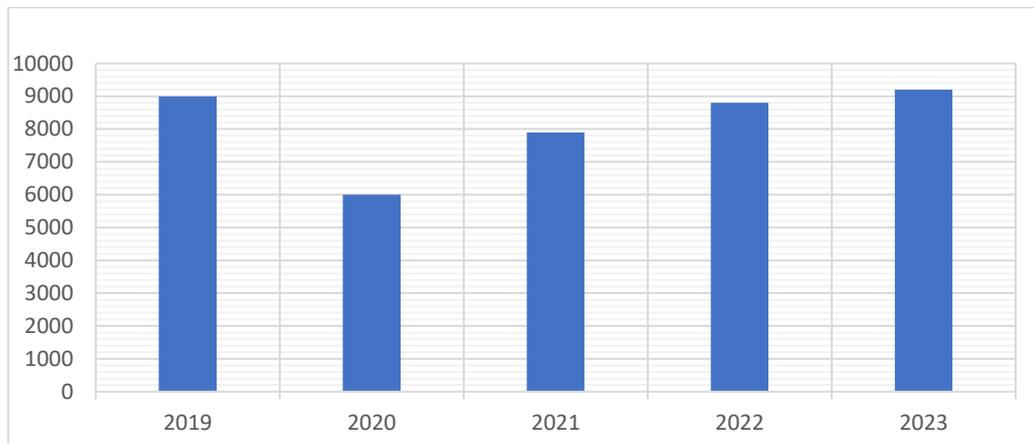


# BAB I

## PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

Seiring berjalannya waktu, dunia konstruksi di Indonesia meningkat oleh karena itu permintaan mengenai kebutuhan alat berat untuk menunjang kegiatan konstruksi yang ada akan bertambah banyak, karena itu perancangan diperlukan oleh perusahaan untuk bisa memenuhi aspek apa saja yang diinginkan oleh konsumen. Salah satu bisnis yang akan mengalami kenaikan adalah penjualan suku cadang alat berat karena menjadi penunjang apabila alat berat tersebut terjadi kerusakan.



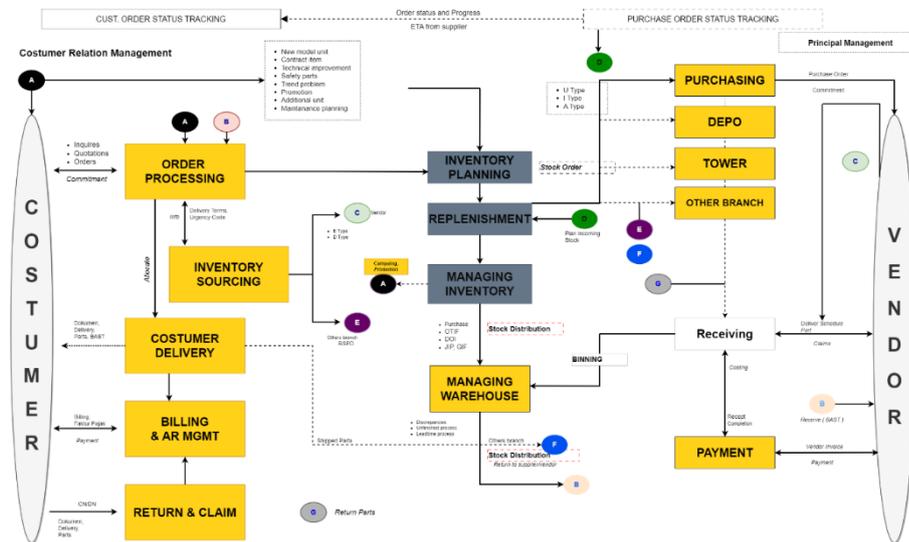
Gambar I. 1 Grafik Pendapatan Sparepart Keluruhan

(Sumber: Data Internal Perusahaan)

Pada Gambar 1.1 dapat dilihat bahwa pendapatan dalam penjualan suku cadang alat berat mengalami kenaikan. Kenaikan pendapatan ini tentunya dipengaruhi beberapa faktor serta diperlukannya beberapa strategi untuk mempertahankan performanya agar perusahaan tetap dapat bersaing didalam penjualan.

PT XYZ adalah perusahaan yang memiliki beberapa lini bisnis diantaranya, mesin konstruksi, kontraktor penambangan, pertambangan batu bara, Pertambangan emas, industri konstruksi, dan energi. Dalam lini bisnis mesin konstruksi, PT XYZ memiliki 3 aktivitas bisnis yang meliputi penjualan produk alat berat, penjualan suku cadang alat berat, dan pemeliharaan produk alat berat. Perusahaan menawarkan penjualan suku cadang alat berat, perusahaan menawarkan 5 produk unggulan dalam pengadaan suku cadang alat berat yaitu Komatsu, Tadano, Scania,

Bomag, UD Trucks. Salah satu faktor yang ikut mempengaruhi penjualan perusahaan adalah sistem rantai pasok, adapun aliran rantai pasok perusahaan bisa dilihat dibawah ini.



Gambar I. 2 Proses Aliran Rantai Pasok PT XYZ

(Sumber: Data Internal Perusahaan)

Pada Gambar 1.2 menampilkan proses rantai pasok yang dimiliki oleh PT XYZ. Perusahaan melibatkan banyak sekali tim dalam proses aktivitas rantai pasoknya. Tim yang terlibat harus selalu melakukan koordinasi dalam proses pemesanan suku cadang yang diminta oleh konsumen agar bisa datang tepat waktu, lalu dalam penjualannya perusahaan melakukan penyetokan untuk seluruh suku cadang yang akan dijual dan didistribusikan ke konsumen. Perancangan strategi itu dibuat oleh perusahaan agar bisa memenuhi target kebutuhan untuk konsumen. Penerapan aktivitas rantai pasok membuat kinerja semakin efektif dilakukan, tetapi dalam pelaksanaannya masih banyak proses yang menjadi kekurangan, oleh karena itu perusahaan perlu mengidentifikasi setiap aktivitas rantai pasok untuk mengukur kinerja.

Perusahaan memiliki target di setiap bulan dalam menjual suku cadang, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan didapatkan bahwa standar yang ditetapkan oleh PT XYZ adalah sebesar 75% untuk total keseluruhan penjualan suku cadang dari semua produk Komatsu, Tadano, Scania, Bomag, UD Trucks setiap bulan, standar tersebut ditetapkan melalui hasil perencanaan dari pembelian suku cadang paling banyak

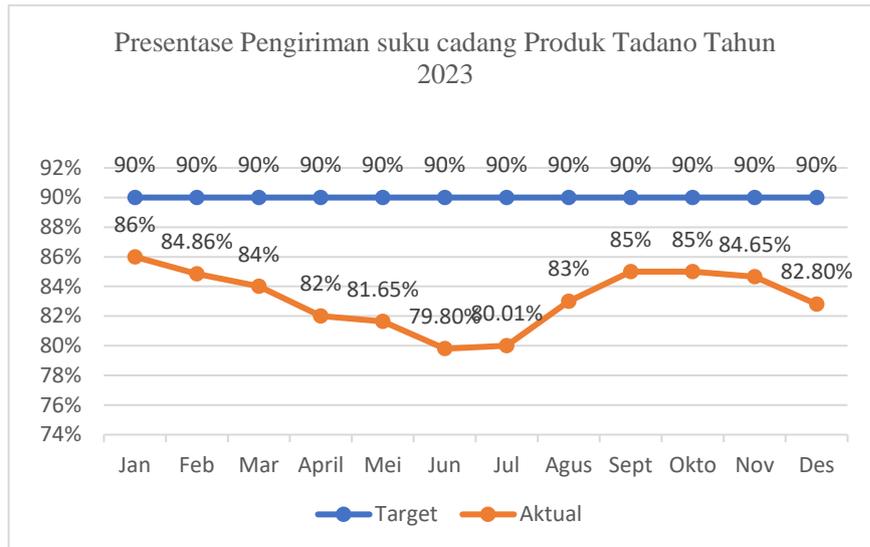
sebelumnya. Kemudian hal tersebut dibuktikan dengan data penjualan satu tahun terakhir yaitu pada tahun 2023. Adapun data rencana dan realisasi penjualan suku cadang pada tahun 2023 dapat dilihat pada Gambar 1.3 dibawah ini.



Gambar I. 3 *Sales Accuracy Sparepart* Produk Tadano  
(Sumber: Data Internal Perusahaan)

Pada Gambar 1.3 bisa dilihat bahwa penjualan suku cadang tidak dapat memenuhi target yang ditetapkan dari perusahaan sebesar 75% dari tahun 2023, tidak terpenuhinya target penjualan disebabkan oleh keterlambatan pengiriman terhadap pelanggan dan berdampak pada tingkat kepuasan pelanggan. Oleh karena itu diperlukan sebuah pengukuran dan penilaian terhadap aktivitas rantai pasok khususnya dalam pemesanan suku cadang produk tadano.

Hal ini didukung dengan target pengiriman yang tidak tercapai dalam pelaksanaannya, hal ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



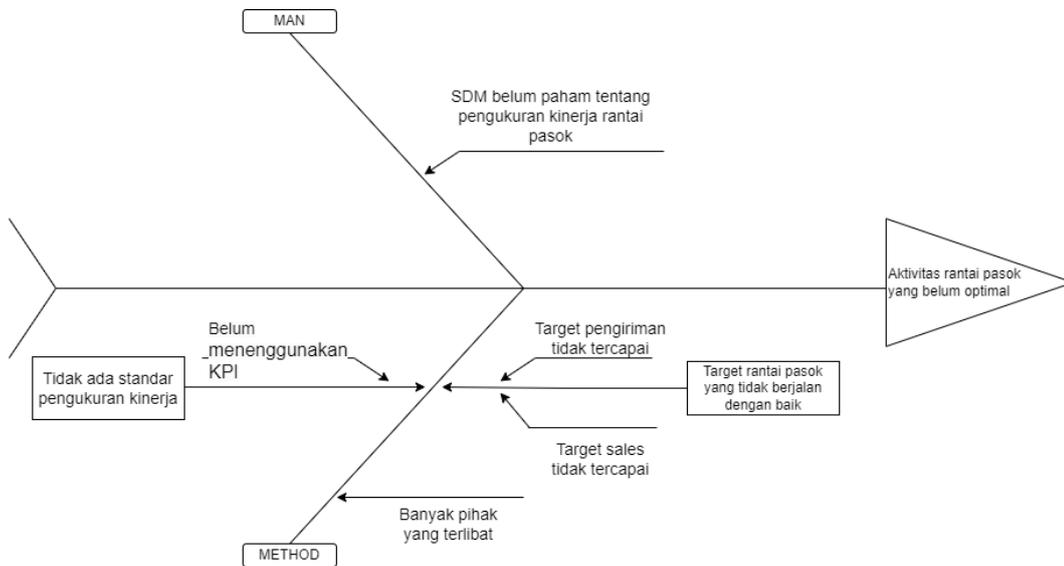
Gambar I. 4 Pengiriman suku cadang produk Tadano  
(Sumber: Data Internal Perusahaan)

Pada Gambar I.4 diatas dijelaskan juga bahwa terjadi keterlambatan dalam pengiriman suku cadang produk tadano yang dilakukan oleh pihak perusahaan terhadap pelanggan. Faktor lain yang menandakan adanya pengelolaan yang tidak optimal dalam aktivitas rantai pasok yang digunakan oleh pihak perusahaan dilihat ketika melakukan proses peramalan yang kurang tepat, target penjualan yang tidak tercapai dan adanya keterlambatan dalam pengiriman.

Berdasarkan dari data sebelumnya yang sudah diperlihatkan diatas, terdapat kendala-kendala yang belum bisa diatasi oleh pihak perusahaan yaitu dari mulai strategi dalam peramalan yang tidak tepat dan cara untuk memenuhi target penjualan. Akibatnya, perusahaan mengalami kerugian akibat biaya penyimpanan suku cadang yang tidak terjual dan kompensasi kepada pelanggan.

Oleh karena itu, diperlukannya evaluasi kinerja rantai pasok khususnya dalam proses rantai pasok suku cadang produk tadano. Hal ini memungkinkan untuk mengidentifikasi bagian mana yang menjadi masalah, serta untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan daya saing perusahaan melalui evaluasi kinerja rantai pasok. Perusahaan perlu menyusun sebuah penilaian kinerja dalam aktivitas rantai pasok agar dapat mengetahui proses mana yang mengalami masalah. Langkah inovasi standarisasi pada setiap proses bertujuan untuk mengevaluasi dan

menilai kinerja dari proses rantai pasok yang ada dan mengetahui bobot dari setiap proses.



Gambar I. 5 Fishbone Diagram

Pada Gambar 1.5 terdapat beberapa masalah sehingga memerlukan solusi untuk menyelesaikannya. Hal ini karena masih adanya masalah dalam *method*, dan *man* yang dimana masalah utamanya adalah aktivitas rantai pasok yang belum optimal. Usulan untuk melakukan pengukuran kinerja rantai pasok dalam aktivitas pemesanan suku cadang alat berat dapat menjadi solusi yang digunakan. Mengetahui bobot masing-masing kinerja rantai pasok yang berfokus pada kegiatan-kegiatan rantai pasok yang dilakukan perusahaan seputar suku cadang produk tadano. Berdasarkan literatur yang didapatkan bahwa salah satu metode yang bisa digunakan untuk melesaikan masalah tersebut adalah *Supply Chain Operaton Reference (SCOR)*. Metode *Supply Chain Operaton Reference (SCOR)* merupakan sebuah kerangka kerja yang digunakan untuk menilai dan mengelola kinerja suatu organisasi dengan pendekatan yang seimbang. Penggunaan *Analytical Hierarchy Process (AHP)* untuk mengukur bobot setiap proses.

Tabel I. 1 Analisis Fishbone Diagram

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Tidak adanya standar pengukuran kinerja	Perancangan sistem kinerja dalam aktivitasnya untuk mengoptimalkan kinerja perusahaan dan menentukan indikator kinerja supaya memiliki alat ukur dari tiap prosesnya
2	Banyak pihak yang terlibat	
3	Target penjualan suku cadang yang tidak tercapai	
4	Target pengiriman tidak tercapai	
5	Tidak pahamnya karyawan mengenai kinerja rantai pasok	Pelatihan untuk karyawan
6	Koordinasi yang tidak baik antar divisi	Perancangan sistem informasi untuk koordinasi antar divisi

Terdapat enam akar masalah tersebut yang terjadi di PT XYZ dan potensi solusi yang sudah direncanakan. Potensi solusi yang menjadi fokus untuk tugas akhir, yaitu perancangan sistem pengukuran kinerja rantai pasok untuk mengoptimalkan dan mengukur proses aktivitas rantai pasok agar bisa mengatasi dua akar masalah.

## I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perancangan *Key Performance Indicators (KPI) supply chain* menggunakan metode SCOR pada *Sparepart* produk Tadano di PT XYZ?
2. Berapa bobot prioritas berdasarkan *Key Performance Indicators (KPI)* yang telah disusun?

### **I.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menentukan perancangan *Key Performance Indicators (KPI) supply chain* pada *Sparepart* produk tadano.
2. Menentukan dan mengidentifikasi bobot prioritas masing masing dari *Key Performance Indicators (KPI)*.

### **I.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang didapatkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membantu perusahaan melakukan pemantau kinerja rantai pasok di perusahaan.
2. Membantu Perusahaan dalam menentukan keputusan untuk evaluasi dalam kinerja rantai pasok.

### **I.5 Sistematika Penulisan**

Dalam penelitian ini, sistematika penulisan terdiri dari enam bab secara sistematis yang meliputi:

#### **BAB I Pendahuluan**

Bab pendahuluan berisi latar belakang penulis dalam melakukan penelitian serta menjelaskan secara singkat objek dan permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini. Kemudian dilanjutkan dengan perumusan masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan yang menjabarkan urutan dari penulisan penelitian ini.

#### **BAB II Landasan Teori**

Bab ini berisi teori-teori yang relevan dan melandasi permasalahan penelitian ini. Teori yang diambil berdasarkan referensi buku/penelitian/referensi lainnya mengenai *Supply Chain Management*, *supply chain operation refrence (SCOR)*, pengukuran kinerja, *Key Performance Indicator (KPI)* dan *Analytical Hierarchy Process (AHP)*. Selain itu, pada bab ini terdapat alasan pemilihan metode dan teori penyelesaian masalah yang digunakan.

#### **BAB III Metodologi Penelitian**

Bab ini berisi uraian metodologi perancangan, tujuan penelitian, pengumpulan data, pengolahan data, sistematikan penyelesaian masalah, batasan dan asumsi penelitian.

#### **BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Bab ini menguraikan data yang didapat dari penumpukan data dan pengolahan data yang dilakukan dalam model *Supply Chain operation Reference* (SCOR) serta *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang digunakan untuk menunjang pengerjaan tugas akhir serta proses pengolahan data dari penelitian ini.

#### **BAB V Analisis dan Pembahasan**

Bab ini berisikan analisis dan pembahasan penelitian tentang perancangan kinerja rantai pasok dengan merancang *Key Performance Indicator* (KPI) dalam proses pemesanan suku cadang produk tadano yang terkait dengan tujuan perusahaan dan membuat *dashboard* untuk memonitoring pengukuran kinerja yang telah dirancang.

#### **BAB VI Kesimpulan dan Saran**

Bab ini menjelaskan kesimpulan penelitian yang telah dilakukan mengenai pembobotan prioritas dalam perancangan sistem pengukuran kinerja rantai pasok pada pemesanan suku cadang produk Tadano dan memberikan saran terhadap perusahaan dan peneliti selanjutnya berdasarkan hasil penelitian.