

## **ANALISIS KINERJA PEMASOK PADA RANTAI PASOK PERUSAHAAN IMPORTIR CV. PRISMA RAYA**

Naufal Setiawan<sup>1</sup>, Ratih Hendayani<sup>2</sup>  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Bandung  
Kementerian Komunikasi dan Informatika, Republik Indonesia  
[1naufalsetiawan19@yahoo.com](mailto:naufalsetiawan19@yahoo.com) [2Ratihhendayani@gmail.com](mailto:Ratihhendayani@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini untuk meneliti bagaimana kinerja para pemasok CV Prisma Raya serta dampak baik dan buruknya kinerja pemasok. Metode yang digunakan pada penelitian ini dengan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Dengan variabel yang digunakan untuk menganalisis kinerja perusahaan adalah *Replenishment Lead Time, On-Time Performance, Supply Flexibility, Supply Quality, Pricing Terms, Information Coordination Capability, Exchange Rates, Taxes, Duties, Supplier Viability*. Pengumpulan data yang dilakukan menggunakan wawancara terstruktur. Hasil penelitian menunjukkan pemasok CV Prisma Raya yang memiliki kinerja terbaik berdasarkan kriteria yang digunakan adalah PT Fanyuan.

**Kata Kunci:** Kinerja Pemasok, *Supply Chain*, UKM importir

### **ABSTRACT**

*The objective of this research is to understand the factors of supplier performance. This research is using descriptive methodology with qualitative approach. The variables that used to analyze the supplier's performance are Replenishment Lead Time, On-Time Performance, Supply Flexibility, Supply Quality, Pricing Terms, Information Coordination Capability, Exchange Rates, Taxes, Duties, and Supplier Viability. Data collection was performed using a structured interview. The result of this research shows that PT Fanyuan is the best performance supplier.*

**Keyword:** *Supplier Performance, Supply Chain, UKM importer*

### **PENDAHULUAN**

Kita telah sering mendengar pendapat bahwa industri itu mempunyai peranan sebagai “sektor pemimpin” (*leading sector*), maksudnya adalah dengan adanya pembangunan industri maka akan memacu dan mengangkat

pembangunan sektor-sektor lainnya. Hal ini berarti keadaan menyebabkan meluasnya peluang kerja yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan dan daya beli masyarakat. Kenaikan pendapatan dan peningkatan daya beli tersebut menunjukkan bahwa

perekonomian itu tumbuh dan sehat (Arsyad,1992).

Pada tahun 2015 ini dengan ketatnya persaingan industri di dunia, industri tekstil Indonesia muncul sebagai industri yang mampu mewarnai pasar tekstil dunia. BKPM mencatat, realisasi investasi untuk sektor tekstil masih tumbuh positif, naik 58 persen pada semester I 2015, atau sebesar Rp 3,88 triliun dibandingkan semester 1 2014 (Deny, 2015).

Baru-baru ini kementerian perdagangan menyederhanakan proses perizinan impor dengan melakukan deregulasi melalui penerbitan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70/M-DAG/PER/9/2015 tentang Angka Pengenal Importir (API). Dalam peraturan tersebut, Kementrian Perdagangan menghapus ketentuan pembatasan bagi perusahaan pemilik API yang hanya dapat mengimpor kelompok/jenis barang yang tercakup dalam satu bagian (*section*) sebagaimana dalam Sistem Klasifikasi Barang. Ketentuan tersebut juga menghapus ketentuan penetapan sebagai Produsen Importir bagi perusahaan pemilik API yang akan mengimpor barang untuk tujuan

diperdagangkan atau dipindah-tangankan kepada pihak lain.

Peraturan baru tersebut otomatis akan memudahkan para produsen importir untuk mendapatkan barang dari luar. Begitu juga yang dilakukan oleh CV Prisma Raya. CV Prisma Raya adalah salah satu Usaha Kecil Menengah (UKM) yang bergerak sebagai pemasok mesin-mesin tekstil seperti mesin *Spinning*, *Weaving*, dan *Finishing* dan *sparepart* mesin-mesin tersebut. UKM ini mengandalkan pemasok luar negeri untuk memenuhi permintaan konsumen yang menginginkan mesin atau *sparepart* impor.

CV Prisma Raya memiliki komitmen untuk memuaskan pelanggan dengan cara menyediakan dan memasok produk yang berkualitas. Salah satu parameter untuk menciptakan kepuasan pelanggan adalah dalam hal pengadaan bahan baku untuk memenuhi permintaan konsumen.

Dalam pengadaan bahan baku tentu melibatkan pihak pemasok. Apabila pemasok kurang bertanggung jawab dalam ketepatan waktu, kondisi barang pesanan, jumlah dan kualitas

barang yang dikirim, maka akan menimbulkan masalah. Selain itu pemasok seringkali memberikan barang yang tidak sesuai dengan apa yang ada pada brosur yang diberikan perusahaan.

Oleh karena masalah kinerja pemasok merupakan hal yang sangat penting, maka dilakukan penelitian ini yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja para pemasok *sparepart* alat tekstil pada rantai pasok CV Prisma Raya dan untuk mengetahui dampak baik dan buruknya kinerja pemasok.

## TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka pada penelitian ini yaitu menggunakan bahan acuan dari penelitian-penelitian terdahulu. Berikut beberapa jurnal atau paper penelitian terdahulu yang berkaitan dengan kinerja pemasok:

Budiman (2013) meneliti perusahaan peternakan ayam UD. Maju Jaya. Selama ini rantai pasok penjualan ayam di UD. Maju Jaya cukup panjang. Ayam yang sudah cukup beratnya dibeli oleh Pemborong, kemudian di distribusi ke Supermarket dan Pasar Bersehati Manado melalui pedagang hingga ke pengguna akhir. Saran yang

dapat dikemukakan adalah perusahaan dapat memotong jalur rantai pasok dengan membuat alternatif lain guna meningkatkan pendapatan dan efisiensi usaha.

Abdolshah (2013) meneliti mengenai kriteria dalam memilih pemasok dan hasilnya kualitas adalah hal terpenting dalam memilih pemasok. Sedangkan menurut Politis *et al.*(2013), evaluasi pemasok adalah hal penting untuk peningkatan perusahaan dan pengembangan bisnis untuk ke depannya. Evaluasi yang dilakukan departemen internal akan memberikan umpan balik tentang bagaimana kinerja pemasok. Politis *et al.* (2013) yang melakukan evaluasi dengan menggunakan AHP pada perusahaan Henkel di Jerman bertujuan untuk mengetahui pemasok terbaik dari seluruh pemasok dengan pendekatan komparatif.

Tahriri (2014) menyimpulkan bahwa setiap perusahaan membutuhkan pemasok karena perusahaan tidak akan sukses tanpa adanya dukungan pemasok. Untuk memilih pemasok terbaik penting dalam membuat analisis baik *tangible* maupun *intangibile*. Model dalam studi ini bertujuan untuk

mengurangi waktu dalam memilih pemasok menggunakan FAHP yang berurusan dengan *uncertainties* dan *vagueness* dalam membuat keputusan.

Dong Li and Nagurney (2014). mengembangkan dengan *multi-tiercompetitive supply chain network game theory model*, termasuk tingkatan pemasok. Pengukuran *supply chain network* untuk seluruh *supply chain* dan tingkat tersendiri yang menilai efisiensi *supply chain* dan memperbolehkan pengidentifikasian dan perangsangan dari kepentingan pemasok juga komponen pemasok.

Dania, dkk. (2012), menyimpulkan dalam penelitiannya bahwa metode *Performance Prism* dapat merefleksikan kebutuhan dan keinginan dari setiap stakeholder yang diidentifikasi dalam bentuk tujuan (*objective*). Dari hasil penelitian, diketahui bahwa ada empat KPI yang memerlukan perbaikan, yaitu ide dan saran pelanggan (C-4), KPI aplikasi *core competence* (E-6), KPI lama pembayaran (S-1) dan KPI waktu proses penawaran harga (S-2). Secara keseluruhan, kinerja perusahaan pada tingkat korporasi baik dengan nilai sebesar 9.46326.

Muhammad dan Sumarauw (2014), menemukan terdapat 5 rantai yang menjadi lajur distribusi Jeky PM, yaitu: masyarakat sekitar, pemborong, pasar swalayan, hotel, dan restoran. Dari kelima rantai tersebut, terdapat tiga rantai akhir yaitu masyarakat sekitar, pembeli di pasar tradisional dan pasar swalayan, serta penikmat kuliner. Pimpinan Jeky PM sebaiknya membuat gudang untuk menampung ayam, agar meminimalisasikan keterlambatan pendistribusian daging ayam.

Akbar *et al.* (2015) berdasarkan studi literatur, didapatkan enam kriteria yaitu kualitas, penghantaran, sejarah kinerja, harga, kemampuan teknis, dan kepatuhan prosedur, yang terbagi lagi dalam 13 indikator penilaian kinerja. Indikator tersebut akan divalidasi dengan industri semen. Penelitian selanjutnya akan merancang model evaluasi pemasok dengan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) untuk mendapatkan *bidder list* dalam mengikuti suatu tender pengadaan jasa di PT. Semen Padang.

## METODOLOGI

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2012). Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah Studi kepustakaan. Menurut Sugiyono (2012), studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, selain itu studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literatur-literatur Ilmiah.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan pendekatan kualitatif. Menurut Arikunto (2010), penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian. Dan pendekatan kualitatif menurut Sugiyono (2012) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme, teknik pengumpulan data dilakukan secara

triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna generalisasi.

Penelitian ini menggunakan metode tersebut, karena penelitian ini ditujukan untuk menggambarkan dengan jelas bagaimana kinerja pemasok produk impor pada CV Prisma Raya. Sedangkan, pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah pendekatan kualitatif karena data kinerja yang diperoleh dari penelitian ini berupa data kualitatif. Kriteria yang dipakai untuk menilai kinerja pemasok adalah *Replenishment Lead Time, On-Time Performance, Supply Flexibility, Delivery Frequence/Minimum Lot Size, Supply Quality, Inbound Transportation Cost, Pricing Terms, Information Coordination Capability, Design Collaboration Capability, Exchange Rates, Taxes, Duties, Supplier Viability* (Chopra dan Meindl, 2007).

Pengumpulan data yang dilakukan menggunakan wawancara terstruktur. Menurut Sugiyono (2008), wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah

mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh.

Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya. Data yang dibutuhkan adalah data yang sesuai dengan masalah-masalah yang ada dan sesuai dengan tujuan penelitian, selanjutnya data tersebut akan di kumpulkan, diolah, dianalisis dan diproses lebih lanjut sehingga menghasilkan kesimpulan.

## PEMBAHASAN

Setelah melakukan wawancara, dari 11 kriteria yang ada CV Prisma Raya hanya menerapkan 7 kriteria yaitu *Replenishment Lead Time*, *On-Time Performance*, *Supply Flexibility*, *Supply Quality*, *Pricing Terms*, *Information Coordination Capability*, *Exchange Rates, Taxes, Duties, Supplier Viability*.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja pemasok CV Prisma Raya adalah:

### 1. *Replenishment Lead Time*

Faktor ini menjadi kriteria untuk analisis *pemasok* karena waktu tunggu pembuatan produk dari *pemasok* adalah

faktor penting agar bisa tepat waktu memenuhi permintaan konsumen.

### 2. *On-Time Performance*

Ketepatan waktu barang untuk sampai ke perusahaan berfungsi untuk memuaskan para pelanggan CV Prisma Raya. Jika barang sampai tepat waktu maka perusahaan juga bisa menyampaikan produk ke pelanggan tepat waktu.

### 3. *Supply Flexibility*

Dengan permintaan pelanggan yang tidak menentu pada CV Prisma Raya memerlukan *pemasok* yang *flexible* dalam menanggapi pesanan produk.

### 4. *Supply Quality*

Pemasok yang berkualitas adalah hal penting agar misi perusahaan dapat tercapai yaitu menyediakan pelayanan yang memuaskan dengan penyediaan produk berkualitas.

### 5. *Pricing Terms*

Penetapan harga oleh *pemasok* patut diperhitungkan karena akan mempengaruhi harga jual pada pelanggan di Indonesia.

6. *Information Coordination Capability*

Koordinasi antara perusahaan dan *pemasok* pada bisnis impor sangatlah penting. Dengan sempitnya komunikasi maka perusahaan memperhatikan kemampuan *pemasok* untuk saling berkoordinasi dengan baik.

7. *Exchange Rates, Taxes, Duties*

Setiap produk impor pasti dikenakan dengan hal ini, oleh karena itu perusahaan yang baik adalah perusahaan yang mentaati aturan yang telah ditetapkan.

8. *Supplier Viability*

Keberlangsungan hidup *pemasok* telah diperhatikan CV Prisma Raya sebelum menentukan *pemasok* karena CV Prisma Raya menginginkan kerjasama jangka panjang dengan *pemasok*.

Kinerja pemasok CV Prisma Raya setelah dianalisis menggunakan kriteria yang digunakan hasilnya ditunjukkan pada Tabel I:

**Tabel 1.**  
**Pengukuran Kinerja Pemasok**

Kriteria	PT Fanyuan	PT Kahitex	PT Laksmi
<i>Replenishment Lead Time</i>	Bagus	Buruk	Bagus
<i>On-Time Performance</i>	Bagus	Buruk	Buruk
<i>Supply Flexibility</i>	Bagus	Buruk	Buruk
<i>Supply Quality</i>	Bagus	Bagus	Buruk
<i>Pricing Terms</i>	Bagus	Bagus	Bagus
<i>Information Coordination Capability</i>	Bagus	Bagus	Bagus
<i>Exchange Rates, Taxes, Duties</i>	Bagus	Bagus	Bagus
<i>Supplier Viability</i>	Bagus	Bagus	Bagus

Dalam kriteria *Replenishment Lead Time* pemasok PT Fanyuan dan PT Laksmi memiliki kinerja bagus yang ditunjukkan dengan pada saat ada pesanan namun *stock* barang sedang kosong dan harus memproduksi lagi, perusahaan dapat menyelesaikan proses produksi tepat waktu sesuai dengan kesepakatan. Berbeda dengan PT Kahitex yang sering lewat dari jadwal.

Selanjutnya pada *On-Time Performance* pemasok yang tepat waktu untuk pengiriman barangnya adalah PT Fanyuan. PT Kahitex dan PT Laksmi kurang tepat waktu.

*Supply flexibility* hanya dimiliki oleh PT Fanyuan sedangkan yang lain tidak karena dengan adanya permintaan yang tidak menentu perusahaan yang sering menyanggupi untuk permintaan

tersebut adalah PT Fanyuan sedangkan yang lain kurang.

Pada kriteria *supply quality* kinerja yang bagus ditunjukkan pada PT Fanyuan dan PT Kahitex sedangkan PT Laksmi tidak karena produk yang ada pada brosur yang diberikan oleh PT Laksmi terkadang tidak sesuai dengan kondisi barang aslinya.

*Pricing Terms* dari semua  *pemasok* cukup bagus, karena harga produk yang telah diimpor tidak terlalu mahal dan pelanggan di Indonesia bisa menerima harga tersebut, sehingga pelanggan puas membeli produk dari CV Prisma Raya.

Dalam hal *Information Coordination Capability* semua  *pemasok* berkinerja bagus karena bisnis impor yang dilakukan CV Prisma Raya dengan  *pemasok* adalah jarak jauh maka harus sering berkomunikasi. CV Prisma Raya mengandalkan *e-mail* untuk saling berkoordinasi agar tidak terjadi *miss communication* seperti barang yang jumlahnya tidak sesuai pesanan.

*Exchange Rates, Taxes, Duties* setiap  *pemasok* bagus karena semua  *pemasok* taat pada peraturan yang telah ditetapkan. Contohnya dalam

pembayaran pajak produk impor, pemasok menawarkan pembayaran pajak dengan sistem pembayaran langsung ketika membeli produk atau juga bisa membayar pajak ketika akan menerima barang di Indonesia.

*Supplier Viability* dari semua pemasok CV Prisma Raya sangat baik,  *pemasok-pemasok* sudah berdiri sejak lama dan memiliki *track record* yang baik. Hal ini sudah diperhatikan terlebih dahulu oleh CV Prisma Raya sebelum memilih pemasok.

Pengaruh dari bagusnya kinerja pemasok untuk CV Prisma Raya sendiri yaitu meningkatkan *performance* perusahaan, karena jika pemasok memiliki kinerja bagus seperti barang sampai tepat waktu dan kualitasnya baik otomatis pelanggan akan puas dan percaya dengan CV Prisma Raya. Sebaliknya jika kinerja pemasok itu buruk maka akan mengakibatkan perusahaan di pandang buruk juga. Contohnya ketika produk yang ditawarkan berharga mahal dan proses pengirimannya lama menjadikan pelanggan tidak akan melakukan pembelian kembali kepada CV Prisma Raya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Faktor-Faktor yang mempengaruhi kinerja pemasok adalah *Replenishment Lead Time, On-Time Performance, Supply Flexibility, Supply Quality, Pricing Terms, Information Coordination Capability, Exchange Rates, Taxes, Duties, Supplier Viability.*
2. Kinerja pemasok-pemasok CV Prisma Raya setelah dianalisis menggunakan kriteria yang digunakan hasilnya menunjukkan bahwa Pengaruh dari bagusnya kinerja pemasok untuk CV Prisma Raya sendiri yaitu meningkatkan *performance* perusahaan, Sebaliknya jika kinerja *pemasok* itu buruk maka akan mengakibatkan pelanggan tidak akan melakukan pembelian ulang pada CV Prisma Raya.

### Saran

1. Dari hasil penelitian, *pemasok* dengan kinerja paling bagus adalah PT Fanyuan. oleh karena itu perusahaan harus menjaga hubungan dengan PT Fanyuan

untuk keberlangsungan kerjasama jangka panjang.

2. CV Prisma Raya sebaiknya mulai mencari *pemasok* lagi yang dapat diandalkan untuk mengantisipasi apabila PT Kahitex dan PT Laksmi menunjukkan kinerja yang semakin buruk.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, P.G. dkk., (2015), Usulan Indikator Evaluasi Pemasok Dalam Penetapan Bidder List: Studi Kasus Pengadaan Jasa PT Semen Padang., *Jurnal Optimasi Sistem Industri, Universitas Andalas*, 14,(1).
- Arikunto, S., (2010), *Prosedur penelitian: Suatu Pendekatan Praktik (Edisi Revisi)*, Rineka Cipta., Jakarta.
- Arsyad, Lincolin, (1992), *Pembangunan Ekonomi Edisi 2*, STIE YKPN, Yogyakarta.
- Budiman, E.V., (2013), *Evaluasi Kinerja Supply Chain Pada UD. Maju Jaya di Desa Tiwoho Kabupaten Minahasa Utara*, Jurnal EMBA, Universitas Sam Ratulangi Manado, 1, (4), 443-452.
- Chopra, S. dan Meindl P., (2007), *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operasion, 2nd or 3rd Edition*, Pearson Prentice Hall, New Jersey.

- Dania, W.A.Prima dkk., (2012), *Analisis Pengukuran Kinerja Korporasi Menggunakan Metode Performance Prism (Studi kasus di PT Inti Luhur Fuja Abadi, Pasuruan)*, Jurnal Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya, 13,(1).
- Dong Li, dan Nagurney A., (2014), *Supply Chain Performance Assessment and Supplier and Component Importance Identification in a General Competitive Multitiered Supply Chain Network Model*, University of Massachusetts, Amherst, Massachusetts 01003.
- Abdolshah, M., (2013), *A Review of Quality Criteria Supporting Supplier Selection*, Journal of Quality and Reliability Engineering Volume 2013, (9) Hindawi.
- Muhammad, M.R. dan Sumarauw, J.S.B., (2014), *Evaluasi Kinerja Manajemen Rantai Pasok Pada Pemasok Daging Ayam, Jeky PM*. Jurnal, EMBA Universitas Sam Ratulangi Manado, 2, (4), 195.
- Politis, S., dkk., (2010), *Analytical Hierarchy Process in Supplier Evaluation*, Production Economics, Proceedings, 3, 411-424.
- Deny, (2015), *BPKM: Pertumbuhan Tekstil Indonesia Masih Positif*. <http://bisnis.liputan6.com/read/2309171/bkpm-pertumbuhan-industri-tekstil-masih-positif>.
- Sugiyono, (2012), *Memahami Penelitian Kualitatif*, ALFABETA, Bandung
- Tahriri, F., (2014), *Supplier Assessment and Selection Using Fuzzy Analytic Hierarchy Process in a Steel Manufacturing Company*. 3(10): 1319-1338, 2014, Article no. JSRR.2014. 10.003. SCIENCEDOMAIN international.