



Intisari

Persaingan antar produsen semen di Indonesia pada tahun 2016 semakin ketat. Hal tersebut dipicu oleh hadirnya enam produsen semen pendatang baru dan juga kondisi pasokan semen domestik yang *oversupply* hingga 30 juta ton pada tahun 2016. Perusahaan meyakini bahwa manajemen distribusi merupakan strategi kunci untuk memperoleh kegiatan rantai pasok yang efektif dan efisien.

Penelitian ini mengevaluasi kinerja distribusi semen kantong serta mengidentifikasi faktor-faktor pendukung dan penghambat distribusi semen kantong tersebut. Dengan menggunakan analisis level 1 metode SCOR 11.0, diketahui bahwa kinerja metrik POF (*Perfect Order Fulfillment*) distribusi semen kantong pada tahun 2016 sebesar 93,4% tidak memenuhi target 95% yang telah ditetapkan dalam KPI. Hal tersebut menyebabkan perusahaan mengalami kehilangan potensi peningkatan pendapatan sebesar Rp. 101.265.605.248.

Analisis lebih lanjut pada level 2 dan level 3 dijumpai bahwa tidak tercapainya kinerja metrik POF diakibatkan oleh rendahnya kinerja proses *deliver*. Dengan menggunakan *fishbone diagram*, dijumpai enam penyebab dominan rendahnya kinerja proses *deliver* dan dapat diidentifikasi faktor pendukung dan penghambat distribusi semen kantong. Faktor pendukungnya adalah ketersediaan *stock* semen, tersedianya D/O (*Delivery Order*) yang siap kirim, unit kendaraan transporter, dan penerapan proses FIFO. Sementara untuk faktor penghambatnya adalah lokasi *pool* transporter yang jauh, koordinasi dengan transporter, dan iklim, prasarana, dan gangguan persediaan bahan bakar.

Kata kunci: rantai pasok, semen kantong, SCOR, *fishbone diagram*, potensi peningkatan pendapatan.



Abstract

Cement industry competition in Indonesia on 2016 is getting fierce triggered by the emerge of six new cement producer and 30 million tons national cement oversupply condition. Company believe that distribution management is the key to achieve effective and efficient supply chain activities.

This study evaluate the performance of cement bag distribution and identify supporting factors and obstacles that company have to deal with in distribute their cement bag product. Analysis level 1 of SCOR 11.0 method found the performance of metric POF (Perfect Order Fulfillment) in 2016 is 93,4% not achieve it's 95% target as mention in KPI. Those things cost company bereave their potential revenue increase as big as Rp. 101.265.605.248.

Further analysis on level 2 and level 3 revealed that kind of poor performance resulted by poor deliver process. With fishbone diagram, we found six major cause of poor deliver process and its supporting factors and obstacles. The supporting factors are availability of cement, availability of ready to send D/O (delivery order), transporter vehicle, and implementation of FIFO process. Meanwhile the obstacles are location of transporter pool which far from factory, coordination with transporter, and weather, infrastructure, and availability of fuel.

Keywords: supply chain, cement bag, SCOR, fishbone diagram, potential revenue increase