700.000 | Rp 3.900.000 | Rp 5.000.000 | Rp 268.788.000 |
| Agustus | Rp 242.164.000 | Rp 12.150.000 | Rp 4.050.000 | Rp 5.000.000 | Rp 263.364.000 |
| September | Rp 249.800.000 | Rp 11.700.000 | Rp 3.900.000 | Rp 5.000.000 | Rp 270.400.000 |
| Oktober | Rp 218.728.000 | Rp 11.700.000 | Rp 3.900.000 | Rp 5.000.000 | Rp 239.328.000 |
| November | Rp 206.952.000 | Rp 11.700.000 | Rp 3.900.000 | Rp 5.000.000 | Rp 227.552.000 |
| Desember | Rp 222.560.000 | Rp 11.700.000 | Rp 3.900.000 | Rp 5.000.000 | Rp 243.160.000 |
| Jumlah | Rp 2.998.325.300 | Rp 140.400.000 | Rp 46.800.000 | Rp 60.000.000 | Rp 3.245.525.300 |
| Persentase SCMC : | | | | 47,13% | |

Sumber: Hasil olah data

Dalam tabel 4 menunjukkan bahwa pengeluaran tertinggi terjadi pada bulan Mei sebesar Rp. 317.380.000 dikarenakan biaya pembelian dan pemesanan lebih tinggi dibanding dengan bulan-bulan lainnya dan pengeluaran terendah terjadi pada bulan November sebesar Rp.227.552.000 dikarenakan biaya pembelian dan pemesanan cukup rendah Berikut rumus yang dipergunakan untuk menghitung SCMC tahun 2023 pada U.D Yudha Sekartani:

$$SCMC = \text{biaya pembiayaan} + \text{biaya pekerja} + \text{biaya pengirim} + \text{biaya tidak langsung}$$

Dari perhitungan data yang dihasilkan dalam Tabel 4. jumlah keseluruhan biaya yang dipergunakan tahun 2023 sebesar Rp. 3.245.525.300. SCMC ini dilakukan untuk melakukan perkiraan atau prediksi biaya yang terjadi pada tahun selanjutnya, maka dari itu perusahaan harus memperhatikan siklus biaya yang terjadi setiap bulannya agar terkelola dengan maksimal. Berikut ini rumus untuk menghitung persentase SCMC :

$$\text{Persentase SCMC} = \frac{6.139.151.115(\text{hasil penjualan}) - 3.245.525.300(SCMC)}{6.139.151.115(\text{hasil penjualan})} \times 100 =$$

Didapat sebesar 47,13% dari hasil perhitungan presentase SCMC. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui nilai keuntungan pada tahun 2023 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.

Perhitungan CTCCT (*Cash To Cash Cycle Time*)

Dalam kegiatan rantai pasok sangat penting untuk melakukan pengukuran waktu pasokan yang bertujuan untuk mengetahui seberapa cepat mengubah persediaan barang menjadi sebuah keuntungan. CTCCT biasanya juga disebut dengan *cash conversion cycle* (CCC). Terdapat 3 komponen CTCCT untuk mengevaluasi kinerja perputaran siklus uang yang digunakan yaitu :

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

Tabel 4. Supply Chain Management Cost

| Bulan | Days of Inventory (hari) | Account Payable (hari) | Account Receivable (hari) |
|-------|--------------------------|------------------------|---------------------------|
| - | 26 | 3 | 3 |

Sumber: Hasil olah data

Dalam tabel 5 menunjukkan bahwa U.D Yudha Sekartani dalam melakukan pembelian bahan baku kepada pemasok memiliki term pembayaran sekitar 3 hari (*account payable*). Artinya perusahaan memiliki waktu 3 hari untuk melakukan penjualan sebelum membayar kepada pemasok. Sedangkan perusahaan memiliki pelanggan juga memiliki term pembayaran selama 3 hari, artinya pelanggan mempunyai waktu pembayaran terhadap U.D Yudha sekartaniselama 3 hari sejak produk kaos diterima (*account receivable*).

Berikut ini rumus yang digunakan untuk perhitungan CTCCT :

$$CTCCT = 26 \text{ (days of inventory)} + 3 \text{ (account payable)} - 3 \text{ (account receivable)} = 26$$

Jadi, untuk hasil ilustrasi yang dijelaskan dari perhitungan CTCCT adalah $26 + 3 - 3 = 26$ 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.

Performa Kinerja Berdasarkan SCORcards

SCORcards digunakan untuk mengetahui bagian-bagian yang perlu perhatian atau digunakan untuk mengidentifikasi berbagai fungsi, agar dapat memaksimalkan performa kinerja bisnis internal maupun bisnis eksternal pada perusahaan. Perusahaan juga mempunyai target pada tahun 2023.

Tabel 5. Target Perusahaan

| Atribut | Target | Keterangan |
|---|---------|---|
| Kecepatan pemenuhan (OFCT) | 10 hari | Perusahaan mempunyai target ? hari dalam pemenuhan pesanan. Lebih dari ? hari artinya perusahaan melakukan ketelatan. |
| Pengelolaan biaya produksi terhadap biaya pengeluaran (COGS) | 65% | Perusahaan mempunyai target pengeluaran biaya produksi dari total penjualan sebesar ?. |
| Pengelolaan biaya keseluruhan terhadap keseluruhan biaya (SCMC) | 50% | Perusahaan mempunyai target 65% biaya keseluruhan dari total penjualan. |
| Kualitas produk pesanan (POF) | 100% | Perusahaan mempunyai target 100% kualitas produk pesanan. |

Sumber: Hasil olah data

Data target dalam Tabel 6 diperoleh dari narasumber melalui wawancara, kemudian data dioleh 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 ini hasil perhitungan yang telah diperoleh pada tahun 2023 meliputi target yang diinginkan U.D Yudha Sekartani dan data aktual yang sudah dilakukan pengukuran dengan metode SCOR :

Tabel 6. Performa Kinerja Berdasarkan SCORcards

| Atribut Kinerja | Pengukuran | Target | Data Aktual | Hasil |
|-----------------|-------------------------------------|---------|-------------|----------|
| Reliability | Perfect order fulfillment (POF) | 100% | 99,47% | 0,53% |
| Responsiveness | Order fulfillment cycle time (OFCT) | 10 hari | 12-13 hari | 2-3 hari |
| cost | Supply chain management cost (SCMC) | 50% | 47,13% | 2,87% |
| | Cost of good sold (COGS) | 65% | 47,90% | 17,10% |
| Asset | Cash to cash cycle time (CTCCT) | 15 hari | 26 hari | 11 hari |

Sumber: Hasil olah data

KESIMPULAN

Perfect order fulfillment data aktual yang didapatkan sebesar 93,29% dengan target perusahaan sebesar 100%, artinya perusahaan perlu memperbaiki dan meningkatkan performa kinerja sebesar 6,71% supaya target yang diinginkan dapat tercapai. *Order fulfillment cycle time* data aktual yang didapatkan 12-13 hari, sedangkan perusahaan menginginkan target 10 hari, artinya perusahaan mengalami ketelatan rata-rata 2-3 hari, hal ini juga disebabkan dari beberapa ketelatan dalam melakukan pengadaan bahan dan minimnya pekerja pada tahun 2023. *Cost of good sold* pada data aktual disebutkan sebesar 47,90%, sedangkan target perusahaan sebesar 65%, artinya perusahaan perlu memperbaiki 17,10% untuk mencapai target yang diinginkan, hal ini bertujuan untuk menyiapkan terkait terjadinya biaya overhead yang berhubungan dengan proses produksi. *Supply chain management cost* data aktual yang didapatkan sebesar 47,13%, sedangkan target perusahaan 50%, artinya perusahaan perlu memperbaiki 2,87% untuk mencapai target yang diinginkan. Yang didapatkan 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.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Leppe EP, Karuntu M. Analisis Manajemen Rantai Pasokan Industri Rumahan Tahu Di Kelurahan Bahu Manado Analysis of Home-Based Industrial Tofu Supply Chain Management in Bahu Manado. J. EMBA 2019;7:201–210.
- [2] Rohaetin S, Norrahmi I. Analisis Penerapan Manajemen Operasional (Desain Produk dan Rantai Pasokan) Pada UKM Rotan Kelompok Pahari Palangka Raya 1). Equilibrium 2022;8:155–165. doi: 10.14341/conf7-8.09.22-98-99.
- [3] Jaya R, Yusriana Y, Fitria E. Review Manajemen Rantai Pasok Produk Pertanian Berkelanjutan: Konseptual, Isu Terkini, dan Penelitian Mendatang. J. Ilmu Pertan. Indones. 2020;26:78–91. doi: 10.18343/jipi.26.1.78.
- [4] Sucahyowati H. Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management). Maj. Ilm. Gema Marit. 2011;13:20–28. doi: 10.37612/gema-maritim.v13i1.19.
- [5] Fauziah SA, Muftidia A. Analisis Pengukuran Kinerja Manajemen Rantai Pasok Menggunakan Metode. 2024;8:377–385.
- [6] Wedowati ER, Singgih ML, Gunarta IK. Production System in Food Industry: a Literature Study. Proc. 6th Int. Conf. Oper. Supply Chain Manag. 2014:274–285.
- [7] Mutakin A. Pengukuran Kinerja Manajemen Rantai Pasokan dengan SCOR Model 9.0 (Studi Kasus di PT Indocement Tunggul Prakarsa Tbk). J. Manaj. dan Organ. 2011;2:89–103.
- [8] Akbar H, SHR, Syamil A. Peningkatan Kinerja Operations Pada Perusahaan E-Commerce Enabler Indonesia PT XYZ. JISIP (Jurnal Ilmu Sos. dan Pendidikan) 2021;5:274–294. doi: 10.58258/jisip.v5i3.2171.