

ABSTRAK

PT. Sinar Kasih Sejahtera Abadi adalah perusahaan yang mengimpor obat dari Cina, mulai tahun 2001. Obat ini bernama Nao Li Zhi Bao, yang berguna untuk mengobati kerusakan pada sel otak. Di Indonesia PT. Sinar Kasih Sejahtera Abadi telah mendapatkan izin Depkes untuk obat ini. PT. Sinar Kasih Sejahtera Abadi juga telah ditunjuk oleh produsen obat ini di Cina, sebagai agen tunggal untuk Indonesia.

Seiring waktu berjalan, banyak pihak yang juga mendatangkan obat yang sama, yaitu Nao Li Zhi Bao dan menjualnya dengan harga yang lebih murah. Untuk mengatasinya dibutuhkan suatu perbaikan pada strategi pemasaran serta melakukan perbaikan pada logistiknya. Hal ini harus dilakukan secara cermat dan tepat untuk menjamin kelangsungan hidup PT. Sinar Kasih Sejahtera Abadi.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan benchmarking, untuk menganalisis kelemahan dan kelebihan perusahaan dibandingkan pesaing. Kemudian melakukan pengukuran performansi logistik pada tiga perspektif, yaitu yaitu *transportation*, *marketing*, dan *customer service*. Pengukuran performansi logistik diawali dengan menentukan visi, misi, dan strategi perusahaan, dimana perumusan strategi dilakukan dengan mempertimbangkan aspek SWOT perusahaan. Dari strategi utama SWOT tersebut akan dijabarkan ke dalam masing-masing KPI yang dipakai sebagai tolak ukur pengukuran. Selanjutnya, ditentukan bobot dan target untuk masing-masing KPI. Metode yang digunakan untuk pembobotan adalah metode *Pairwise Comparison*.

Pengumpulan data berasal dari konsumen Nao Li Zhi Bao sebagai responden konsumen sebanyak 120 responden, dan masyarakat kelas menengah ke atas sebagai responden konsumen potensial sebanyak 200 responden. Analisis perbedaan tingkat kepentingan dilakukan dengan *Manova*, dan didapatkan 2 variabel yang mempunyai perbedaan tingkat kepentingan, yaitu lokasi kantor pemasaran dan kemudahan dalam melakukan pemesanan. Analisis hubungan antara konsumen dan potensial dilakukan dengan *crosstabs*, dan didapatkan 1 variabel yang mempunyai hubungan, yaitu profesi. Penggunaan analisis kuadran berfungsi untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan dengan menggunakan data *mean* rata-rata (*grand mean*).

Hasil pengukuran performansi logistik menunjukkan performansi total perusahaan pada tahun 2004 dan 2005 adalah sebesar 2.5527 (perusahaan sudah mencapai target) dan 2.107 (perusahaan belum mencapai target). Performansi perusahaan mengalami penurunan disebabkan karena menurunnya nilai performansi pada perspektif *transportation* (bobotnya 0.2299) dan *marketing* (bobotnya 0.6480). Peningkatan pada perspektif tersebut perlu segera dilakukan untuk peningkatan performansi logistik perusahaan. Perbaikan pada segi *transportation* dilakukan melalui manajemen persediaan dan penetapan kriteria pemilihan jasa ekspedisi. Perbaikan pada manajemen persediaan, berdasarkan data penjualan tahun 2005, menghasilkan *maximum inventory* 1438 unit dan *safety stock* 93 unit. Pada segi marketing dilakukan melalui penetapan strategi pemasaran baru dengan memberikan usulan mengenai STPD (tetap) perusahaan serta berdasarkan dimensi *8P* (perbaikan pada kriteria *process, place and time, people, promotion and education*, serta *price and other cost of service*) agar Nao Li Zhi Bao dapat lebih dikenal oleh masyarakat sehingga dapat memperluas pangsa pasar (*market share*) dari Nao Li Zhi Bao.