

RINGKASAN

SUHARTINI. Penilaian Kinerja Rantai Pasok dan Kemitraan PT Sayuran Siap Saji, Bogor. Dibimbing oleh RINA OKTAVIANI dan HETI MULYATI.

Sayuran memiliki peranan penting sebagai sumber serat bagi kesehatan tubuh. PT Sayuran Siap Saji sebagai perusahaan di bidang agribisnis sayuran segar potong (*fresh cut*) memiliki peranan penting dalam penyediaan sayuran segar bagi beberapa konsumen *retail* yaitu restoran siap saji di area Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi. Oleh karena itu perlu dilakukan penilaian kinerja rantai pasok, dan analisis kemitraan baik antara petani mitra dan perusahaan maupun antara konsumen *retail* dengan perusahaan. Tujuannya untuk perbaikan kinerja kedua belah pihak dan untuk mencapai strategi produktivitas perusahaan. Penilaian kinerja rantai pasok menggunakan model SCOR dengan metoda Perbandingan Berpasangan (*Pairwise Comparison*). Nilai tambah bagi perusahaan menggunakan Metode Hayami dan analisis usaha tani digunakan untuk melihat keberhasilan usaha ini bagi petani mitra. Faktor-faktor yang mempengaruhi kemitraan antara petani mitra dan perusahaan menggunakan metode Analisis Korelasi Sederhana (*Bivariate Correlation*). Hubungan kemitraan antara konsumen *retail* dan perusahaan menggunakan analisis deskriptif karena hanya 1 responden sebagai sumber data.

Hasil pembobotan indikator kinerja dengan Perbandingan Berpasangan (*Pairwise Comparison*) menunjukkan bahwa atribut reliabilitas memiliki skor tertinggi 0.570 sebagai prioritas pertama. Indikator kinerja selanjutnya adalah atribut responsivitas dengan nilai skor 0.252, atribut fleksibilitas dengan nilai skor 0.103, atribut biaya memiliki nilai skor sebesar 0.050 sebagai prioritas keempat dan atribut aset dengan nilai skor terendah sebesar 0.025 sebagai prioritas terakhir. Rasio nilai tambah hanya berlaku bagi perusahaan untuk ceisim (66.21%), tomat (71.65%) dan *Lettuce head* (75.06%). Nilai R/C untuk analisis usaha tani pada komoditi ceisim: (2.44%); tomat (2.07%) dan *Lettuce head* (1.87%). Nilai B/C Rasio: ceisim (1.44%), tomat (1.07%) dan *Lettuce head* (0.87%). Nilai BEP untuk komoditas ceisim (Rp. 7 430, 00), tomat (Rp. 7.422, 00) dan *Lettuce head* (Rp. 9.155, 00) serta nilai ROI untuk masing-masing ceisim (140%), tomat (200%) dan *Lettuce head* (140%). Nilai ROI mengindikasikan bahwa usaha tani untuk komoditi ceisim, tomat dan *Lettuce head* akan menguntungkan bagi petani mitra.

Hasil analisis korelasi sederhana menunjukkan bahwa variabel variabel bantuan benih dan pupuk (v1), kualitas produk (v4) dan aktifitas pasca panen (v5) memiliki hubungan korelasi negatif terhadap variabel konseling (v10). Nilai korelasi positif tertinggi ditunjukkan oleh hubungan variabel bantuan alat pertanian (v2) dengan konseling (v10). Nilai korelasi terendah adalah resiko kegagalan (v8) dan harga produk (v12) dimana kedua variabel ini memiliki hubungan yang paling lemah. Hubungan kemitraan antara perusahaan dan konsumen *retail* dilakukan secara deskriptif dengan hasil skala kepuasan untuk jadwal pengiriman barang *return* dari PT Sayuran Siap Saji (v9) memiliki nilai skor tertinggi yaitu 5 yang artinya konsumen *retail* sepenuhnya sangat tergantung pada pemenuhan kebutuhan sayuran segar potong yang disediakan PT Sayuran Siap Saji dalam pengelolaan proses bisnisnya.

Kata kunci: analisis korelasi sederhana, kemitraan, kinerja rantai pasok, metode Hayami, *Pairwise Comparison*, rasio nilai tambah, SCOR