ABSTRAK

PT. Anugrah Argon Medica merupakan perusahaan distribusi produk farmasi dan alat kesehatan. Dalam era globalisasi seperti sekarang ini, persaingan dalam dunia usaha semakin ketat sehingga PT. Anugrah Argon Medica harus menerapkan strategi yang tepat untuk dapat bertahan dan bersaing. Untuk itulah, perusahaan perlu melakukan pengukuran kinerja secara keseluruhan dengan memakai konsep logistik sehingga nantinya akan dapat diketahui perbaikan-perbaikan apa saja yang perlu untuk dilakukan.

Pengukuran performansi logistik di PT. Anugrah Argon Medica menggunakan konsep *Balanced Scorecard* dengan 5 perspektif pengukuran, yaitu *sourcing, warehouse, sales, transportation,* dan *customer service.* Pengukuran performansi logistik diawali dengan menentukan visi, misi, dan strategi perusahaan, di mana 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.*

Secara keseluruhan, performansi logistik perusahaan naik secara bertahap mulai dari periode I sampai periode III. Kenaikan pada periode 1 sampai periode III termasuk dalam kategori performansi baik. Penurunan yang terjadi pada periode IV tidak mempengaruhi kategori performansi. Nilai performansi periode I sebesar 2,462, periode II sebesar 2,599, periode III sebesar 2,782 dan periode IV sebesar 2,550 (dalam skala 1 sampai 3).

Untuk mempertahankan peningkatan kinerja, PT. Anugrah Argon Medica harus tetap melakukan perbaikan pada KPI yang masih kurang baik performansinya yaitu Persentase *forecast error* (FE), nilai indeks stok (IS), persentase ketepatan waktu mempersiapkan barang untuk tujuan luar kota (KWMBlk), n*umber of new customer* (NNC), persentase *sales growth* (SG). Perbaikan diawali dengan mencari penyebab KPI yang kurang baik dengan menggunakan metode *Fault Tree Analysis.* Dari berbagai penyebab yang ada, dicari inisiatif perbaikan (*Hows*). Namun dari banyak inisiatif perbaikan tersebut dicari inisiatif mana yang merupakan prioritas untuk segera dilakukan. Pencarian prioritas perbaikan menggunakan metode *Quality Function Deployment* (QFD). Penentuan prioritas perbaikan menghasilkan 6 inisiatif perbaikan yang diprioritaskan, yaitu meningkatkan koordinasi antara bagian KSL, supervisor dan marketing dalam melakukan *forecast,* meningkatkan promosi produk melalui iklan (usulan perbaikan untuk prinsipal), melakukan seleksi dan training salesman, meningkatkan bonus salesman, meningkatkan kualitas produk (usulan perbaikan untuk prinsipal), meningkatkan inovasi produk baru (usulan perbaikan untuk prinsipal). Kemudian inisiatif-inisiatif perbaikan tersebut diturunkan pada matrik *action plan,* yang berisikan langkah-langkah perbaikan dan penentuan bagian yang bertanggung jawab terhadap pelaksanaannya.