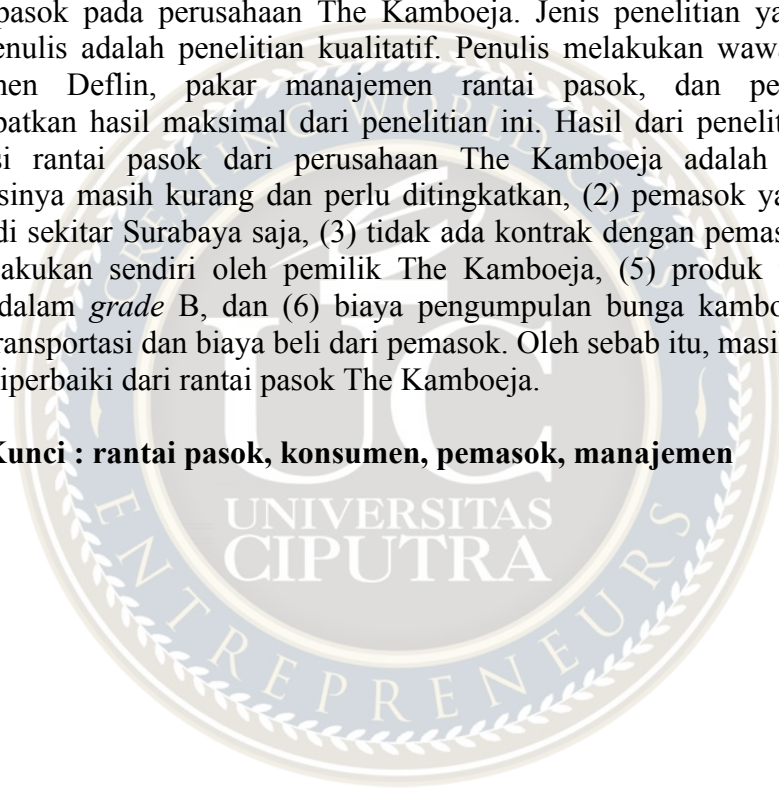


ABSTRAK

EVALUASI MANAJEMEN RANTAI PASOK PADA PERUSAHAAN THE KAMBOEJA

The Kamboeja adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan bunga kamboja kering. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2014 lalu. Perusahaan ini menjadi distributor bunga kamboja kering. Penulis memfokuskan diri untuk menjual produknya ke salah satu eksportir di Surabaya yakni Deflin. Saudara Deflin merupakan pembeli tunggal dari perusahaan The Kamboeja ini. Tujuan penelitian dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hasil evaluasi manajemen rantai pasok pada perusahaan The Kamboeja. Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian kualitatif. Penulis melakukan wawancara kepada konsumen Deflin, pakar manajemen rantai pasok, dan pemasok untuk mendapatkan hasil maksimal dari penelitian ini. Hasil dari penelitian ini adalah evaluasi rantai pasok dari perusahaan The Kamboeja adalah (1) kapasitas produksinya masih kurang dan perlu ditingkatkan, (2) pemasok yang digunakan hanya di sekitar Surabaya saja, (3) tidak ada kontrak dengan pemasok, (4) proses QC dilakukan sendiri oleh pemilik The Kamboeja, (5) produk the Kamboeja masih dalam *grade* B, dan (6) biaya pengumpulan bunga kamboja terdiri dari biaya transportasi dan biaya beli dari pemasok. Oleh sebab itu, masih banyak yang harus diperbaiki dari rantai pasok The Kamboeja.

Kata Kunci : rantai pasok, konsumen, pemasok, manajemen



ABSTRACT

Supply Chain Management Evaluation of *Kamboeja*

The Kamboeja engages in dried frangipani flowers trading. The company was established in 2014. This research focuses on the sales process to the sole buyer of the company, which is Deflin. The purpose of this research is to evaluate the supply chain management of The Kamboeja. This research is a qualitative research. Interviews are conducted towards Deflin consumers, supply chain management experts, and suppliers. The results of this research indicate the following facts: (1) The production capacity needs improvement; (2) The supplier comes from Surabaya only; (3) No contacts are made with the supplier; (4) The quality control is conducted by the owner of The Kamboeja; (5) The Kamboeja's product is a grade-B product; and (6) The combined cost is based on the cost of the frangipani flower and the transportation cost to visit the supplier. In conclusion, many changes should be made on the supply chain of The Kamboeja.

Keywords: *Supply chain, Consumer, Supplier, Management*

