

ABSTRAK

USULAN UKURAN KINERJA *SUPPLY CHAIN* MENGGUNAKAN METODE *BALANCED SCORECARD* STUDI KASUS DI CV. CIHANJUANG INTI TEKNIK

Oleh :

Nama : **Dita Silvia Noviyanti**

NIM : **123010136**

*Salah satu upaya yang dilakukan perusahaan untuk menyikapi persaingan bisnis yaitu dengan mengetahui kinerja dari perusahaan sendiri. Sama halnya seperti kinerja perusahaan, dalam management supply chain pun diperlukan pengukuran performansi kinerja supply chain. Perlunya pengukuran kinerja supply chain yaitu untuk bisa menerapkan strategi bersaing dengan menghasilkan barang/jasa yang lebih berkualitas, murah, dan cepat dibandingkan dengan pesaing. CV. Cihanjuang Inti Teknik merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur. Produk yang dihasilkan perusahaan terdapat 2 jenis yaitu di bidang turbin dan minuman. Penelitian Tugas Akhir dikhususkan pada divisi makanan dan minuman. CV. Cihanjuang Inti Teknik merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan supply chain seperti pengadaan, proses produksi, dan pendistribusian produk ke pelanggan. Sampai saat ini perusahaan belum memiliki pedoman pengukuran kinerja supply chain, sehingga perusahaan belum dapat mengetahui seberapa besar kontribusi ukuran kinerja terhadap pencapaian kinerja supply chain yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Penelitian ini fokus terhadap pengukuran kinerja supply chain menggunakan metode *Balanced Scorecard* yang mengacu kepada penelitian Peter C. Brewer dan Thomas W. Speh dalam *Journal Of Business Logistics* tahun 2000 mengenai pengukuran kinerja supply chain menggunakan metode *Balanced Scorecard* yang dilihat dari 4 perspektif yaitu perspektif finansial, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal serta perspektif inovasi dan pembelajaran.*

Berdasarkan pengolahan data yang dilakukan, terdapat 14 KPI (Key Performance Indicator) yang terpilih untuk dijadikan sebagai acuan peningkatan kinerja supply chain dari 24 Performance Indicator yang dirumuskan. Dari 14 KPI yang terpilih dilakukan penetapan target untuk periode selanjutnya serta dilakukan penyusunan inisiatif strategis untuk mencapai KPI dan target yang ditetapkan seperti negosiasi kepada supplier dan distributor, program loyal terhadap pelanggan, peningkatan kualitas produk, melakukan pelatihan terhadap karyawan, membangun hubungan kemitraan yang strategis dengan supplier, analisis target costing terhadap drifting cost, survey kebutuhan pelanggan, mempercepat proses produksi, memperkecil keterlambatan proses pengiriman, meningkatkan passion karyawan untuk menemukan sesuatu yang baru, penerapan self cofindent pada karyawan, pelatihan teknologi terhadap karyawan, mendorong minat kunjungan aplikasi sharing information, membangun kompetensi karyawan, mengadakan reward karyawan, membangun dan menjaga motivasi kerja karyawan, penilaian karyawan setiap periode dan pelatihan berskala.