

ABSTRAK

Memasuki tahun 2003 ini, persaingan antar perusahaan impor di Indonesia sekarang ini semakin ketat, oleh karena itu setiap perusahaan selalu berupaya untuk meningkatkan performansinya, sehingga kepuasan konsumen yang merupakan daya saing perusahaan dapat ditingkatkan. Karena itu, diperlukan pengukuran performansi logistik untuk mengetahui perbaikan apa saja yang diperlukan.

Pengukuran performansi logistik di CV. Sejati Raya menggunakan konsep *Balanced Scorecard* dengan 5 perspektif pengukuran, yaitu *purchasing*, *warehouse management*, *marketing and sales*, *transportation* dan *customer service*. Perspektif *purchasing* berkaitan dengan kinerja bagian pembelian dalam memilih *supplier* yang diajak bekerja sama dan produk yang akan dijual, *warehouse management* berhubungan dengan keluar masuknya produk di gudang, *marketing and sales* berhubungan dengan konsumen secara langsung, *transportation* erat kaitannya dengan pengiriman produk ke konsumen, sementara *customer service* merupakan perspektif yang berhubungan dengan pelayanan yang diberikan perusahaan untuk menjamin kepuasan konsumen. Selain itu, terdapat perspektif pendukung perusahaan, yaitu perspektif *supply management*. Pengukuran performansi untuk tiap perspektif didasarkan pada kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dengan mengacu pada strategi yang ada. Strategi tersebut harus mendukung pencapaian visi dan misi perusahaan, di mana perumusannya dilakukan dengan mempertimbangkan aspek SWOT perusahaan. Selanjutnya, ditentukan bobot dan target untuk masing-masing kriteria. Metode yang digunakan untuk pembobotan adalah metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

Dari hasil pengukuran performansi logistik, diperoleh hasil performansi logistik total CV. Sejati Raya selama periode pengamatan sudah baik, di mana total nilai yang diperoleh pada periode 1 adalah 2,630 yang merupakan nilai performansi terbesar, pada periode 2 turun menjadi 2,213, pada periode 3 mengalami peningkatan menjadi 2,333, dan pada periode 4 meningkat lagi menjadi 2,603.

Berdasarkan pengukuran performansi dan kuisioner, dapat diketahui kriteria yang lemah dan perlu diperbaiki. Untuk itu ditentukan berbagai alternatif perbaikan, kemudian dengan menggunakan metode *quality function deployment* ditentukan inisiatif perbaikan mana yang mendapat prioritas untuk dilaksanakan. Adapun inisiatif perbaikan yang mendapat prioritas adalah: menjadwalkan pesanan dengan memperhatikan permintaan, *lead time*, dan kemampuan *supplier*, mengingatkan *supplier* mengenai permintaan perusahaan, dan mempersiapkan persediaan untuk mengantisipasi keterlambatan pengiriman. Untuk mengetahui departemen yang terkait dalam pelaksanaan inisiatif perbaikan, kemudian dibuat matrik departemen. Dari matrik ini diketahui bahwa bagian pembelian adalah bagian yang berperan penting dalam melaksanakan inisiatif perbaikan, sementara bagian lain yang ikut berperan adalah bagian gudang dan bagian penjualan dan pemasaran. Kemudian, inisiatif-inisiatif perbaikan tersebut dijabarkan lagi ke dalam *action plan* yang harus dilaksanakan oleh bagian yang bersangkutan.