

ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK KERUPUK KULIT (STUDI KASUS PADA AGROINDUSTRI KERUPUK KULIT BAROKAH DI KELURAHAN CIAMIS KECAMATAN CIAMIS KABUPATEN CIAMIS)

ANALYSIS OF THE SUPPLY CHAIN PERFORMANCE OF SKIN CRACKER (CASE STUDY ON THE BAROKAH SKIN CRACKER AGROINDUSTRY IN CIAMIS VILLAGE, CIAMIS SUB-DISTRICT, CIAMIS DISTRICT)

CIPTO FAUZI APREGIAN^{1*}, MUHAMMAD NURDIN YUSUF², DAN RIAN KURNIA³

Fakultas Pertanian, Universitas Galuh

ciptoapregian@gmail.com

ABSTRAK

Salah satu produk turunan dari sub-sektor peternakan yang berpotensi sebagai penyumbang pendapatan daerah adalah kulit sapi. Kulit sapi adalah bagian tubuh dari sapi yang dapat digunakan untuk berbagai tujuan. produksi kulit sapi menunjukkan tren positif dimana produksi terus meningkat selama 7 tahun terakhir. Adanya tren tersebut tentunya memerlukan suatu strategi dalam pengembangan komoditi kulit terutama dalam pemanfaatan nilai tambah kulit sapi salah satunya adalah dengan mengolahnya menjadi produk kerupuk kulit sapi. Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui; (1) Aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi kerupuk kulit sapi di Kabupaten Ciamis dan (2) Kinerja rantai pasok kerupuk kulit barokah di Kabupaten Ciamis dan meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja rantai pasok. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus pada agroindustri kerupuk kulit barokah. Responden penelitian ini terdiri dari pemilik agroindustri, pedagang besar, pedagang eceran, dan konsumen kerupuk kulit yang diambil dengan *snowball sampling*. Alat analisis dalam penelitian ini adalah *supply chain operational reference* (SCOR). Hasil penelitian analisis pola rantai pasok terdapat 3 aliran rantai pasok yaitu aliran barang, keuangan dan informasi pada pemasok-agroindustri-pedagang besar - pedagang eceran. Selanjutnya hasil analisis kinerja rantai pasok menunjukkan bahwa hasil keseluruhan kinerja rantai pasok yang didapatkan dari seluruh rantai pasok yang terlibat termasuk kriteria baik. (1) Terdapat 3 aliran yaitu aliran produk, aliran informasi, dan aliran barang dan 3 saluran pemasaran yang terdapat pada rantai pasok agroindustri kerupuk kulit barokah yaitu produsen-konsumen, produsen-pengecer konsumen, dan produsen-pedagang besar-pengecer-konsumen. (2) Terdapat satu indikator kinerja kurang baik yaitu pada indikator kinerja pemenuhan pesanan agroindustri yang diakibatkan kendala pengadaan bahan baku.

Kata Kunci :kerupuk kulit, kinerja rantai pasok, kulit, *supply chain operational reference* (SCOR)

ABSTRACT

One of the derivative products from the livestock sub-sector that has the potential to contribute to regional income is cattle leather. Cowhide is a part of the body of a cow that can be used for various purposes. Cowhide production shows a positive trend where production has continued to increase over the last 7 years. The existence of this trend certainly requires a strategy in the development of leather commodities, especially in the utilization of added value of cowhide, one of which is by processing it into cowhide cracker products. The research objectives are to determine; (1) Product flow, financial flow, and information flow of cowhide crackers in Ciamis Regency and (2) Supply chain performance of barokah leather crackers in Ciamis Regency and improve the efficiency and effectiveness of supply chain performance. The method used in this research is a case study on the barokah leather cracker agro-industry. Respondents of this study consisted of agro-industry owners, wholesalers, retail traders, and consumers of leather crackers taken by snowball sampling. The analytical tool in this research is supply chain operational reference (SCOR). The results of the research analyzing the supply chain pattern there are 3 supply chain flows, namely the flow of goods, finance and information on suppliers-

agro-industry-large traders-retail traders. Furthermore, the results of the supply chain performance analysis show that the overall results of the supply chain performance obtained from all supply chains involved include good criteria. (1) There are 3 flows, namely product flow, information flow, and goods flow and 3 marketing channels contained in the barokah leather cracker agro-industry supply chain, namely producer-consumer, producer-retailer-consumer, and producer-large trader-retailer-consumer. (2) There is one indicator of poor performance, namely the performance indicator of agro-industry order fulfillment due to constraints on raw material procurement.

Keywords: *leather crackers, supply chain performance, leather, supply chain operational reference (SCOR)*

PENDAHULUAN

Sebagai negara dengan potensi sumber daya yang melimpah dan kondisi iklim yang mendukung, Indonesia mempunyai potensi besar untuk pengembangan di bidang pertanian.

Pertanian termasuk salah satu sektor terpenting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia, yang menyediakan pangan, lapangan kerja, dan devisa bagi masyarakatnya.

Menurut Soetriono (2016), pertanian adalah suatu kegiatan yang memanfaatkan ketersediaan sumber daya alam dan mengelolanya guna mencapai hasil yaitu hasil pertanian.

Pengembangan produksi pertanian khususnya sektor peternakan harus dilakukan melalui pendekatan bisnis berkelanjutan, terbarukan dan profesional yang memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Perkembangan usaha sapi potong harus ditunjang oleh industri pakan dengan

pengoptimalan penggunaan bahan pakan tertentu melalui pola integrasi. Pengembangan produksi peternakan dilakukan guna memenuhi kebutuhan gizi khususnya protein hewani, maka terbangunnya peternakan terpadu merupakan pilar kemajuan sosial ekonomi (Mayulu et al., 2010)

Sektor peternakan Indonesia menunjukkan tren pertumbuhan positif dari tahun ke tahun, ditandai dengan peningkatan produksi daging, susu, dan telur, seiring melonjaknya permintaan pasar dan meningkatnya keadaran akan gizi pada masyarakat (Santoso, 2022).

Secara umum, kulit sapi merupakan bagian tubuh sapi yang menyumbang berat sekitar 6–8% dari total berat sapi (Sakul et al., 2023). Kulit sapi adalah paruhan dari tubuh sapi yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan. Jika diolah dengan baik, kulit sapi dapat dimanfaatkan untuk berbagai produk seperti makanan dan pakaian.

Namun, kulit sapi sebagai produk samping peternakan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi, yaitu sekitar 59 persen dari total nilai produk samping peternakan. Kulit sapi memiliki nilai ekonomi yang tinggi bagi penjual ternak, yaitu sebesar 10–15% dari total nilai (Setyaningsih, 2017).

Salah satu produk turunan kulit sapi adalah kerupuk kulit. Kerupuk kulit atau biasa disebut kerupuk rambak adalah kerupuk yang tidak dibuat dengan tambahan adonan tepung tapioka, melainkan dari kulit sapi, kerbau, kelinci, ayam, atau ikan yang dikeringkan. (Anonim, 2011).

Kegiatan agroindustri mencakup banyak kegiatan, termasuk kegiatan rantai pasok. Aktivitas rantai pasokan menggambarkan bagaimana merespons permintaan dengan cepat dengan kualitas dan kuantitas yang sesuai serta memastikan aliran informasi yang baik antara konsumen dan pemasok (Asror et al., 2022).

Menurut Pujawan dan Er (2017), rantai pasok adalah jaringan perusahaan yang bekerja sama untuk meningkatkan inovasi nilai tambah dan mengirimkan produk ke pengguna akhir. Mencakup perusahaan-perusahaan yang terdiri dari pemasok, pabrik, distributor, toko atau

pengecer, serta perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa pengiriman.

Salah satu tantangan rantai pasok di agroindustri adalah aliran rantai pasok yang masih terbatas, melibatkan banyak perantara, dan seringkali panjang dan rumit. Hal ini dapat meningkatkan biaya dan mengurangi efektivitas dan efisiensi distribusi. Aliran rantai pasokan yang ideal harus efisien dan efektif.

Ceha et al. (2017), menunjukkan bahwa pada kasus bahan baku kopi di Jawa Barat, alur rantai pasok kopi di Jawa Barat masih benar-benar kompleks karena masih dilakukan oleh masing-masing pihak tanpa melalui satu pintu.

Maka dari itu perlu dilakukan analisis kinerja rantai pasok. Menurut Moehariono (2018), kinerja mengacu pada tingkat kinerja suatu program atau kebijakan dalam mencapai tujuan, sasaran, visi, dan misinya.

Pujawan dan Er (2017), sistem pengukuran kinerja perlu dilakukan secara menyeluruh agar manajemen kinerja bekerja dengan efektif. Diperlukan suatu sistem pengukuran kinerja untuk:

1. Melaksanakan pengawasan dan pengendalian.
2. Mengkomunikasikan tujuan organisasi kepada departemen rantai pasokan.

3. Menentukan posisi organisasi relatif terhadap pesaingnya dan tujuan yang ingin dicapai.

4. Menentukan arah perbaikan untuk menciptakan keunggulan kompetitif.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan analisis kinerja rantai pasok agroindustri untuk menilai apakah terdapat permasalahan pada proses rantai pasok agroindustri kerupuk kulit barokah dan bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja melalui pelaksanaan strategi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengaplikasikan metode studi kasus pada agroindustri kerupuk kulit barokah di Kelurahan Ciamis, Kecamatan Ciamis, Kabupaten Ciamis. Lebih lanjut Sutedi (2009), menyatakan bahwa metode studi kasus termasuk dalam penelitian analisis deskriptif, Penelitian ini berfokus pada kasus-kasus khusus dan diamati serta dianalisis secara teliti hingga selesai.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. diperoleh dari hasil observasi secara langsung pada usaha agroindustri kerupuk kulit barokah, dilakukan dengan wawancara secara langsung pada internal agroindustri, pengecer, dan grosir dengan menggunakan

daftar pertanyaan (*questioner*) dan dokumentasi. Penentuan lokasi dilakukan secara *purposive* atau sengaja Penentuan responden rantai pasok menggunakan *snowball sampling*.

Teknik analisis *deskriptif kualitatif* digunakan untuk menjawab tujuan penelitian kedua, yaitu dengan mengukur kinerja rantai pasok. Hal ini terlihat dengan membandingkan nilai setiap indikator standar operasional rantai pasok untuk mengukur kinerja rantai pasok dengan *Food SCOR card* (Bolstorff dan Rosenbaum, 2007).

1. Kinerja Pengiriman (%)

Persentase jumlah pengiriman produk yang sampai tujuan tepat waktu sesuai dengan permintaan konsumen dalam persen.

$$\frac{\text{Produk yang dikirim tepat waktu}}{\text{Total pengiriman Produk}} \times 100\%$$

2. Kesesuaian Standar (%)

Persentase jumlah pengiriman produk yang sesuai dengan standar dengan permintaan konsumen dalam persen

$$\frac{\text{total pengiriman yang sesuai dengan standar}}{\text{Total Pengiriman Produk}}$$

3. Pemenuhan Pesanan (%)

Persentase jumlah pengiriman produk yang sesuai dengan permintaan konsumen tanpa menunggu dalam satuan persen

$$\frac{\text{Pesanan yang dipenuhi tanpa menunggu}}{\text{Total Permintaan konsumen}} \times$$

100%

4. Waktu Tunggu Pemenuhan Pesanan

Indikator ini adalah gambaran seberapa cepat lambatnya waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi pesanan dari pelanggan, dinyatakan dalam satuan jam.

5. Order Fullfillment Cycle Time (Siklus Pemenuhan Pesanan)

OFCT adalah waktu (jam) yang diperlukan sejak penerimaan pesanan hingga penerimaan produk di fasilitas pelanggan.

Nilai OFCT dapat diukur dari rata-rata jumlah jam yang dibutuhkan untuk mengirimkan cookies kepada pelanggan, mulai dari pelanggan melakukan pemesanan hingga sampai ke pelanggan.

$$\text{OFCT (Jam)} = \text{waktu untuk perencanaan} + \text{waktu pengemasan} + \text{waktu pengiriman}$$

2. Fleksibilitas rantai pasok (*supply chain flexibility*)

Indikator ini merupakan gambaran seberapa cepat respon ketika ada permintaan tak terduga

Siklus mencari barang + Siklus Pengemasan barang + Siklus Pengiriman barang

3. Cash to cash cycle time (CTCCT)

Indikator CTCCT mengukur seberapa cepat rantai pasokan mengubah inventaris menjadi uang tunai. Semakin pendek waktu yang dibutuhkan, semakin baik rantai pasoknya. Perusahaan yang baik memiliki siklus konversi kas yang pendek.

Cara menentukan nilai CTCCT adalah :

$$\text{CTCCT} = \text{inventory days of supply} + \text{average days of account receivable} - \text{average days of account payable.}$$

4. inventaris harian (*daily inventory*)

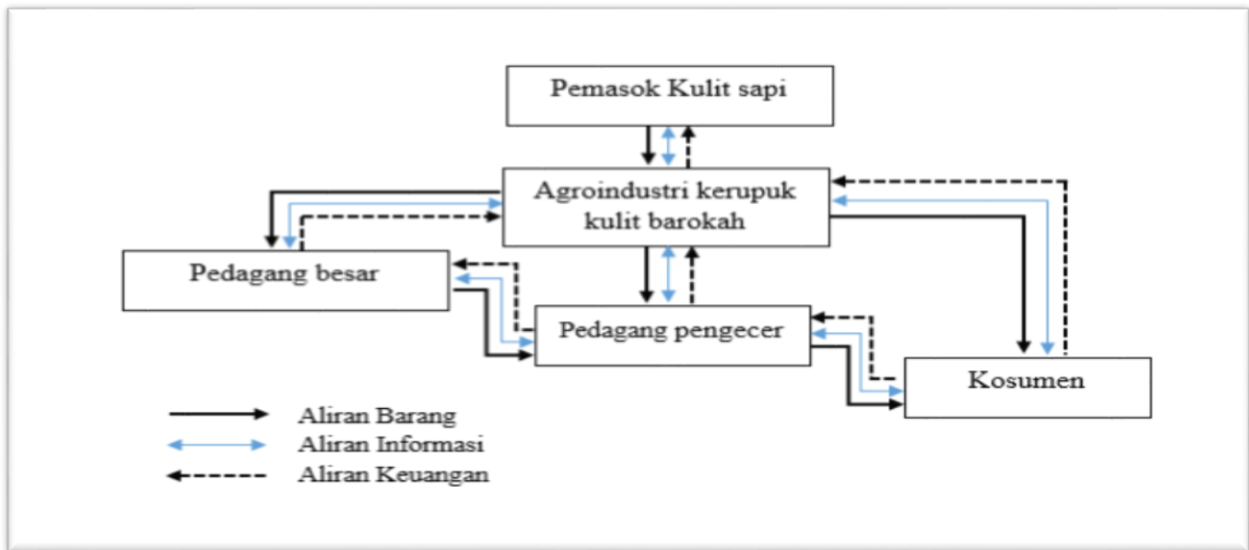
$$\frac{\text{rata-rata persediaan}}{\text{rata-rata kebutuhan}}$$

Tabel. 1 Metrik *benchmarking* target pencapaian kinerja *Food SCOR card*

Indikator	Target pencapaian kriteria baik	Target pencapaian kriteria kurang baik
Waktu Tunggu Pemenuhan Pesanan	≤72 jam	>72 jam
Siklus Pemenuhan pesanan	≤336 jam	>336 jam
Fleksibilitas rantai pasok	≤240 jam	>240 jam
<i>Cash to cash cycle time</i>	≤696 jam	>696 jam
Persediaan harian	≤23 hari	>23 hari
Kinerja pengiriman	>95 persen	<95 persen
Pemenuhan pesanan	≥88 persen	<88 persen
Kesesuaian dengan standar	≥99 persen	<99 persen

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pola Rantai Pasok



Gambar 1. Pola aliran rantai pasok pada agroindustri kerupuk kulit barokah

Hasil penelitian analisis pola aliran rantai pasok studi kasus pada kerupuk kulit barokah dalam proses distribusi rantai pasok kerupuk kulit barokah terdapat 3 aliran, yaitu :

1. Aliran keuangan

Aliran keuangan adalah pergerakan transaksi yang terjadi pada agroindustri selama periode bulan Juni sampai dengan Juli. Kemudian didapatkan hasil bahwa transaksi yang ada pada rantai pasok kerupuk kulit terjadi dari konsumen, pedagang pengecer (*retailer*) dan pedagang besar ke agroindustri yang dibayar secara tunai atau non-tunai transfer bank di hari yang sama terutama pada agroindustri kerupuk kulit barokah. Pembayaran agroindustri ke pemasok juga dibayar secara langsung secara tunai atau non-tunai

transfer bank, sehingga pada aliran keuangan pada masing-masing produsen tidak terdapat hutang atau piutang yang terjadi.

2. Aliran Informasi

Aliran informasi adalah pergerakan sebuah informasi yang terdapat pada setiap transaksi agroindustri pada periode tertentu. Informasi tersebut mencakup informasi permintaan pelanggan, persediaan produk, jadwal pengiriman produk, status pengiriman dan kualitas produk. Sistem komunikasi yang terjadi baik pada pemasok maupun agroindustri ataupun antara agroindustri dan konsumen ini sudah terintegrasi dengan cukup baik. Aliran informasi ini mengalir kedua arah baik dari pemasok hingga sampai kepada konsumen ataupun sebaliknya. Aliran Informasi yang

terjadi pada agroindustri ke pemasok maupun agroindustri ke pelanggan selalu berjalan dengan baik dan jelas sehingga dapat meningkatkan kepercayaan terhadap pelanggan dan meningkatkan efisiensi pada jaringan rantai pasok.

3. Aliran produk

Aliran produk adalah pergerakan fisik produk baik bahan baku maupun produk jadi yang mengalir selama periode tertentu pada agroindustri. Aliran produk terjadi dari pemasok hingga sampai kepada konsumen secara berurutan. permintaan bahan baku kerupuk kulit pada pemasok kepada agroindustri dilakukan setiap satu minggu sekali dengan jumlah 500 kg pada setiap pemesanan, kemudian aliran produk yaitu berupa pengiriman produk kerupuk kulit yang terjadi pada

agroindustri kepada pelanggan dilakukan setiap hari pada malam hari setelah proses perencanaan, produksi dan pengemasan selesai. Kerupuk kulit yang telah dipesan oleh pelanggan akan diantarkan oleh agroindustri tanpa adanya biaya tambahan dengan syarat minimal nominal pesanan, akan tetapi ada beberapa pedagang kerupuk kulit yang memilih memesan langsung ke agroindustri. Pedagang besar kerupuk kulit biasanya mengambil lebih banyak kerupuk kulit dalam satu kali pemesanan, sedangkan para

pedagang pengecer (*retailer*) hanya mengambil kerupuk kulit dalam jumlah yang lebih kecil. Sebagian pedagang yang membeli kerupuk kulit di Agroindustri Kerupuk kulit barokah menjual kembali kerupuk kulit melalui platform media sosial kepada para konsumen secara online untuk mencakup pasar yang lebih luas.

Dalam penelitian ini terdapat 3 saluran pemasaran pada analisis pola aliran rantai pasok, yaitu :

1. Saluran pemasaran 1

Produsen – konsumen

Pada saluran pemasaran ini terjadi transaksi dimana konsumen memilih melakukan pembelian kerupuk kulit secara langsung tanpa perantara karena lebih cepat dan tanpa menunggu, pelanggan pada saluran pemasaran 1 biasanya berasal dari luar daerah yang kebetulan sedang singgah atau menetap sementara di Ciamis dan membeli kerupuk kulit untuk dibawa sebagai buah tangan atau oleh-oleh. Terdapat 3 aliran pola rantai pasok yang terjadi pada saluran pemasaran ini, yaitu ; Aliran keuangan yang terjadi pada saluran pemasaran ini terjadi dari konsumen langsung kepada agroindustri bisa dengan pembayaran tunai atau non-tunai, lalu aliran informasi pada saluran ini terjadi kepada kedua arah baik dari agroindustri kepada konsumen ataupun sebaliknya melalui

social media dan aliran produk pada saluran pemasaran ini terjadi dari agroindustri langsung kepada konsumen tanpa perantara.

2. Saluran Pemasaran 2

Produsen – pedagang Pengecer –
Konsumen

Saluran pemasaran ini terjadi transaksi antara 3 pelaku usaha yaitu produsen, pedagang pengecer (*retailer*) dan konsumen. Pada saluran pemasaran ini terjadi transaksi antara agroindustri dan pedagang pengecer (*retailer*) lalu pedagang pengecer (*retailer*) dengan pelanggan atau konsumen. pelanggan pada saluran pemasaran ini cenderung membeli kerupuk kulit dalam jumlah sedikit karena stok pada pedagang eceran yang terbatas. Terdapat 3 aliran pola rantai pasok yang terjadi pada saluran pemasaran ini, yaitu; Aliran keuangan yang terjadi pada saluran pemasaran ini terjadi dari konsumen ke pedagang pengecer lalu kepada agroindustri baik secara tunai atau non-tunai lalu aliran informasi pada saluran ini terjadi kepada kedua arah baik dari agroindustri kepada konsumen dan pedagang pengecer ataupun sebaliknya melalui *social media* dan aliran produk pada saluran pemasaran ini terjadi dari agroindustri ke pedagang pengecer dikirim menggunakan kendaraan milik

produsen lalu kepada konsumen secara langsung.

3. Saluran Pemasaran 3

Produsen – Pedagang Besar- Pedagang
Pengecer – Konsumen

Saluran pemasaran yang terakhir yaitu terjadi pada 4 pelaku usaha yaitu produsen, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen. terdapat 3 transaksi yang terjadi pada saluran ini yaitu antara agroindustri dan pedagang besar, pedagang besar dan pedagang eceran dan pedagang eceran dan konsumen. pada saluran ini biasanya terjadi pada transaksi jarak jauh seperti lintas kota atau lintas provinsi. Terdapat 3 aliran pola rantai pasok yang terjadi pada saluran pemasaran ini, yaitu ; Aliran keuangan yang terjadi pada saluran pemasaran ini terjadi dari konsumen ke pedagang eceran secara tunai atau non-tunai, kemudian ke pedagang besar terakhir kepada agroindustri, lalu aliran informasi pada saluran ini terjadi kepada kedua arah baik dari agroindustri ke pedagang besar lalu kepada pedagang pengecer dan konsumen ataupun sebaliknya melalui *social media* dan aliran produk pada saluran pemasaran ini terjadi dari agroindustri dikirim menggunakan kendaraan produsen ke pedagang besar kemudian kepada pedagang eceran secara langsung lalu yang terakhir kepada konsumen secara langsung.

1. Analisis Kinerja Rantai Pasok

Tabel 2. Hasil metrik benchmarking pencapaian kinerja *superior food SCORE card*

Indikator	Agroindustri		Pedagang Besar		Pedagang eceran		Target pencapaian
	Nilai	Kriteria	Nilai	Kriteria	Nilai	Kriteria	
Kinerja Eksternal							
<i>Waktu Tunggu Pemenuhan Pesanan (jam)</i>	21 jam	Baik	3 Jam	Baik	1 Jam	Baik	≤72 jam
<i>Siklus Pemenuhan pesanan (jam)</i>	21 jam	Baik	3 Jam	Baik	1 Jam	Baik	≤336 jam
<i>Fleksibilitas rantai pasok</i>	17 jam	Baik	26 Jam	Baik	25 Jam	Baik	≤240 jam
<i>Kinerja pengiriman (%)</i>	99 persen	Baik	100 Persen	Baik	100 persen	Baik	≥95 persen
<i>Pemenuhan pesanan (%)</i>	87 persen	Kurang baik	95 Persen	Baik	100 persen	Baik	≥88 persen
<i>Kesesuaian dengan standar (%)</i>	99 persen	Baik	100 persen	Baik	100 persen	Baik	≥99 persen
Kinerja Internal							
<i>Cash to cash cycle time (jam)</i>	622 jam	Baik	354 jam	Baik	24,4 jam	Baik	≤696 jam
<i>Persediaan harian (hari)</i>	25,9 hari	Baik	14,8 Hari	Baik	1 hari	Baik	≤23 hari

Sumber: Data primer diolah, 2024

1. Kinerja Eksternal

a. Kinerja pengiriman

Berdasarkan olah data hasil wawancara dan obeservasi yang dilakukan di agroindustri kerupuk kulit pada perhitungan tingkat kinerja pengiriman terdapat 110 pesanan produk selama periode Juni sampai Juli 2024 namun hanya 104 pengiriman yang tepat waktu lalu sisanya terlambat karena adanya kendala sehingga angka tingkat kinerja pengirimannya sebesar 95%. Kemudian pada pedagang besar terdapat 40 pesanan diterima dan 40 pesanan dikirim tepat

waktu sehingga dihasilkan angka sempurna 100%, selanjutnya seperti pedagang besar pada pedagang eceran juga didapatkan hasil perhitungan 100% itu dihasilkan dari tingkat kinerja pengiriman tepat waktu sebanyak 5 pesanan dari 5 pesanan pada periode bulan Juni sampai Juli 2024.

Pada hasil perhitungan indikator kinerja pengiriman memperoleh nilai hasil sebesar 95%, lalu pada pedagang besar mendapatkan nilai hasil sebesar 100% dan pada pedagang eceran memperoleh nilai hasil sebesar 100%. Perhitungan indikator kinerja pengiriman menunjukkan nilai hasil

keseluruhan pada agroindustri kerupuk kulit barokah, pedagang besar dan pedagang eceran berkriteria baik karena nilai indikator kinerja tersebut diatas angka 95%.

b. Kesesuaian standar

Berdasarkan olah data hasil wawancara dan obeservasi yang dilakukan di agroindustri kerupuk kulit pada perhitungan hasil daripada perhitungan indikator kesesuaian standar terdapat 110 permintaan pesanan dan jumlah pengiriman yang sesuai standar sebanyak 109 pesanan kemudian mendapatkan nilai hasil sebesar 99%, kemudian pada pedagang besar terdapat 40 permintaan pesanan dengan 40 pengiriman yang sesuai standar kemudian diperoleh nilai hasil sebesar 100% atau sempurna dan selanjutnya pada pedagang eceran terdapat 5 permintaan pesanan dengan jumlah 5 pengiriman yang sesuai dengan standar kemudian diperoleh nilai hasil sebesar 100% atau sempurna. Pada peritungan indikator kesesuaian standar diperoleh hasil bahwa nilai indikator kinerja kesesuaian standar adalah baik karena diatas angka 99%.

c. Pemenuhan pesanan

Berdasarkan olah data hasil wawancara dan obeservasi yang dilakukan di agroindustri kerupuk kulit pada perhitungan hasil daripada perhitungan

indikator pemenuhan pesanan pada agroindustri kerupuk kulit barokah terdapat 110 permintaan pesanan dengan 96 pengiriman tanpa menunggu dan menunjukkan nilai hasil sebesar 87% yang berarti berada dibawah standar pencapaian baik, pada pedagang besar terdapat 40 permintaan pesanan dengan 38 pengiriman tanpa menunggu dan menunjukkan nilai hasil 95% dan pada pedagang eceran terdapat 5 permintaan pesanan dengan 5 pengiriman tanpa menunggu dan mendapatkan nilai hasil sebesar 100% atau sempurna.

Perhitungan nilai indikator pemenuhan pesanan pada agroindustri menunjukkan hasil kriteria yang kurang baik dikarenakan ada keterlambatan dalam pengadaan bahan baku karena kerupuk kulit barokah hanya menggunakan kulit sapi dari sapi jantan muda dan terkait dengan kepuasan pelanggan sekaligus menjaga kepercayaan para pelanggan setia, kemudian pada pedagang besar dan pedagang eceran menunjukkan nilai hasil dalam kriteria baik.

d. Waktu Tunggu pemenuhan pesanan

Berdasarkan olah data hasil wawancara dan obeservasi yang dilakukan di agroindustri kerupuk kulit pada perhitungan hasil daripada perhitungan indikator Waktu Tunggu pemenuhan

pesanan pada agroindustri kerupuk kulit membutuhkan 1 jam dalam proses perencanaan meliputi input pesanan dan persiapan bahan baku, kemudian agroindustri membutuhkan waktu sebanyak 8 jam dalam proses produksi kemudian dibutuhkan 12 jam dalam proses pengiriman produk kerupuk kulit dan didapatkan nilai hasil sebesar 21 jam.

Pada pedagang besar dibutuhkan 1 jam dalam proses perencanaan permintaan pesanan lalu membutuhkan 2 jam dalam proses pengiriman kerupuk kulit pada proses produksi dianggap 0 karena pada pedagang besar tidak dilakukan proses produksi dan mendapatkan nilai hasil sebesar 3 jam. Kemudian pada pedagang eceran tidak dilakukan baik proses produksi, maupun proses pengiriman dan hanya terdapat proses perencanaan sebesar 1 jam. Nilai hasil keseluruhan pada kinerja indikator Waktu Tunggu pemenuhan pesanan dianggap baik.

e. Order fulfillment cycle time

Berdasarkan olah data hasil wawancara dan observasi yang dilakukan di agroindustri kerupuk kulit pada perhitungan *order fulfillment cycle time* pada agroindustri kerupuk kulit barokah membutuhkan waktu 1 jam dalam proses perencanaan kemudian membutuhkan 8 jam pada proses produksi yang meliputi proses

penggorengan dan pengemasan lalu dibutuhkan 12 dalam proses pengiriman barang dan nilai hasil menunjukkan waktu sebesar 21 jam, pada pedagang besar membutuhkan waktu 1 jam untuk proses perencanaan dan waktu untuk mengirim sebanyak 2 jam dan menunjukkan nilai hasil sebesar 3 jam, kemudian pada pedagang eceran sebesar 1 jam karena hanya membutuhkan waktu untuk proses perencanaan. Nilai hasil keseluruhan berada dibawah nilai 336 jam sehingga kriteria indikator *order fulfillment cycle time* dianggap baik.

f. Fleksibilitas rantai pasok

Berdasarkan olah data hasil wawancara dan observasi yang dilakukan di agroindustri kerupuk kulit pada perhitungan daripada indikator fleksibilitas rantai pasok pada agroindustri kerupuk kulit barokah dibutuhkan 2 jam dalam proses prospek yang meliputi proses penggorengan stok bahan baku yang tersedia kemudian dilanjutkan proses pengemasan yang membutuhkan waktu 3 jam dilanjutkan proses pengiriman produk selama 12 jam kemudian hasil kinerja dalam menghadapi permintaan tak diduga adalah sebesar 17 jam.

Lalu pada hasil perhitungan indikator fleksibilitas rantai pasok pada pedagang besar membutuhkan waktu 24 jam dalam

proses siklus prospek yang diakibatkan proses pengiriman yang harus menunggu 1 hari kemudian membutuhkan 2 jam dalam proses pengirman barang kemudian didapatkan hasil sebesar 26 jam. Hasil perhitungan indikator fleksibilitas rantai pasok pada pedagang eceran dibutuhkan waktu sebanyak 24 jam untuk siklus prospek dan waktu 1 jam untuk proses pengemasan lalu didapatkan hasil sebesar 25 jam.

Perbedaan waktu pada indikator ini dapat disebabkan oleh terbatasnya persediaan pada masing-masing perusahaan dan ditambah jumlah waktu dalam proses produksi dan waktu pengiriman kerupuk kulit, namun semua indikator fleksibilitas rantai pasok keseluruhan berada dalam kriteria baik.

2. Kinerja Internal

a. *Cash to cash cycle time*

Berdasarkan olah data hasil wawancara dan obeservasi yang dilakukan di agroindustri kerupuk kulit pada perhitungan daripada indikator *cash to cash cycle time* pada agroindustri kerupuk kulit barokah jumlah waktu yang dibutuhkan dalam mengembalikan uang modal yang telah dipakai dalam kegiatan usaha adalah sebesar 622 jam atau 25,9 hari ini dipengaruhi waktu persediaan harian, lalu pada pedagang besar waktu dalam

mengembalikan modal yang telah dipakai adalah sebesar 354 jam atau 14,8 hari dan pada pedagang eceran waktu yang dibutuhkan dalam pengembalian modal yang telah dipakai adalah sebesar 24,4 jam atau 1 hari.

Perbedaan jumlah waktu pada setiap perusahaan berbeda tergantung seberapa lama waktu yang dipakai untuk cukupnya persediaan produksi dan seberapa banyak permintaan yang terdapat dalam periode tertentu, namun nilai hasil akhir keseluruhan indikator *cash to cash cycle time* pada setiap perusahaan dalam kriteria baik.

b. Persediaan harian

Pada kegiatan produksi yang terjadi pada agroindustri kerupuk kulit barokah selalu membeli persediaan bahan baku dalam jumlah banyak, itu dilakukan karena selain untuk mencukupi kebutuhan produksi namun pembelian jumlah banyak dimaksudkan agar pasokan bahan baku tetap tersedia dalam beberapa hari dalam sebuah periode dan sebagai persiapan dari kemungkinan adanya permintaan tidak terduga atau bisa juga jika terjadi kelangkaan bahan baku pada penyuplai. Terbukti pada hasil perhitungan persediaan harian di agroindustri kerupuk kulit barokah nilai hasil indikatornya sebesar 25,9 hari, lalu pada pedagang besar nilai hasil

perhitungan inventoris harian sebesar 14,8 hari dan pada pedagang eceran nilai hasil indikator inventoris hariannya sebesar 1,0 hari. Nilai hasil keseluruhan pada indikator inventoris harian pada setiap perusahaan dalam kategori

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Terdapat 3 aliran yaitu aliran produk, aliran informasi, dan aliran barang dan 3 saluran pemasaran yang terdapat pada rantai pasok agroindustri kerupuk kulit barokah yaitu produsen-konsumen, produsen-pedagang pengecer konsumen, dan produsen-pedagang besar-pedagang pengecer-konsumen.
2. Terdapat satu indikator kinerja kurang baik yaitu pada indikator kinerja pemenuhan pesanan agroindustri yang diakibatkan kendala pengadaan bahan baku.

Saran yang bisa diberikan berdasarkan hasil dari penelitian ini yaitu :

1. Bagi agroindustri kerupuk kulit barokah di Kelurahan Ciamis Kecamatan Ciamis, Kabupaten Ciamis diharapkan dapat meningkatkan kinerja rantai pasok, terutama pada indikator pemenuhan pesanan.

2. Bagi Dinas Perindustrian Kabupaten Ciamis diharapkan dapat selalu membina dan mendukung perkembangan agroindustri kerupuk kulit, serta dapat memberikan bantuan berupa pelatihan pemasaran (*digital marketing*) atau bantuan berupa alat yang lebih mutakhir untuk memperlancar proses produksi kerupuk kulit.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian menyeluruh mengenai rantai pasok khususnya dalam proses *source* atau pengadaan pada agroindustri kerupuk kulit barokah dengan menggunakan metode yang lebih tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Asror, Z., Tain, A., & Amir, N. O. (2022). Pengukuran Peformansi Pemasok pada Rantai Pasok Sayur Organik Menggunakan Pendekatan SOCR (Schedule Order To Customer Request)
- Bolstorff, P., & Rosenbaum, R. G. (2007). *Supply chain excellence: a handbook for dramatic improvement using the SCOR model*. AMACOM/American Management
- Ceha, R., AM, M. D., & Riyanto, S. (2017).

- Identifikasi permasalahan rantai pasok pada komoditas kopi di Jawa Barat. In *Prosiding SNaPP: Sains, Teknologi*.
- Mayulu, H., Sunarso, S., Sutrisno, I., & Sumarsono, S. (2010). Kebijakan Pengembangan Peternakan Sapi Potong di Indonesia. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pertanian*, 29(1).
- Moehariono, P. (2018). In *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*.
- Pujawan, I. N., & Er, M. (2017). *Supply chain management edisi 3*.
- Sakul, S., Rotinsulu, M. D., Tangkere, E. S. (2023). Pengamatan Kerusakan Kulit Sapi Di Kota Bitung. *Jurnal Sains*
- Santoso, U. (2022). Upaya Peningkatan Konsumsi Protein Hewani Asal Ternak di Indonesia. *Buletin Peternakan Tropis*.
- Setyaningsih, D. W. (2017). Nilai Ekonomis Kulit Sapi Sebagai Bahan Baku Pembuatan Alas Kaki. In *Media Soerjo*.
- Soetriono, A. S. (2016). Pengantar ilmu pertanian. In *Malang: Intimedia*.
- Sutedi, A. (2009). *Metode Penelitian Hukum, Sinar Grafika, Jakarta*.
- Tandiontong.