



RINGKASAN

FATIMATUZ ZAHRO DIAH PUTRI DANI. Peningkatan Daya Saing UKM melalui Pengukuran dan Perbaikan Kinerja Rantai Pasok, Studi Kasus: UKM Lapis Bogor Sangkuriang. Dibimbing oleh Rizal Syarief and Marimin.

Pertumbuhan dan perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang tinggi seiring dengan laju persaingan yang juga semakin meningkat. Apalagi fokus persaingan modern bukan hanya antar perusahaan namun sudah mengarah ke persaingan antar rantai pasok. Oleh karena itu para pengusaha harus bersiap dalam menghadapi tantangan tersebut. Kemampuan UKM untuk bertahan dan berkembang dalam persaingan dapat dilihat dari kinerja UKM tersebut. Penyesuaian strategi dengan kinerja perusahaan akan terlihat apabila dilakukan pengukuran kinerja terlebih dahulu. Untuk itu dilakukan pengukuran kinerja rantai pasok untuk merumuskan dan memilih strategi yang efektif guna memperbaiki kinerja rantai pasok yang ada dan meningkatkan daya saing UKM.

Lapis Bogor Sangkuriang (LBS) merupakan salah satu UKM inovatif yang mengolah komoditas unggulan Kota Bogor yaitu talas menjadi bolu legit yang saat ini sedang *booming* dan berkembang pesat. Namun seiring berkembangnya usaha ini mulai banyak *follower* yang mengikuti dan banyak pula bermunculan produk inovatif baru. Selain itu masih banyaknya keluhan konsumen terkait dengan kehabisan produk mengindikasikan bahwa meningkatnya permintaan konsumen masih belum diimbangi dengan kinerja perusahaan yang optimal. Oleh karena itu perlu diukur dan dirumuskan strategi yang tepat dalam memperbaiki kinerja rantai pasok agar mampu kompetitif dan berkelanjutan.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengkaji kondisi rantai pasok UKM LBS, (2) mengukur kinerja rantai pasok UKM LBS menggunakan kombinasi model *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) serta (3) merumuskan dan menentukan prioritas strategi untuk memperbaiki kinerja rantai pasok untuk meningkatkan daya saing UKM. Sistem penunjang keputusan dalam memilih strategi prioritas pada penelitian ini menggunakan metode *Technique for Order Preference Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS). Ruang lingkup penelitian ini dibatasi hanya dari pemasok utama tepung talas UKM LBS, UKM LBS dan mitra ataupun *reseller* dengan penjualan tertinggi. Data yang digunakan pada penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Data sekunder berasal dari buku penunjang, tabloid, jurnal, dokumen dan data internal perusahaan. Sedangkan data primer berasal dari wawancara dan diskusi dengan pihak pakar internal dan eksternal UKM LBS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) pola aliran rantai pasok UKM LBS terdiri dari dua tahap, yaitu aliran langsung dan tidak langsung. (2) Kinerja rantai pasok UKM LBS dinilai masih dalam kategori sedang, dengan nilai akhir sebesar 68.5% sedangkan nilai matrik yang harus diperbaiki karena paling rendah nilainya adalah matrik adaptasi kinerja terhadap peningkatan permintaan (26.7%) dan fleksibilitas kinerja (37.5%). (3) Strategi prioritas yang dipilih berdasarkan metode TOPSIS adalah meningkatkan produktivitas kinerja mesin dan tenaga kerja.

Kata Kunci: AHP, Daya Saing, SCOR, TOPSIS, UKM