

Analisis Kinerja Rantai Pasok pada Produk Bakso Menggunakan Metode *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) di Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung

Rima Anggitta, Tasya Aspiranti

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Bandung
Bandung, Indonesia

rimastmrg97@gmail.com, tasyaaspiranti@unisba.co.id

Abstract—This study aims to inform about the supply chain performance undertaken by Warung Bakso Son Haji Sonny in producing meatballs which are sold to be distributed to its subsidiaries. The technique in analyzing data used in this study is the SCOR matrix. The research method used in the research is quantitative descriptive. Data collection techniques used in this study were observation, interviews and library research. The raw material sent to the factory will be processed first before it becomes one grain of meatballs, then the freezing process is carried out until finally sent to all branches for sale. The results of the supply chain performance calculation using the SCOR matrix show the value of perfect order fulfillment (POF) of 99.6%, order fulfillment cycle time (OFCT) for 8 days, Cost of Good Sold (COGS) 48.6%, and Cash to Cash Cycle Time (CTCCT) for 6 days.

Keywords—*Performance, Meatballs Shop, SCOR Matrix, Supply Chain.*

Abstrak—Penelitian ini bertujuan untuk memberitahu tentang kinerja rantai pasok yang dijalani oleh Warung Bakso Son Haji Sonny dalam memproduksi bakso yang dijual untuk di distribusikan ke anak perusahaannya. Teknik dalam menganalisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah matriks SCOR. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian yaitu deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan penelitian kepustakaan. Bahan baku yang dikirimkan ke pabrik akan diolah terlebih dahulu sebelum menjadi satu butir bakso, lalu dilakukan proses pembekuan sampai akhirnya dikirim ke seluruh cabang untuk dijual. Hasil perhitungan kinerja rantai pasok dengan menggunakan matriks SCOR menunjukkan nilai *perfect order fulfillment* (POF) sebesar 99,6%, *order fulfillment cycle time* (OFCT) selama 8 hari, *Cost Of Good Sold* (COGS) 48,6%, dan *Cash To Cash Cycle Time* (CTCCT) selama 6 hari.

Kata kunci—*Kinerja, Warung Bakso, Matriks SCOR, Rantai Pasok.*

I. PENDAHULUAN

Bisnis dalam bidang industri kuliner merupakan sebuah wadah dalam usaha untuk meningkatkan perekonomian serta berorientasi guna memberikan pelayanan yang

memuaskan kepada pihak lain. Warung Bakso Son Haji Sonny merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi bakso dimana memfokuskan usahanya dalam memproduksi bakso. Warung Bakso Son Haji Sonny melakukan kegiatan yang meliputi pemesanan bahan baku, produksi, serta mendistribusikan produknya hingga sampai ke konsumen akhir. Warung Bakso Son Haji Sonny mendistribusikan produk baksunya ke 23 cabang yang tersebar pada 8 kota di Indonesia.

Aliran rantai pasok bakso pada perusahaan ini dimulai dari pemasok yang merupakan mata rantai yang sangat berpengaruh terhadap ketersediaan bahan baku yang dihasilkan dan kemudian di distribusikan ke mata rantai yang terlibat dalam rantai pasok bakso di pabrik. Sampainya produk bakso yang dikirim ke cabang perusahaan dipengaruhi oleh standar kualitas bakso yang ditetapkan perusahaan. harga bakso yang tergolong rendah, dapat dibandingkan dengan jumlah produksi dan standar kualitas bakso yang dihasilkan perusahaan masih tergolong rendah. Hal tersebut dikarenakan kinerja mata rantai yang terlibat dalam rantai pasok bakso dalam perusahaan ini. Oleh karena itu diperlukan pengukuran kinerja rantai pasok pada produk bakso di Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung menggunakan metode *Supply Chain Operation Reference* (SCOR).

Berdasarkan beberapa permasalahan yang ada, terdapat tujuan penulisan skripsi ini untuk mengetahui :

1. Kinerja rantai pasok pada produk bakso pada Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung saat ini.
2. Pola aliran rantai pasok pada produk bakso dengan menggunakan metode SCOR di Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung.

II. LANDASAN TEORI

A. Manajemen Rantai Pasok

Manajemen Rantai Pasok adalah urutan organisasi yang memiliki fasilitas, fungsi dan kegiatan yang terlibat didalam memproduksi dan mengirimkan produk atau jasa.

Urutannya dimulai dari *supplier* yang menyediakan bahan baku sampai ke konsumen akhir. Fasilitas ini termasuk gudang, pabrik, pusat pemrosesan barang, pusat distribusi, ritel dan kantor (Stevenson, 2015:685).

Dari definisi yang dinyatakan diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen rantai pasok merupakan rangkaian bisnis dalam suatu perusahaan dari hulu hingga ke hilir yang dapat mengelola arus informasi, produk, dan pelayanan dalam seluruh jaringan baik itu untuk pelanggan, perusahaan hingga pemasok.

B. Supply Chain Operations Reference (SCOR)

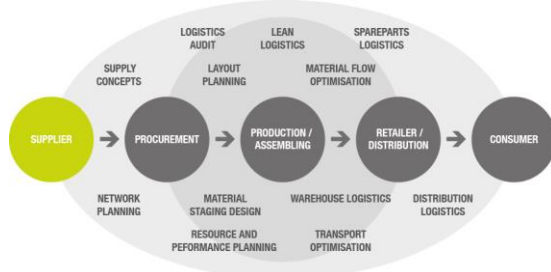
Supply Chain Operations Reference (SCOR) adalah metode untuk mengukur kinerja rantai pasok. Metode ini diperkenalkan oleh *Supply chain council* (SCC) sebagai model pengukur kinerja rantai pasokan diseluruh industri.

Model SCOR dikembangkan untuk menyediakan suatu metode penilaian-mandiri dan perbandingan aktivitas-aktivitas dan kinerja rantai pasok sebagai suatu standar manajemen rantai pasok lintas industri (Paul J, 2014:12)

Atribut Kinerja berhubungan dengan strategi perusahaan. Setiap atribut akan memiliki tolok ukur masing-masing dalam Metriks SCOR Model. Berikut ini adalah atribut yang sering ada dalam metriks standard dari SCOR Model:

1. *Reliability* berkaitan dengan kemampuan melaksanakan setiap pekerjaan sesuai dengan yang direncanakan. *Fokus* dari *reliability* adalah ketepatan waktu, ketepatan kuantitas dan ketepatan kualitas.
2. *Responsiveness* berkaitan dengan kecepatan waktu respon setiap pelaksanaan fungsi-fungsi yang berada di setiap mata rantai.
3. *Agility* berkaitan dengan kemampuan untuk fleksibel dan beradaptasi dalam menghadapi setiap perubahan yang dipicu oleh faktor eksternal.
4. *Cost* berkaitan dengan biaya- biaya di dalam *Supply chain*. Termasuk di dalamnya terdapat *labor costs, material costs, management and transportation costs*.
5. *Asset Management Efficiency* atau efisiensi dalam pengelolaan asset berkaitan dengan utilitas nilai suatu barang, penyusutan

Adapun bentuk dari rantai pasok yang digambarkan oleh model SCOR adalah:



Gambar 1. Supply Chain Model

Sumber: Supply-Chain Council, www.supply-chain.org.

Terdapat lima ruang lingkup dari proses SCOR, yaitu:

1. *Plan* merupakan proses-proses yang berkaitan dengan keseimbangan antara permintaan actual dengan apa yang telah direncanakan.
2. *Source* merupakan proses-proses yang berkaitan dengan pembelian material atau bahan baku untuk memenuhi permintaan yang ada
3. *Make* merupakan proses-proses yang berhubungan dengan proses transformasi bahan baku menjadi produk setengah jadi maupun produk jadi untuk memenuhi permintaan yang ada.
4. *Deliver* merupakan proses-proses yang berkaitan dengan persediaan barang jadi, termasuk didalamnya mengenai manajemen transportasi, warehouse yang semuanya itu untuk memenuhi permintaan konsumen.
5. *Return* merupakan proses-proses yang berkaitan dengan proses pengembalian produk karena alasan tertentu, misalnya karena produk tidak sesuai dengan permintaan konsumen, dan lain sebagainya.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah Metode penelitian Studi Kasus yang bertujuan untuk mendeskripsikan fenomena yang khas dari Warung Bakso Son Haji Sonny., mengungkap keunikan serta kekhasan karakteristik yang terdapat dalam kasus yang diteliti, dimana kasus tersebut menjadi penyebab mengapa penelitian dilakukan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Metode penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau objek penelitian Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung. Penelitian deskriptif berfokus pada penjelasan sistematis mengenai fakta yang didapat saat dilakukan penelitian. Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk memberikan deskripsi dan gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta yang diselidiki.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis terdiri dari :

1. Wawancara
2. Observasi
3. Dokumentasi

Rancangan analisis data dalam penelitian terdiri dari:

1. Mengumpulkan Data

Pengumpulan data ini digunakan untuk menghitung pengukuran kinerja rantai pasok pada produk bakso dengan mengidentifikasi matrik pada tiap- tiap level. Data yang digunakan yaitu berupa data pesanan, waktu pengiriman, pesanan yang dikirim, biaya bahan, biaya

persediaan pasokan dan piutang.

2. Mengidentifikasi Matrik Tiap Level

Rancangan pengukuran kinerja dibuat berdasarkan model SCOR dengan mengidentifikasi matrik level 1 yaitu berupa proses SCM yang ada pada SCOR. Proses – proses tersebut antara lain plan, source, make, deliver, dan return. Metrik pada level 2 yaitu dimensi untuk pengukuran kinerja SCM. Dimensi yang digunakan antara lain Reliability (Kehandalan), Responsiveness (Ketanggapan), Flexibility (Respon), Cost (Biaya), dan Asset (Kekayaan).

3. Menentukan Model Pengukuran Kinerja

Model Pengukuran Kinerja:

- POF (Perfect Order Fullfilment)

Rumus POF:

$$POF = \frac{\text{Total pesanan} - \text{Jumlah pesanan yang bermasalah}}{\text{Total pesanan}} \times 100\%$$

- OFCT (Order Fullfilment Cycle Time)
Indikator siklus waktu tunggu pemenuhan pesanan adalah waktu yang diperlukan pelanggan memesan produk sampai pesanan tersebut diterima.

OFCT = Jumlah Waktu siklus aktual untuk semua pesanan dikirim

- COGS (Cost Of Good Sold)

Indikator yang menerangkan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.

COGS = Inventori Awal + Pembelian Selama Periode – Inventori Akhir

a. CTCCT (Cash To Cash Cycle Time)

Indikator siklus *cash to cash* yang menerangkan perputaran keuangan perusahaan mulai dari pembayaran bahan baku ke pemasok, sampai pembayaran produk oleh konsumen.

CTCCT= Inventory Days Supply+Account Receivable-Account Payable

4. Hasil Dari Perhitungan Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode SCOR

Perhitungan *Supply Chain* menggunakan metode SCOR di Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung ini ditinjau dari empat atribut kinerja beberapa rantai pasok seperti, *supply chain reliability*, *supply chain responsiveness*, *supply chain cost* dan *supply chain asset management*. Hasil dari analisis SCOR akan menghasilkan output berupa *SCORcard*. Berikut adalah bentuk *SCORcard* yang disesuaikan dengan kebutuhan penelitian

TABEL 1 SCOR CARD

Atribut Performa	Metrik	Data Aktual	Benchmark		
			Superior	Advantage	Parity
<i>Supply Chain Reliability</i>	POF	%	%	%	%
<i>Supply Chain Responsiveness</i>	OFCT	Hari	Hari	Hari	Hari
<i>Supply chain Cost</i>	COGS	%	%	%	%
<i>Supply Chain Asset Management</i>	CTCC T	Hari	Hari	Hari	Hari

Sumber : Archie Renaldi (2019)

5. Benchmark

Data *benchmark* ini digunakan untuk menentukan kinerja target, memberikan gambaran mengenai besarnya gap antara kinerja perusahaan dengan kinerja perusahaan yang menjadi acuan. Data *benchmark* diperoleh dari perusahaan sejenis, nantinya data aktual perusahaan dan data *benchmark* dari industri sejenis secara global dibandingkan untuk mengetahui posisi kinerja Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung.

6. Gap Data Aktual dengan Benchmarking

Perhitungan *Gap Analysis* digunakan untuk menghitung besarnya perbedaan antara kondisi aktual dan menetapkan kinerja target untuk masing-masing metrik berdasarkan data *benchmark*.

Besarnya perbedaan berdasarkan gap analysis dapat dilihat setelah melihat besarnya perbedaan kondisi antara aktual dengan *benchmark*, kolom *opportunity* diisi dengan besarnya peningkatan pendapatan, bila kinerja untuk metrik-metrik tersebut ditingkatkan sampai pada posisi yang ditargetkan. Untuk menghitung *opportunity*, diperlukan data nilai total pendapatan dan persentase laba kotor yang dihasilkan oleh suatu produk.

7. Rekomendasi Perbaikan Rantai Pasok

Rekomendasi perbaikan ini didapatkan jika sudah menghitung rangkaian metode *supply chain reference operation*, perhitungan *benchmarking*, perhitungan *opportunity* dan *requirement gap* pada perusahaan yang diteliti untuk menghasilkan solusi rekomendasi perbaikan pada *supply chain* Koperasi Peternakan Sapi Bandung Utara (KPSBU) Lembang.

8. Meningkatkan Kinerja Rantai Pasok

Mengukur tingkatan kinerja perusahaan merupakan tahapan akhir dari hasil pengukuran dan analisis *supply chain management* kinerja yang baik dapat memberikan keberhasilan perusahaan.

B. Kinerja Rantai Pasok pada Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung Saat ini

Terdapat berbagai macam jaringan sitem rantai pasok yang terlipat di Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung yaitu pemasok, pabrik, distributor, dan konsumen. Aliran supply chain pada perusahaan ini adalah aliran proses industri mulai dari hulu hingga ke hilir yang terkait dengan pemasok, manufaktur, dan distribusi. Berikut ini adalah pola aliran rantai pasok Warung bakso Son Haji Sonny Lampung



Gambar 2. Pola Aliran Rantai Pasok Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung

Keterangan :

- ➔ Aliran Barang
- ➡ Aliran uang
- ↔ Aliran Informasi

1. Aliran Barang

Aliran barang yang dipasok dimulai dari pemasok bahan baku dari berbagai supplier yang kemudian ditampung oleh pabrik Warung Bakso Son Haji Sonny. Harga beli yang ditetapkan oleh supplier sudah disesuaikan dengan kesepakatan Antara perusahaan dan mitra. Hasil bakso yang sudah diproduksi kemudian dikirimkan ke 26 anak perusahaan (cabang) setelah proses produksi dilakukan yaitu setiap 7hari sekali.

Setiap minggunya, pabrik melakukan proses produksi sekaligus untuk membuat 128.000 butir bakso untuk didistribusikan. Bakso yang telah diproses memerlukan waktu pembekuan selama minimal 8jam dan maksimal 8 jam.

Bakso yang sudah sampai di cabang kemudian diperiksa kembali kondisinya. Pada tahap ini, kondisi barang yang cacat seperti busuk atau bentuknya rusak akan disingkirkan karna tidak layak jual. Bakso yang sudah memenuhi standar kemudian diolah dan diberikan kepada konsumen.

2. Aliran Uang

Aliran uang yang terjadidalam rantai pasok bakso terjadi pada konsumen, anak

perusahaan, pabrik dan *supplier* bahan baku. Pihak cabang akan menyetorkan hasil penjualannya selama satu minggu setelah barang dikirim, hal itu bersamaan ketika pihak cabang melakukan *repeat order*.

3. Aliran Informasi

Komunikasi yang terjadi antara pihak pabrik dengan *supplier* hanya menggunakan telepon. Namun tidak jarang pula pihak pabrik mendatangi langsung *supplier* pengganti ketika *supplier* utama tidak dapat memenuhi permintaan dari pabrik. Informasi yang didapat pihak pabrik ke *supplier* berkaitan dengan status pengiriman, jumlah permintaan, biaya bahan baku, dan jumlah pengiriman.

Adapula komunikasi yang dilakukan oleh pihak konsumen dengan pihak cabang dengan telepon, *email*, dan *direct massage* melalui beberapa *media social*.

C. Kinerja Rantai Paok pada Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung menggunakan Metode Supply Chain Operation Reference (SCOR)

TABEL 2 METRIK SCOR MODEL UNTUK MENETAPKAN KINERJA TARGET

No	Atribut Kinerja	Metrik	Data Aktua l	Data Benchmark CV.Lemboe Pasang		
				Superio r	Advantag e	Parity
1	Supply Chain Reliability	POF	99,6%	100%	91%	87,7 %
2	Supply Chain Responsivenes s	OFCT	8 hari	6 hari	7 hari	8 hari
3	Supply Chain Cost	COGS	48 %	36%	38%	46%
4	SupplyChain Asset Management	CTCC T	5,7 hari	18 hari	22 hari	30 hari

Berdasarkan hasil yang terdapat pada tabel 2 diatas diperoleh bahwa sesuai dengan tujuan bisnis utama yang telah ditetapkan Warung Bakso Son Haji Sonny yaitu memberikan tingkat layanan (*services level*) terbaik kepada semua pelanggan tanpa adanya kesalahan dan keterlambatan pengiriman bakso maka perusahaan harusmenetapkan kinerja target untuk POF pada posisi *superior* . Penetapan kinerja target untuk POF dan OFCT pada posisi *superior* ini sejalan dengan tujuan bisnis utama Warung Bakso Son Haji Sonny.

Metrik untuk tujuan bisnis ke dua yaitu meningkatkan keuntungan (profit) perusahaan yang direpresentasikan dengan metrik COGS dan CTCCT. Pada matriks SCOR tidak disarankan terdapat lebih dari satu tujuan bisnis dengan kinerja target pada posisi *superior*. Lingkup proyek pengembangan rantai pasok yang kompleks, menghendaki adanya pembatasan kinerja target pada posisi *superior* agar

usaha perbaikan yang dilakukan fokus hanya pada satu tujuan bisnis saja. Selanjutnya adalah melakukan *Gap Analysis* yang bertujuan untuk menghitung besarnya perbedaan antara kondisi aktual perusahaan dengan kondisi yang ditargetkan perusahaan. Dalam tabel *gap analysis* yang akan disajikan terlebih dahulu kita menentukan *opportunity*. *Opportunity* adalah besarnya peningkatan pendapatan apabila kinerja untuk metrik-metrik POF dan OFCT ditingkatkan sampai pada posisi yang ditargetkan.

TABEL 3. GAP ANALYSIS ANTARA DATA AKTUAL DENGAN KINERJA TARGET

Atribut Kinerja	Metrik	Data Aktual	Data Target	Gap Analisis	Opportunity
<i>Supply Chain Reliability</i>	POF	99,6%	100%	-0,4%	Rp. 17.250.346
<i>Supply Chain Responsiveness</i>	OFCT	8 hari	8 hari	0	Mempertahankan kehandalan pengiriman
<i>Supply Chain Cost</i>	COGS	48%	38%	10%	Rp. 431.258.659
<i>Supply Chain Asset Management</i>	CTCCT	5,7 hari	0	0	Tidak ada data

Berdasarkan tabel 3 diatas maka dapat diketahui *GAP Analysis* antara data aktual dan data target yang ditetapkan perusahaan. *GAP* untuk atribut kinerja *reliability* adalah sebesar -0,4% artinya data aktual kinerja rantai pasok saat ini belum mampu mencapai target 100% dari data *benchmark*. Untuk atribut kinerja *responsiveness* data aktual sudah baik dalam mencapai target yang ditetapkan perusahaan yaitu selama 8 hari. *GAP* atribut kinerja *cost* untuk metrik *COGS* adalah sebesar 10% artinya masih diatas data *branchmark* dari perusahaan sejenis sebesar 38%. Sedangkan atribut kinerja *aset management* *GAP* adalah selama 0 hari karena nilai aktual dari perusahaan berada dibawah data *benchmark* perusahaan sejenis.

Besarnya *opportunity* untuk metrik *OFCT* dalam mencapai target yang telah ditetapkan sejalan dengan *opportunity* yang berasal dari metrik *POF*. Apabila *OFCT* makin rendah maka secara otomatis membuat nilai *POF* semakin tinggi dan hal ini berdampak langsung pada peningkatan pendapatan. Sedangkan *opportunity* untuk metrik *COGS* diperoleh dengan menghitung besarnya penurunan *COGS* dengan kondisi bila kinerja target tercapai. Penurunan tersebut secara langsung menandakan peningkatan dalam laba kotor.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pola rantai pasok Warung Bakso Son Haji Sonny Lampung memiliki beberapa entitas yang terlibat yaitu pemasok bahan baku, pabrik, anak perusahaan (cabang), dan

konsumen akhir. Perusahaan memproduksi bakso di pabrik utama dan kemudian dikirimkan ke 23 anak perusahaan yang tersebar pada 8 kota di Indonesia.

2. Pada indikator *perfect order fulfillment* (*POF*) menunjukkan total pesanan yang diterima yang mampu dilakukan secara sempurna sebesar 99,6%, nilai *OFCT* adalah selama 8 hari, nilai *COGS* menunjukkan 48%, dan nilai *CTCCT* adalah selama 5,7 hari.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka peneliti memberikan saran kepada perusahaan untuk menyempurnakan nilai *Perfect Order Fulfillment* (*POF*) pada perusahaan dengan meningkatkan kinerja pengiriman bakso. Untuk meningkatkan nilai *Order Fullfilment Cycle Time* (*OFCT*) perusahaan harus meningkatkan kinerja pengiriman dari supplier agar cepat diterima oleh pabrik pengolah bakso. Untuk meningkatkan *Cost Of Good Sold* (*COGS*) perusahaan harus menekan biaya produksi guna meminimalisir biaya bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdurrozzaq Hasibuan (2018). Performance Analysis Of Supply Chain Management With Supply Chain Operation Reference model.
- [2] Hasibuan, Melayu 2013 "Manajemen Sumber Daya Manusia". Cetakan Ketujuh Belas. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- [3] Iee Saputra. L. B. (2013). Performasi Kinerja Perusahaan Dengan Menggunakan Metode Supply Chain Operation Reference (SCOR) (Studi Kasus Pada PT. Sunan Rubber Palembang).
- [4] Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : CV.Alfabeta.
- [5] Pujawan, I. N., Mahendrawati, E. R..2015. Supply Chain Management. Surabaya : Gunawidya.
- [6] Stevenson, William J. dan Chee Chuong, Sum. 2014. Manajemen Operasi Perseptif Asia, edisi 9, Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.