

EVALUASI KINERJA SUPPLY CHAIN PADA UD. MAJU JAYA DI DESA TIWOHO KABUPATEN MINAHASA UTARA

Oleh :
Evander Vigen Budiman

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen
Universitas Sam Ratulangi Manado
e-mail: evanderbudiman@gmail.com

ABSTRAK

Keunggulan optimasi dan integrasi *supply chain* menjadi fokus dari beberapa organisasi perusahaan besar yang ada di dunia. Implementasi *supply chain* merupakan salah satu bagian penting untuk memperbaiki kemampuan kompetisi organisasi bisnis. Upaya yang dapat ditempuh adalah merancang dan membuat alternatif agar dapat meminimalisir waktu, biaya, dan memaksimalkan proses. Pengumpulan data menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu melakukan prosedur pengumpulan data melalui wawancara serta dokumentasi berdasarkan observasi dan dengan metode *snowball sampling*. Sumber data penelitian adalah UD Maju Jaya sebagai salah satu produsen daging ayam di Kota Manado. Temuan dilapangan bahwa kondisi rantai pasok yang terjadi di UD. Maju Jaya selama ini adalah proses peternakan ayam di UD. Maju Jaya, dibeli oleh Pemborong, kemudian di distribusi ke Supermarket dan Pasar Bersehati Manado melalui pedagang hingga ke pengguna akhir. Saran yang dapat dikemukakan adalah perusahaan dapat memotong jalur rantai pasok dengan membuat alternatif lain guna meningkatkan pendapatan dan efisiensi usaha.

Kata kunci: *supply chain, distribusi, implementasi, efisiensi*

ABSTRACT

Excellence supply chain optimization and integration into the focus of several large corporate organizations in the world. Implementation of the supply chain is one of the important part to improve the international competitiveness of business organizations. Efforts that can be taken is to design and create alternatives in order to minimize the time, cost, and maximize the process. Data collection using qualitative research methods that perform the procedure of collecting data through interviews and documentation based on observation and snowball sampling method. Source of research data is UD. Maju Jaya as one of the producers of chicken meat in Manado City. Based on the findings in the field found that the conditions that occurred in the supply chain UD. Maju Jaya This is a process during chicken farm in UD. Maju Jaya, was purchased by the Contractor, then in distribution to the Supermarket and Market traders Bersehati Manado through to the end user. Suggestions can be put forward is that the company can cut off the supply chain by creating alternatives to increase revenue and operational efficiency.

Keywords: *supply chain, distribution, implementation, efficiency*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Globalisasi memiliki dampak yang akan terasa seiring dengan meningkatnya produktivitas dan efisiensi usaha. Segala sesuatu mengenai perekonomian mengalami perubahan yang cukup signifikan terutama bagi Negara yang sedang berkembang. Berdasarkan fenomena negara-negara maju, ternyata kunci tingkat kinerja dari perusahaan multinasional terletak pada kemampuan perusahaan bekerja sama dengan para mitra bisnisnya.

Keunggulan optimasi dan integrasi *supply chain* menjadi fokus dari beberapa organisasi perusahaan besar yang ada di dunia. Persaingan bisnis yang semakin ketat di era globalisasi ini menuntut perusahaan untuk menyusun kembali strategi dan taktik bisnisnya sehari-hari. Esensi dan persaingan terletak pada bagaimana perusahaan mengimplementasikan proses dalam menghasilkan produk dan jasanya yang lebih baik, lebih murah dan cepat dibandingkan pesaingnya. Berdasarkan fenomena negara-negara maju, ternyata kunci tingkat kinerja dari perusahaan multinasional terletak pada kemampuan perusahaan bekerja sama dengan para mitra bisnisnya.

Supply chain merupakan solusi dimana penulis berusaha menyatukan aspek – aspek yang telah ada dari semua aktivitas yaitu sejak pasokan material peternakan (makanan ayam, dsb.) datang dari pihak supplier, kemudian material itu diolah menjadi produk jadi, sampai produk itu didistribusikan ke konsumen sehingga didapatkan hasil yang terintegrasi. Seiring dengan perkembangan pasar sekarang ini yang semakin berkembang, kebutuhan pelanggan pun semakin tinggi. Maka dibutuhkan peran serta pemasok dalam pengelolaan dan pendistribusian produk sampai ke pelanggan akhir.

Aplikasi *supply chain* dalam bidang industri peternakan adalah salah satu bentuk *content* dan aplikasi yang diharapkan mampu untuk memenuhi kebutuhan sebagian besar masyarakat yang berkecimpung dalam usaha pertanian untuk meningkatkan produktivitas, daya saing maupun efisiensi dalam hal rantai pasok maupun pendistribusian informasi, uang maupun barang. Hal ini pun menjadi cerminan perusahaan-perusahaan yang ada di kota Manado, baik perusahaan besar, menengah, dan kecil. Termasuk didalamnya jenis usaha peternakan ayam yang menyalurkan produknya di supermarket dan pasar-pasar di Kota Manado. Tingkat persaingan usaha yang semakin kompetitif memaksa perusahaan untuk menerapkan pengelolaan manajemen yang profesional dari bahan baku (makanan ayam, dsb) sampai produk tiba ditangan pengguna akhir produk (konsep *supply chain*).

Pemasok lokal daging ayam di Kota Manado, khususnya yang berasal dari Desa Tiwoho merupakan peternak tradisional yang masih belum mempunyai suatu sistem pengukuran kinerja yang sifatnya menyeluruh atau komprehensif melainkan selama ini hanya menampilkan kinerja yang menitikberatkan pada penciptaan laba penjualan, maka kinerja perusahaan secara keseluruhan tidak maksimal. Dalam melakukan pasokan diperlukan suatu mekanisme kontrol kerja untuk memonitor tiap-tiap indikator kinerja *supply chain* perusahaan, dimana perlu diperhatikan bahwa indikator kinerja yang penting, yaitu efektifitas layanan pengiriman dan efisiensi operasional untuk penyediaan layanan transportasi logistik.

UD. Maju Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang peternakan ayam di Desa Tiwoho, dan juga merupakan pemasok daging ayam lokal di Kota Manado. Dengan ayam ternak sebanyak 12.000 ekor, UD. Maju Jaya merupakan produsen daging ayam lokal yang cukup besar, maka akan semakin baik apabila proses *supply chain* di UD. Maju Jaya menjadi lebih efektif yaitu dengan membuat alternatif lain yang bias memangkas biaya dan mendatangkan profit yang lebih bagi UD. Maju Jaya.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana proses *Supply Chain* UD. Maju Jaya di desa Tiwoho Kecamatan Wori.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Manajemen Operasional

Heizer & Render (2006:9) mengemukakan bahwa Manajemen Operasional adalah serangkaian kegiatan yang membuat barang dan jasa melalui perubahan dari masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*), dimana kegiatan tersebut terjadi di semua sektor organisasi. Dalam bukunya yang berjudul "*Operations Management: processes and value chains*" Krajewski, et.al (2002:4) menjelaskan bahwa manajemen operasional ialah "*The term operation management refers to the systematic design, direction and control of process that transform inputs into services and products for internal, as well as external, customers*".

Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management*)

Supply chain management adalah modifikasi praktek tradisional dari manajemen logistik yang bersifat adversial (pola-pola yang mementingkan pihak-pihak secara individual dan bukan mengacu kepada kinerja keseluruhan) kearah koordinasi dan kemitraan antar pihak-pihak yang terlibat. Koordinasi dan kolaborasi antar perusahaan sangat diperlukan pada *supply chain* karena perusahaan-perusahaan yang berada pada suatu *supply chain* pada intinya ingin memuaskan konsumen akhir yang sama, mereka harus bekerjasama untuk membuat produk yang murah, mengirimkannya tepat waktu, dan dengan kualitas yang bagus. Hanya dengan kerjasama antara elemen-elemen pada *supply chain* tujuan tersebut akan bisa dicapai (Panggabean,2009). Manajemen Rantai Pasokan adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke pelanggan (Indrajit & Djokopranoto,2002:4)

Kinerja *Supply Chain Management*

Russell & Taylor (2006:12) mengatakan *Supply chain management* berfokus pada mengintegrasikan dan mengelola aliran barang dan jasa dan informasi melalui rantai suplai untuk membuatnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan sambil menurunkan total biaya. Seiring dengan perkembangan pasar sekarang ini yang semakin berkembang, kebutuhan pelanggan pun semakin tinggi. Maka dibutuhkan peran serta pemasok dalam pengelolaan dan pendistribusian produk sampai ke pelanggan akhir. Faktor kunci sukses di setiap organisasi adalah kemampuan untuk mengukur kinerja.

Supply Chain

Supply chain adalah jaringan perusahaan-perusahaan yang bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya termasuk supplier, pabrik, distributor, toko atau ritel, serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik (Pujawan,2005:5).

Snowball Sampling

Snowball Sampling adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar (<http://davinplus.blogspot.com/2012/05/macam-macam-sampel-penelitian.html#axzz2RAldcCsu>). Misalnya suatu penelitian menggunakan sampel sebanyak 10 orang, tetapi karena peneliti merasa dengan 10 orang sampel ini datanya masih kurang lengkap, maka peneliti mencari orang lain yang dirasa layak dan lebih tahu tentang penelitiannya dan mampu melengkapi datanya.

Landasan Empiris

Lai, et al (2002), *Measures for evaluating supply chain performance in transport logistics. This study aims to investigate the construct of, and develop a instrument for supply chain performance (SCP) in transport logistics. Based on the supply chain operations reference model and various established measures, a measurement model and a measurement instrument for SCP in transport logistics are develop. A 26-item SCP measurement instrument was constructed, reflecting service effectiveness for shipper, operations efficiency for*

transport logistics providers, and service effectiveness for consignees. The empirical finding suggest that the measurement instrument is reliable and valid for evaluating SCP in transport logistics.

Aghnina (2010), Evaluasi kinerja *Supply chain* (Studi Kasus : PT. Wadha Artha Abadi. *Supply chain management* (Manajemen Rantai Suplai) merupakan proses pengelolaan seluruh aktivitas atau rangkaian aktivitas perencanaan dan pengelolaan barang dan jasa dari hulu ke hilir secara terpadu, sejak dari pembelian bahan baku, perencanaan produksi, proses transformasi (produksi) material menjadi bahan setengah jadi dan produk jadi, dan penyimpanan baik bahan baku dan produk jadi hingga akhirnya penyampaian produk jadi (akhir) kepada *end customer* melalui suatu sistem distribusi. Saat ini *supply chain management* sudah menjadi *competitive advantage* yang sangat penting bagi perusahaan untuk memberikan pelayanan yang cepat dengan produk yang bervariasi dan berkualitas tinggi dengan *cost* yang rendah, sehingga Perusahaan dapat tetap *exist* di tengah persaingan yang semakin ketat dan tingkat biaya yang semakin tinggi. Oleh karena itu perusahaan harus bisa meningkatkan kinerja *supply chain management*. Dalam meningkatkan kinerja *supply chain management* pada perusahaan, penulis berusaha memberikan solusi dengan menggunakan metode persentase asset persediaan, perputaran persediaan dan lama pasokan, serta menganalisis ulang apa saja kendala yang dihadapi dari masing masing penggerak *supply chain*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini tergolong pada jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan data primer yang meliputi data hasil wawancara dan observasi langsung. Tempat penelitian adalah Desa Tiwoho, Kabupaten Minahasa Utara, Sulawesi Utara. Penelitian dititikberatkan pada peternak ayam daging di Desa Tiwoho yaitu UD. Maju Jaya dan bagaimana proses pasokannya di Kota Manado. Periode waktu penelitian selama 3 (tiga) bulan. Informan dalam penelitian ini adalah UD. Maju Jaya yang bergerak dibidang Peternakan Ayam daging di Desa Tiwoho, Kabupaten Minahasa Utara. Informan penelitian menyalurkan hasil produksinya di supermarket maupun pasar tradisional yang ada di Kota Manado. Jadi, informan benar-benar paham dan mengerti aktivitas produksi dan pemasaran perusahaan yang sangat diperlukan untuk mengetahui aktivitas rantai pasok dari hulu ke hilir.

Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara, proses komunikasi atau interaksi untuk mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab antara peneliti dengan informan atau subjek penelitian
2. Observasi, adalah salah satu teknik pengumpulan data yang sangat lazim dalam metode penelitian kualitatif. Yang merupakan kegiatan dengan menggunakan pancaindera, bisa penglihatan, penciuman, pendengaran, untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk menjawab masalah penelitian.
3. Dokumentasi, adalah pencarian data berupa dokumen, catatan, file foto, maupun video.

Keseluruhan data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari peternakan ayam di Desa Tiwoho dalam hal ini adalah UD. Maju Jaya. Data didapatkan lewat wawancara langsung, pengamatan di lapangan, melakukan diskusi dengan pihak terkait, kemudian dokumentasi yang langsung diperoleh dari objek penelitian yaitu UD. Maju Jaya di Desa Tiwoho Kabupaten Minahasa Utara.

Teknik analisis menggunakan analisis data kualitatif dengan prosedur sebagai berikut :

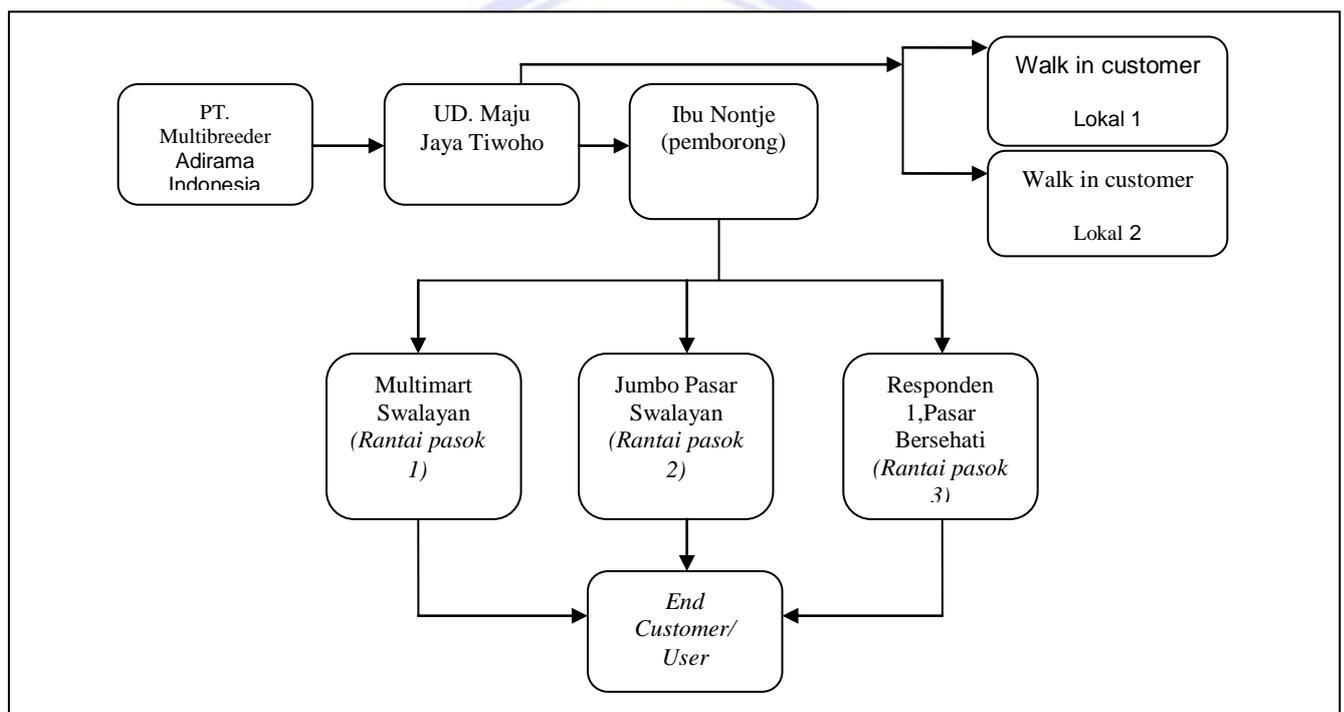
Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu prosedur pencatatan untuk menggambarkan atau melukiskan keadaan objek yang diteliti berdasarkan fakta yang ada. Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penggunaan teknik analisis deskriptif yaitu mengupayakan suatu penelitian dengan cara menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat dari suatu fakta dari suatu peristiwa pada UD. Maju Jaya.

Metode analisis menggunakan analisis data kualitatif dengan prosedur sebagai berikut :

1. Reduksi data, berarti merangkum , memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu (Sugiyono, 2012: 431-432).
2. Penyajian data, dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya (Sugiyono, 2012: 434).
3. Menarik kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan penelitian langsung di lapangan dalam hal ini UD. Maju Jaya sebagai Produsen daging ayam, ternyata daging ayam tidak langsung di distribusi ke supermarket dan pasar tradisional maupun *end customer* melainkan melalui pemborong tetap UD Maju Jaya.



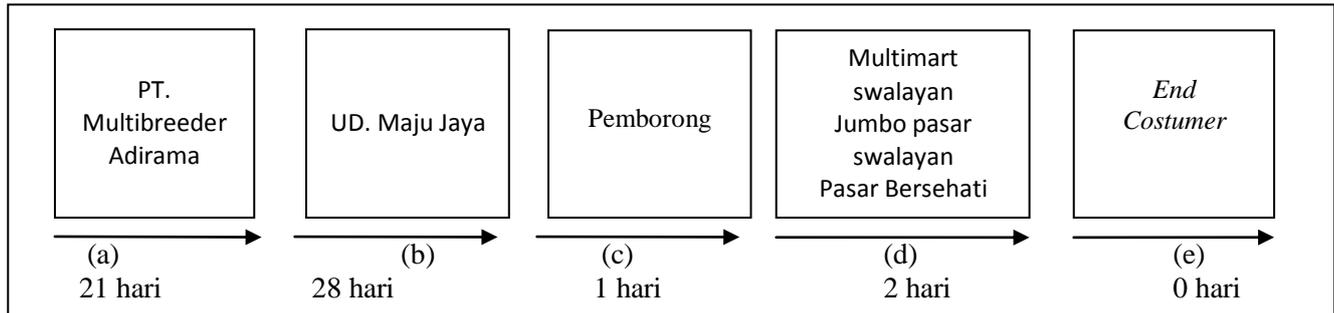
Gambar 1. Temuan Kondisi Rantai Pasok

Sumber: Hasil Penelitian 2012

Gambar 1. Menggambarkan temuan kondisi rantai pasok yang terjadi mulai dari proses pembibitan ayam yang dilakukan oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia. Bibit ini kemudian dibeli oleh UD. Maju Jaya yang berkedudukan di Desa Tiwoho, Kabupaten Minahasa Utara, untuk ditenakan. Proses peternakan Ayam berlangsung kurang lebih 28 (dulu puluh delapan) hari sampai Ayam siap dijual. Ayam siap jual kemudian dibeli oleh pemborong ayam yang telah memiliki kerjasama lama dengan 3 pembeli, yaitu : Multimart Swalayan, Jumbo pasar Swalayan, dan Responen 1 yang merupakan seorang penjual daging ayam di Pasar Bersehati Manado, selain itu UD. Maju Jaya menjualnya langsung kepada *customer/ user* lokal atau masyarakat setempat. Hasil temuan lapangan menunjukkan bahwa setelah berada di ketiga pembeli ini, daging ayam hasil produksi UD. Maju Jaya dibeli oleh masyarakat Kota Manado untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Artinya, setelah berada di rantai ini, proses rantai pasok kemudian berakhir pada *end customer/user*.

Evaluasi Waktu Rantai Pasokan

Pembibitan dilakukan oleh ± 21 (dua puluh satu) hari oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia. Bibit kemudian dibeli oleh UD. Maju Jaya untuk dilakukan pemeliharaan selama 28 hari sampai ayam siap dijual. Ayam siap dijual ini dibeli oleh pemborong, supermarket, dan pedagang pasar tradisional Kota Manado.



Gambar 2. Evaluasi Waktu Pantai Pasokan UD. Maju Jaya

Sumber: Data lapangan, 2012

Gambar 2. Menerangkan data lapangan yang didapat saat wawancara mengenai waktu yang dibutuhkan dalam rantai pasok UD. Maju Jaya. Mulai pada saat bibit diproduksi oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia, dilakukan pembudidayaan oleh UD. Maju Jaya sampai ayam siap dijual, dibeli oleh Ibu Nontje, kemudian disuplai ke Multimart Swalayan, Jumbo Pasar Swalayan, dan Pasar Bersehati Manado melalui Responden 1 dan dibeli oleh *end customer/user*. Total waktu yang dibutuhkan pada rantai pasok ini adalah:

- 21 hari proses penetasan dari telur menjadi bibit;
- 28 hari proses ternak dari bibit menjadi ayam siap jual.
- Dibeli oleh Ibu Nontje dan langsung di proses menjadi daging ayam di hari yang sama. Kemudian disuplai ke Multimart swalayan, Jumbo swalayan, dan Responden 1 di Pasar bersehati. Rata-rata sampai ke pembeli adalah 1 hari.
- Rata-rata 2 hari daging ayam berada di Multimart Swalayan, Jumbo Pasar Swalayan, dan Responden 1 di Pasar Bersehati sampai laku terjual oleh *end customer/user*.
- 0 hari ditangan *end customer/user* dengan asumsi rata-rata dikonsumsi oleh pembeli akhir.

Tabel 1. Total Waktu Dalam Rantai Pasok UD. Maju Jaya

Pembibitan PT. Multibreeder Adirama	Pemeliharaan, UD. Maju jaya	Pemborong	Multimart Swalayan, Jumbo Pasar Swalayan, Pasar Bersehati- Responden 1	End Customer/ User	TOTAL WAKTU
21	28	1	2	0	52

Sumber : Hasil Penelitian 2012

Evaluasi Nilai Rantai Pasokan

Hasil temuan di lapangan menggambarkan bahwa ayam siap jual dari peternakan UD. Maju Jaya dibeli oleh Pemborong, kemudian di suplai ke Multimart Swalayan, Jumbo Pasar Swalayan dan Pasar Bersehati melalui Responden 1. Ditemukan bahwa Ayam siap jual ini memiliki tingkatan harga berbeda.

Tabel 2. Harga Jual Daging Ayam UD. Maju Jaya

		Tingkat Harga (Rp)
1.	UD. Maju Jaya, Tiwoho	17.500
2.	Pemborong	19.500
3.	Pembeli	Golden Supermarket
		Jumbo Pasar Swalayan
		Responden 1, Pasar Bersehati
		22.500

Sumber: Hasil Penelitian 2012

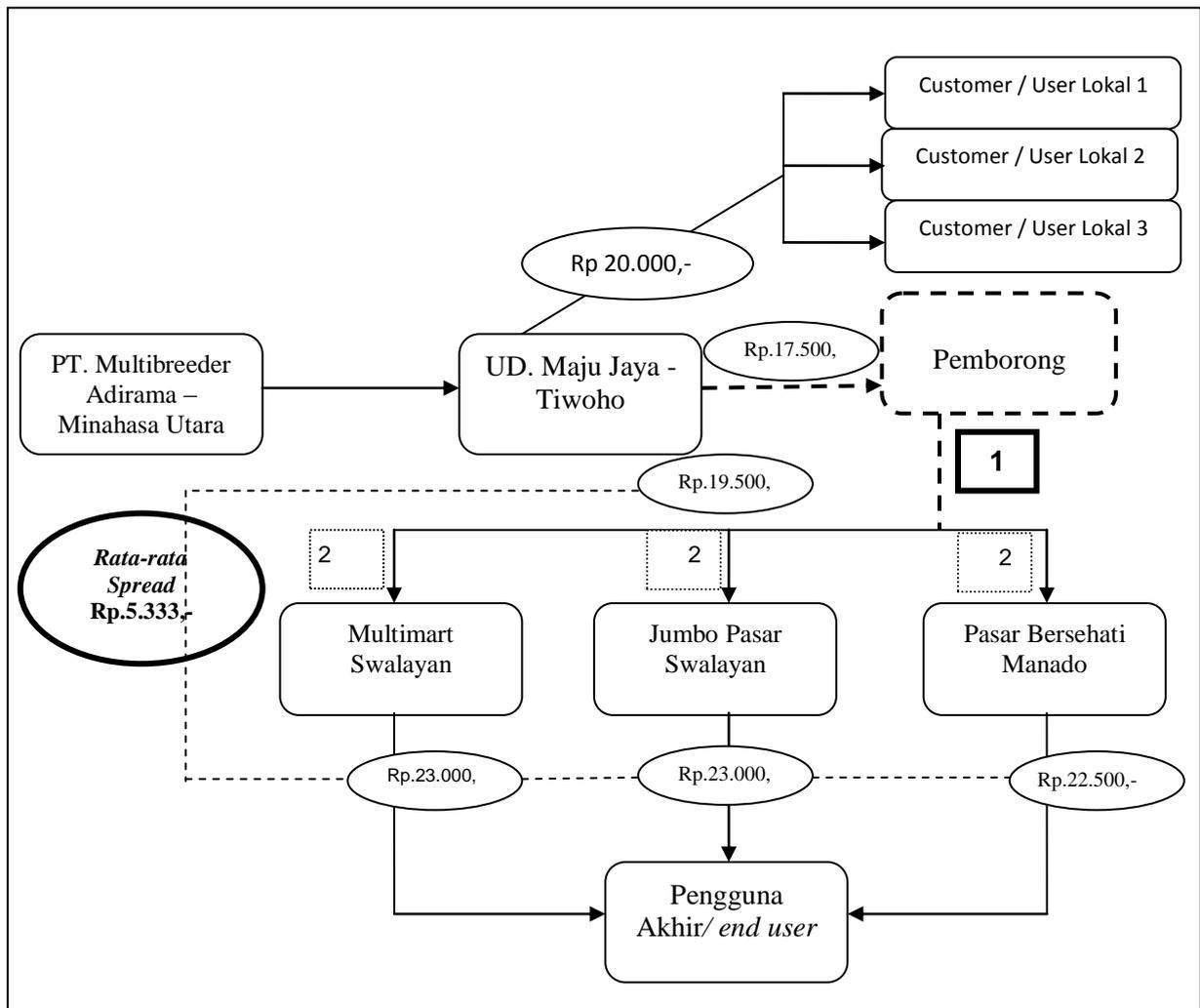
Tabel 2 menggambarkan tingkatan harga yang terjadi tersebut. Ayam siap jual dibeli oleh Pemborong dari UD. Maju Jaya seharga Rp. 17.500,-. Kemudian disuplai ke Multimart swalayan dan Jumbo Pasar Swalayan; dan ke Pasar Bersehati melalui Responden 1 dengan harga Rp.19.500,-. Mutimart Swalayan dan Jumbo Pasar Swalayan kemudian menjual daging ayam tersebut dengan harga Rp. 23.000,-; sedangkan Responden 1 menjual kembali dengan harga Rp. 22.500,-. Terjadi *spread* harga pada kondisi ini untuk memenuhi biaya operasional dan *margin profit* dari para pembeli.

Pembahasan

Evaluasi waktu menunjukkan terdapat kesamaan antara rantai pasok yang melewati Multimart Swalayan; Jumbo Pasar Swalayan; dan Pasar Bersehati melalui Responden 1. Didapati di lapangan bahwa total waktu yang dibutuhkan dari proses pembibitan sampai ayam siap dijual adalah selama 52 hari.

UD. Maju Jaya sendiri selaku perusahaan yang membudidayakan ayam siap jual, melakukan proses pemeliharaan rata-rata 52 hari. Kemudian ayam dibeli dan bertahan ditangan Pemborong sekitar 1 hari. Ini dikarenakan ayam yang di beli diproses terlebih dahulu menjadi daging ayam siap jual. Oleh Pemborong, kemudian daging ayam ini disuplai ke Multimart Swalayan, Jumbo Pasar Swalayan, dan Pasar Bersehati melalui Responden 1. Rata-rata dalam waktu 2 hari daging ayam yang disuplai ini sudah dibeli oleh *end customer/ user*. Ditunjukkan bahwa tidak terjadi perbedaan waktu antara ketiga rantai pasok ini. Dari hasil temuan lapangan pula, ditemukan perbedaan *spread* harga jual yang melalui Bapak Sonly rata-rata sebesar Rp.5.333,- ($[(Rp. 23.000 + Rp. 23.000 + Rp. 22.500) / 3 - (Rp. 17.500)]$).

UD. Maju Jaya sebenarnya dapat melakukan pemotongan *rantai pasok* untuk meningkatkan *income*. Dengan melakukan pemotongan rantai pasok ke Pemborong, UD. Maju Jaya dapat memotong waktu dan biaya yang disebabkan oleh rantai pasok ini.



Gambar 3. *Spread* waktu dan biaya rantai pasok melalui UD. Maju Jaya

Sumber: Data Lapangan 2012

Gambar 3 menunjukkan *spread* waktu dan biaya rantai pasok yang melalui Pemborong. Digambarkan bahwa Pemborong membeli Ayam dari UD. Maju Jaya Tiwoho seharga Rp. 17.500,-. Pemborong kemudian mensuplai daging ayam tersebut ke Multimart Swalayan, Jumbo Pasar Swalayan, dan ke Responden 1 di pasar Bersehati seharga Rp. 19.500,-; Oleh ketiga pembeli ini, ayam kemudian dijual lagi ke pengguna akhir dengan harga yang berbeda-beda. Multimart Swalayan dan Jumbo Pasar Swalayan menjual dengan harga Rp. 23.000,-; dan di Pasar Bersehati melalui Responden 1, dijual dengan harga Rp. 22.500,-. Pada kondisi ini, terjadi *spread* rata-rata sebesar Rp. 5.333,-.

Gambar 3 juga menunjukkan waktu yang dibutuhkan sejak Pemborong membeli ayam dari UD. Maju jaya yaitu bertahan rata-rata 1 hari dan langsung disuplai kepada ketiga pembelinya. Pada ketiga pembeli ini, ayam bertahan rata-rata 2 (dua) hari sampai terjual atau berada di tangan pengguna akhir. Pada kondisi ini, UD. Maju Jaya seharusnya dapat memotong rantai pasok dari Pemborong, untuk meminimalkan waktu dan biaya hasil produksi. Perusahaan dapat memperoleh *spread* yang terjadi, dan kemudian meminimalkan waktu hasil produksi sampai ke tangan pembeli.

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa kondisi rantai pasok yang terjadi di UD. Maju Jaya selama ini adalah proses pembibitan oleh PT.Multibreeder Adirama Indonesia, pembelian bibit oleh UD. Maju Jaya untuk proses peternakan menjadi ayam siap jual, dibeli oleh Pemborong lalu dijual ke pasar Bersehati Manado melalui Responden 1, Multimart Swalayan, dan Jumbo pasar swalayan, yang selanjutnya dibeli oleh pengguna akhir. Estimasi total waktu yang diperlukan untuk sampai ke pengguna akhir adalah 32 hari. Dari hasil temuan lapangan pula ditemukan perbedaan selisih harga jual yang melalui UD. Maju Jaya rata-rata sebesar Rp.5.333,-

Saran

Saran yang diajukan pada penelitian ini adalah :

1. Membangun hubungan dengan Jumbo, Multimart dan Responden 1 dengan terus menjaga hubungan dengan Pemborong. UD. Maju Jaya direkomendasikan untuk membangun hubungan bisnis secara langsung dengan Multimart Swalayan, Jumbo Pasar Swalayan, dan pembeli dari Pasar Bersehati Manado (Responden 1). Namun, usaha membangun hubungan dengan pembeli-pembeli ini tidak serta merta memutuskan hubungan dengan Pemborong sebagai mitra kerja selama ini. UD.Maju Jaya dapat membangun hubungan dengan para pembeli ini mengingat ketergantungan kepada 1 (satu) pembeli merupakan kemitraan yang tidak sehat.
2. Membangun hubungan dengan Swalayan & Supermarket, Pasar-pasar tradisional, Restoran/rumah makan, dan pengguna akhir di Manado dan sekitarnya. UD.Maju Jaya direkomendasikan untuk mencari relasi dan membangun hubungan bisnis baru dengan swalayan/ supermarket, pasar-pasar tradisional, rumah-rumah makan, bahkan ke pengguna akhir yang berada di Manado dan sekitarnya. Ini menjadi peluang UD. Maju Jaya untuk tidak bergantung pada 1 (satu) pembeli saja, melainkan dapat membagi porsi penjualan kepada beberapa pembeli. Ini sebagai sarana untuk mendapatkan relasi yang lebih luas dan memperkecil resiko gagal dengan pembeli. Memiliki beberapa pembeli berarti membagi resiko gagal jual ke beberapa alternatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Aghnina, Nina. 2010. *Evaluasi Kinerja Supply Chain Management (Studi Kasus : PT. Wadha Artha Abadi)*. Universitas Bina Nusantara, Jakarta. Pp 1.
- Heizer, Jay and Barry Render. 2006. *Operations Management*, 8e © 2004 by Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458 USA.
- Krajewski Lee, Manoj Malhotra and Larry Ritzman. 2002. *Operations Management: processes and value chains*, Eighth Edition Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458 USA.
- Lai, Ke-hung, E.W.T Ngai, and T.C.E Cheng. 2002. *Measures For Evaluating Supply Chain Performance in Transport Logistics*. Department of Management, The Hong Kong Polytechnic University, Hung Hom, Kowloon, Hong Kong. Pp 1.
- Panggabean, David. 2009. Analisis logistik dengan menggunakan konsep supply chain management (SCM) di PT. perkebunan Nusantara III Gunung Para. *Skripsi*. Universitas Sumatera Utara, Medan. Hal.46
- Pujawan, I Nyoman. 2005. *Supply Chain Management*. Penerbit Guna Widya, Surabaya.
- Indrajit, R.E dan Richardus Djokopranoto. 2002. *Konsep Manajemen Supply Chain*. Penerbit PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Russell, Roberta S. and Bernard W. Taylor. 2006. *Operation Management ; Quality and Competitiveness in a Global Environment* fifth edition, John Wiley & Sons, Inc., 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, United States of America.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit Alfabeta, Bandung.
- 2012. *Macam-macam Sampel Penelitian*. <http://davinplus.blogspot.com/2012/05/macam-macam-sampel-penelitian.html#axzz2RAldcCsu>. Diakses pada Oktober 14.2012.