

RINGKASAN

VIAZ EL-QAISARA, AGIL KUSUMA KRESNAYANA. Evaluasi Rantai Pasok di PT INKA Multi Solusi Madiun, Jawa Timur. *Supply Chain Evaluation at PT INKA Multi Solusi Madiun, East Java*. Dibimbing oleh DERRY DARDANELLA.

PT INKA Multi Solusi (IMS) adalah anak perusahaan PT Industri Kereta Api (Persero) yang menyediakan jasa “*Total Solution Provider*” di bidang konstruksi dan perdagangan komponen/suku cadang perkeretaapian dan produk transportasi darat. Saat PT INKA mengakuisisi saham Perseroan, sehingga berganti nama menjadi PT INKA Multi solusi. Evaluasi rantai pasok untuk melihat tingkat integrasi yang dilakukan PT IMS dengan *supplier* maupun konsumen serta memberikan saran perbaikan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. PT IMS menerapkan strategi rantai pasok responsif ditinjau dari beberapa keputusan taktis yaitu pemilihan lokasi fasilitas, sistem produksi, persediaan, transportasi, pasokan dan pengembangan produk.

Proses pengadaan barang melalui tahap penawaran, negosiasi, justifikasi, dan kontrak. PT IMS menerapkan strategi distribusi *Direct Shipment* dimana produk langsung dikirimkan tanpa melalui gudang. Dalam proses pengiriman, PT IMS memiliki dua alternatif yaitu menggunakan rel kereta api milik KAI atau menggunakan *Cometto*. Evaluasi rantai pasok juga dilakukan dengan analisis keterlibatan *supplier* dalam perancangan produk, integrasi rantai pasok, dan model hubungan dengan *supplier*. Evaluasi dilakukan untuk mengatasi masalah penyelesaian proyek seperti proyek LRT dikarenakan keterlambatan proses pengadaan material yang menyebabkan jadwal produksi terlambat. Keterlibatan *supplier* dalam perancangan produk memiliki beberapa manfaat, antara lain penghematan biaya material, peningkatan kualitas dan kecocokan material dengan rancangan serta pengurangan waktu perancangan maupun waktu manufaktur.

Integrasi rantai pasok didapatkan dengan cara *Analytical Hierarchy Process* (AHP) menggunakan delapan aktivitas berbeda untuk melihat tingkat integrasi yang dilakukan antara perusahaan dengan *supplier* maupun konsumen. Hasil yang didapat adalah PT IMS lebih cenderung kepada *supplier*. Dengan adanya integrasi *supplier*, perusahaan perlu menentukan fokus manajemen dalam menjalin kerjasama dengan *supplier*. Oleh karena itu pemasok yang ada diklasifikasikan menjadi empat klasifikasi. Klasifikasi tersebut adalah *Non-critical supplier*, *Bottleneck supplier*, *Leverage supplier*, dan *Critical strategic supplier*. Masing-masing klasifikasi memiliki model hubungan yang berbeda.

Kata Kunci: Integrasi, *Supply Chain Management*, metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), pengelompokan *supplier*.