

**EVALUASI KINERJA PEMASOK DALAM IMPLEMENTASI
MANAJEMEN RANTAI PASOK DI PTSP**

TUGAS AKHIR

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan
Program Strata-1 pada Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknik Universitas Andalas**

Oleh:

MEZY AFIANTI

01 173 033

Pembimbing:

Ir. INSANNUL KAMIL, M.Eng

WISNEL, MSc



**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2006**

ABSTRAK

Efisiensi dan efektifitas sebuah rantai pasok dipengaruhi oleh kinerja aktivitas-aktivitas yang dilakukan. Oleh karena itu pemilihan mitra kerja perusahaan, dalam hal ini adalah pemasok, menjadi salah satu tahapan yang penting dalam implementasi manajemen rantai pasok. Pemilihan pemasok merupakan suatu proses yang kompleks karena terdapat banyak atribut yang harus dipertimbangkan. Permasalahan yang sering dihadapi dalam proses pemilihan pemasok selama ini antara lain disebabkan oleh kurangnya informasi yang dapat diukur.

Pada penelitian ini, dilakukan penilaian dan evaluasi terhadap performansi kerja pemasok pelumas pada PTSP dengan mempertimbangkan atribut kinerja pengiriman pemasok dan tingkat harga yang ditawarkan. Penilaian kinerja pemasok dilakukan dengan menggunakan pendekatan metode Process Incapability Index untuk kinerja pengiriman dan pendekatan Price Index untuk harga yang ditawarkan.

Dari penelitian yang dilakukan, didapatkan performansi kerja pemasok belum memenuhi standar yang ditetapkan perusahaan ($C_{pp} = 1,13$). Nilai process incapability index (C_{ppi1}) kinerja pengiriman dengan kriteria terlalu cepat untuk pemasok A, B dan C dalam pengadaan pelumas Shell adalah 26,99, 16,99, dan 24,65. Nilai process incapability index (C_{ppi2}) kinerja pengiriman dengan kriteria keterlambatan untuk pemasok A, B dan C dalam pengadaan pelumas Shell adalah 30,08, 4,34, dan 37,03. Indeks harga I_p pemasok A, B dan C adalah 0,056, 0,044 dan -0,088. Nilai process incapability index (C_{ppi1}) kinerja pengiriman dengan kriteria terlalu cepat untuk pemasok E, F dan G dalam pengadaan pelumas Pertamina adalah 36,53, 34,35, dan 23,49 dengan Indeks harga I_p adalah nol untuk semua pemasok. Nilai process incapability index (C_{ppi1}) kinerja pengiriman dengan kriteria terlalu cepat untuk pemasok H dan I dalam pengadaan pelumas BP adalah 412,88, dan 269,31. Nilai process incapability index (C_{ppi2}) kinerja pengiriman dengan kriteria keterlambatan untuk pemasok H dan I dalam pengadaan pelumas BP adalah 19,85, dan 0,36. Indeks harga I_p pemasok H dan I adalah 0,15 dan 0,017.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan global dan ekonomi pasar bebas menuntut setiap perusahaan untuk lebih meningkatkan kompetensinya. Pada sistem ekonomi pasar bebas hal-hal yang menghalangi kompetisi pasar mulai dihapuskan, seperti bea masuk, proteksi dan subsidi pemerintah, baik yang dilakukan secara terang-terangan maupun terselubung. Faktor-faktor di atas menyebabkan perusahaan yang ingin tetap *survive*, berkembang dan mempertahankan pangsa pasarnya mencari cara agar tetap dapat eksis dalam dunia industri tersebut.

Selama dekade 1980-an dan 1990-an lingkungan industri global mengalami perubahan yang sangat drastis sehingga beberapa perusahaan generasi tua kehilangan bisnis atau menghadapi tantangan keras untuk bertumbuh. Adapun perubahan itu terjadi dalam beberapa hal seperti: persaingan yang semakin sengit, tuntutan konsumen, daur hidup produk, perekonomian dunia, tuntutan *stakeholders* dan teknologi informasi [Dr.Ryoichi Watanabe,2001].

Berbagai inovasi dalam sistem manufaktur dilakukan untuk dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu memenuhi kepuasan pelanggan, mengembangkan sistem tepat waktu, produksi dengan biaya yang rendah, melakukan penghematan dalam hal persediaan, dan mengelola industri dengan cermat dan fleksibel salah satunya melalui Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*).

Manajemen Rantai Pasok merupakan suatu pendekatan yang digunakan dalam mengintegrasikan pemasok, pabrikan, distributor, pengecer dan konsumen sehingga barang dagangan dapat diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, pada lokasi yang tepat, pada waktu yang tepat, dalam rangka meminimasi biaya dan memenuhi tingkat kepuasan konsumen.

Salah satu mata rantai yang paling berpengaruh dalam Manajemen Rantai Pasok adalah pemasok (*supplier*). Pemasok sangat memegang peranan penting dalam menjamin ketersediaan barang pasokan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Kesalahan dalam memilih pemasok akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan

baik itu dari segi *financial* maupun *non financial* seperti: *brand image*. Jika dalam memilih pemasok, perusahaan hanya memperhatikan keuntungan jangka pendek saja tanpa memperhatikan potensi pemasok dimasa yang akan datang, maka akan sangat sulit sekali bagi perusahaan untuk dapat menjalin kerjasama yang baik dengan pemasok yang berbeda-beda setiap saatnya. Karena suatu kerjasama yang baik dan saling menguntungkan akan tercipta jika terdapat saling pengertian akan karakteristik masing-masing rekanan.

Selain daripada itu pemasok juga menjadi penentu dalam pengembangan bisnis perusahaan. Karena tanpa dukungan penuh dari pemasok, maka perusahaan akan kesulitan dalam menjalankan proses pengembangan bisnisnya. Dukungan dari pemasok dapat dilihat melalui kinerja yang diberikan oleh pemasok itu sendiri. Evaluasi terhadap kinerja pemasok menjadi sangat penting dalam mengambil kebijakan yang menyangkut manajemen rantai pasok barang pada periode berikutnya.

PTSP adalah perusahaan nasional yang bergerak dalam produksi semen. Dalam proses produksi semen, perusahaan membutuhkan banyak pasokan, baik yang digunakan dalam proses produksi maupun sebagai bahan penunjang. Salah satu bahan penunjang yang digunakan oleh perusahaan dalam perawatan mesin-mesin produksi adalah pelumas. Pelumas merupakan barang *operating supply* yang harus selalu tersedia saat dibutuhkan. Ketidakterersediaan pelumas saat bagian terkait membutuhkan, sangat berisiko tinggi karena dapat merusak mesin dan menyebabkan terhentinya aktivitas produksi perusahaan. Dan sebaliknya penumpukan pelumas digudang juga akan menimbulkan masalah tersendiri seperti semakin penuhnya tempat penyimpanan, dan penyimpanan pelumas yang terlalu lama akan merusak kualitas pelumas itu sendiri. Selain daripada itu terdapat masalah lain seperti multi vendor untuk pelumas sejenis, adanya sumber pasokan pelumas yang tidak jelas yang ditandai dengan putusnya salah satu mata rantai suplai pemasok.

Sebagai perusahaan yang telah mendapatkan sertifikasi ISO 9001, PTSP dituntut untuk dapat menerapkan klausul-klausul yang terdapat dalam sertifikasi tersebut. Diantara klausul-klausul yang berhubungan adalah tinjauan kontrak, pembelian, pengendalian produk yang dipasok pelanggan, mampu telusur dan

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Urutan tingkat kemampuan pemasok:

Pelumas Shell: pemasok B - pemasok A - pemasok C.

Pelumas Pertamina: pemasok G - pemasok F - pemasok E.

Pelumas BP: pemasok I - pemasok H.

2. Dengan melihat urutan tingkat kemampuan pemasok, maka perusahaan dapat memilih pemasok yang akan diajak bekerjasama. Pemasok pelumas Shell, Pertamina dan BP yang potensial diajak bekerjasama adalah pemasok B, G dan I.

3. Perbaikan kinerja pengiriman pemasok yang terlalu cepat dapat dilakukan dengan cara:

a) Memberikan batas waktu kecepatan pengiriman.

b) Menurunkan *lead time* waktu pengiriman.

c) Meninjau kembali jadwal pemesanan yang akan dilakukan, dengan melihat tingkat kemampuan pemasok selama ini.

Perbaikan kinerja pengiriman pemasok yang terlambat dapat dilakukan dengan cara:

a) Menetapkan batas maksimal keterlambatan yang masih diizinkan.

b) Memberikan jadwal perawatan mesin-mesin produksi kepada pemasok.

c) Mengurangi panjang rantai pasok yang dilalui oleh pemasok.

d) Memberikan surat peringatan kepada pemasok apabila terjadi keterlambatan pengiriman di atas waktu yang telah diizinkan yaitu berupa peninjauan kembali hubungan kerjasama antara kedua belah pihak.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diberikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan bagi perusahaan, yaitu:

- a. PTSP sebaiknya melakukan evaluasi kinerja pemasok secara berkesinambungan.
- b. Agar proses pemilihan pemasok lebih lengkap, maka disarankan kepada laboratorium Perencanaan Teknis Pabrik PTSP agar melakukan pengujian kualitas pelumas yang baru diterima dari setiap pemasok sesuai dengan klausul-klausul yang terdapat dalam sertifikasi ISO 9001.
- c. Penelitian yang dilakukan belum mempertimbangkan mutu produk pemasok. Oleh karena itu, untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk memasukkan data mutu produk dalam evaluasi kinerja pemasok.
- d. Penelitian dapat juga dilanjutkan kepada pengembangan sistem informasi untuk proses pemilihan.