

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2. 1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah salah satu hal dalam melakukan perbandingan untuk menemukan perbandingan antara penelitian yang dilakukan terdahulu dan penelitian selanjutnya. Penelitian terdahulu tentang analisis performansi rantai pasok digunakan sebagai landasan teori untuk memperkuat penelitian yang dilaksanakan saat ini. Hasil penelitian dari (Desa & Minahasa, 2013) yang berjudul “Manajemen Rantai Pasok Produk Cengkeh Pada Desa Wawona Minahasa Selatan”. Memiliki tujuan yaitu memahami serta menganalisa kinerja secara efektif dalam mempersingkat kegiatan rantai pasok cengkeh melalui produsen sampai ke konsumen dan mendapatkan laba dengan jumlah yang tinggi dibandingkan dengan pengeluaran dari segi biaya oleh pengusaha cengkeh. Manajemen rantai pasok digunakan sebagai metode analisis. Analisis rantai pasok digunakan mulai awal hingga akhir dengan beberapa proses diantaranya bisnis penyediaan bahan dasar, produk intermediate hingga produk jadi sampai dengan pengiriman kepada konsumen. Manajemen rantai pasok menunjukkan hasil bahwasanya pihak petani atau produsen masih melakukan barter dengan jumlah asli yang telah disediakan kepada petani, lalu diubah menjadi pupuk, bahan perataan, barang pemakaian, bahan bakar. Pada saat panen, pengepul membeli dengan harga yang murah kepada pemilik hasil pertanian lalu dijual lagi dengan harga tinggi pada kolektor Manado. Modus timbal balik barang dan jasa digunakan oleh pengusaha cengkeh dengan pengaturan sirukulasi mulai dari produksi bahan baku hingga produk siap jual

menggunakan cengkeh unggul dengan nilai jual rendah dari pemilik kebun, kemudian dijual lagi terhadap distributor dengan harga lebih tinggi.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh (Marfuah Zuher et al., 2022) dengan judul “Analisis *Structure, Conduct, Performance* (SCP) Buah Pepaya California (*Carica papaya* L.) di Pasar Tradisional Kota Bogor”. Penelitian ini bertujuan menganalisis struktur pasar, perilaku konsumen, kapasitas pasaran serta resiko rantai pasok dengan pengurangannya. Data primer didapatkan dengan wawancara menggunakan kuisioner serta observasi dan literatur digunakan sebagai data sekunder. Metode yang digunakan yaitu analisis struktur pasar seperti konsentrasi pasar, hambatan masuk, pangsa pasar, analisis perilaku pasar, serta analisis performa pasar (*Market Performance*) seperti margin pemasaran, pada setiap analisis memiliki rumus tersendiri. Hasil yang didapat dari penelitian ini menyatakan jika struktur pasar terbentuk pada tingkat pengepul hingga pedagang dalam jumlah besar yang bersifat monopoli pada tingkat pengecer. Agen pemasaran dalam menetapkan harga terbilang lemah. Saluran pemasaran terbentuk menjadi empat diantaranya pengepul saluran pertama yaitu Jember (Produsen) – Kramat Jati (Pedagang besar) – Kota Bogor (Pengecer) – Desa Malang pengepul (Konsumen Akhir). Pengepul saluran kedua Kramat Jati (Pedagang Besar) – Kota Bogor (Pengecer) – konsumen akhir. Pengepul saluran ketiga dari Desa Cianjur (Produsen) – Kramat Jati (Pedagang besar) – Kota Bogor (Pengecer) – konsumen akhir dan pengepul saluran keempat dari Desa Sukabumi (Produsen) – Kota Bogor (Pengecer) – konsumen akhir. Margin pemasaran serta rasio petani dalam analisis performa pasar menunjukkan bahwa saluran pemasaran ketiga adalah saluran dengan margin

keuntungan yang rendah sebesar Rp 5.500,00 demikian juga tingkat petani populasi tertinggi sebesar 45%.

Selanjutnya dari (Rakhman et al., 2018) “Kinerja Manajemen Rantai Pasok Dengan Menggunakan Pendekatan Metode *Supply Chain Operation Reference* (SCOR)”. Bertujuan menganalisis struktur rantai pasok, kinerja rantai pasok, serta solusi dalam meningkatkan performa rantai pasok di PT. XYZ. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan model SCOR, perhitungan pembobotan dengan *fuzzy AHP*, serta penilaian matrik kinerja dengan seras FGD (*Focus Group Discussion*). Hasil penelitian dari pengukuran level atribut kerja yaitu Reliabilitas sebesar (92% -Excellent), Fleksibilitas sebesar (71% *Good*), Responsivitas sebesar (70% - *Average*), Asset sebesar (60% - *Average*), dan Biaya sebesar (71% - *Good*). Peningkatan kinerja rantai pasok pada PT.XYZ sebaiknya dilaksanakan dengan menggunakan 3 *tools improve* yaitu *improvement shopfloor*, *quality campaign*, dan *cost control* manajemen.

Penelitian dari (Wicaksana & Rachman, 2018) dengan judul “Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik Dengan Pendekatan *Supply Chain Operation Reference* (SCOR)”. Bertujuan menganalisis keberhasilan kinerja setiap mata rantai dalam rantai pasok sayuran dan mengidentifikasi peluang perbaikan dalam memenuhi kebutuhan konsumen dengan sangat baik. Penelitian ini menggunakan analisis berupa SCOR (*Supply Chain Operational Reference*). Hasil penelitian yang dilaksanakan yaitu pengukuran performa rantai pasok sayur segar organik di semua tingkat sehubungan dengan sifat responsif dan fleksibilitasnya dan menemukan kinerja terbaik. Sedangkan nilai efektif rantai pasok sayur organik berdasarkan

atribut properti ditingkat petani mendapatkan tempat yang bagus (keuntungan). Tetapi ditingkat perusahaan telah mencapai kinerja yang sangat baik (superioor). Dalam atribut biaya masih belum memberikan hasil yang memuaskan pada kinerja rantai pasok sayuran organik itu sendiri. Meskipun perlu melakukan perbaikan dengan meminimalkan harga ditiap kegiatan dalam peningkatan kinerja.

Penelitian dari (S. Lestari et al., 2016) “Analisis Kinerja Rantai Pasok dan Nilai Tambah Produk Olahan Kelompok Wanita Tani Melati di Desa Tribudisyukur Kecamatan Kebun Tebu Lampung Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk mengukur performa rantai pasok barang serta menganalisis keuntungan pada produk olahan KWT Melati. Metode yang digunakan berupa (SCOR) *Supply Chain Operation Referes* 9,0 untuk mengukur performa manajemen rantai pasok dan untuk menganalisis keuntungan dengan metode hayani. Hasil dari performa KWT Melati menunjukkan hasil bahwasanya ditemukan ketidakefisienan pada manajemen keuangan terutama angka TSMC di semua produk jadi atau olahan. Hal ini dapat diambil kesimpulan bahwasanya produk jadi atau olahan bernilai tambah yaitu kemasan kopi bubuk 25 gr yang memiliki rasio sebanyak 55.68% juga memberikan hasil sebanyak Rp.52.400,00 per kg pada olahan bubuk kopi

Penelitian dari (Tutuhatunewa, 2021) “Analisis Kinerja Rantai Pasok Agroindustri Apel”. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis pengaruh dan hubungan antara kemitraan rantai pasok, praktek dalam berbagi informasi serta praktek berkolaborasi pada performa rantai pasok. Metode yang digunakan dalam mengambil sampel yaitu *purposive sampling* dan *convenience sampling*, menganalisis data serta persamaan model struktur yaitu *Partial Least*

Square (PLS). Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa munculnya pengaruh yang positif pertukaran informasi (X_1) terhadap mitra (Y_1); ada pengaruh yang positif pertukaran informasi (X_1) terhadap kerjasama (Y_2); mempunyai dampak yang positif pertukaran informasi (X_1) terhadap performa rantai pasok (Y_3); adanya pengaruh yang positif pada mitra rantai pasok (Y_1) terhadap kerjasama (Y_2); mempunyai pengaruh yang positif pada mitra (Y_1) terhadap performa rantai pasok (Y_3); dan mempunyai dampak yang positif kerjasama (Y_2) terhadap performa rantai pasok (Y_3). Namun, kemitraan dan kerjasama juga diyakini dapat memediasi yang mempengaruhi pertukaran informasi pada performa rantai pasok.

Penelitian (Risianto & Irawanto, 2018) “Analisis Kinerja Rantai Pasok Nila Pada Bandar Sriandoyo di Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas”. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis performansi rantai pasok ikan nila serta efektifitas performa rantai pasok ikan nila di Bandar Sriandoyo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas. Penelitian ini menggunakan metode dengan mengukur performa rantai pasok ikan nila digunakan SCOR dan untuk analisis efektifitas performa rantai pasok ikan nila menggunakan analisis (DEA) *Data Envelopment Analysis*. Hasil dari performa rantai pasok ikan nila yang dilakukan oleh mitra dan Bandar Sriandoyo pada garis besarnya memberikan performa yang bagus terhadap penilaian komparatif. Ketika atribut kinerja tertentu telah mencapai targetnya pada tingkat yang lebih tinggi, ini merupakan kinerja terbaik. Sedangkan atribut kinerjanya sesuai standar dan penyalurannya mencapai target (rata-rata) status manfaatnya. Hasil pengukuran efisiensi kinerja menunjukkan bahwasanya 23 kemitraan (60%) mencapai nilai efisien teknik dikarenakan mempunyai nilai

efisiensi operasional sebesar 100%. Pada 15 kemitraan (40%) tidak memperoleh nilai efisien teknik. Bandar Sriandoyo terbilang memperoleh nilai efisien teknik dikarenakan mempunyai kinerja sebesar 100% yang berarti input dan outputnya sama.

Penelitian (Syahputra et al., 2020) “Analisis dan Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Kopi di PT Sinar Mayang Lestari”. Tujuan dari penelitian yang dilakukan yaitu untuk identifikasi keterlibatan aspek pada rantai pasok PT Sinar Mayang Lestari, seperti arus produk, arus keuangan, arus informasi serta proses rantai pasok serta menguji performansi rantai pasok kopi. Metode yang digunakan yaitu metode FSCN (*Food Supply Chain Network*) digunakan sebagai alat identifikasi aspek yang terlibat rantai pasok serta *Supply Chain Operations Reference (SCOR)* dalam mengukur performa pada rantai pasok kopi. Hasil yang didapat dari penelitian ini bahwa pada kegiatan di PT Sinar Mayang Lestari memiliki sejumlah anggota dan pada setiap anggota mempunyai tugas masing-masing dan terdapat beberapa saluran yang berbeda-beda, dengan demikian terbilang cukup baik saat menerima permintaan dari pembeli tetapi ada halnya yang perlu perbaikan pada bagian pembayaran yang terkendala oleh konsumen.

Penelitian dari (Amir et al., 2014) “Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Komoditas Oisang Mas Kirana (Kasus Pada Asosiasi Petani Pisang Mas Sridonoretno, Kec. Dampit, Kab. Malang)”. Tujuan dari penelitian ini antara lain : 1) analisis situasi rantai pasok pisang Mas Kirana, 2) menganalisis kinerja pemasok (KUB dan CV Sukadana), dan 3) menganalisis tingkat kepercayaan, komitmen, dan komunikasi antar pemasok menganalisis kepuasan

serta bergantungnya KUB dan CV Sukadana, antara CV Sukadana dan UD Aneka Buah Segar, 4) menganalisis keutamaan setiap tingkat hierarki performa rantai pasok pisang Mas Kirana. Penelitian ini menggunakan metode *Scheduled Order to Costumer Request* (SOCR). Hasil yang diperoleh 1) Situasi rantai pasok Pisang Mas Kirana ditinjau dari arus barang, arus informasi dan arus uang tergolong dalam hal baik, 2) Kinerja KUB dengan nominasi sangat baik diraih oleh KUB Lembah bersama Maju dan KUB Sekar Rindu (100%), Kinerja KUB yang paling rendah adalah KUB Tugu Sari (20%), kemudian kinerja CV Sukadana mempunyai nilai sebesar 90.5%, 3) Setiap pihak memiliki kepercayaan dan berkomitmen secara sangat baik, selalu berkomunikasi, merasakan kepuasan dan sangat menggantungkan pada performa pasangannya, 4) Rumusan utama setiap level pada ukuran performa rantai pasok pisang Mas Kirana menghasilkan bahwa keutamaan setiap level yaitu kegiatan pengadaan sebesar (0,384), atribut reliabilitas sebesar (0,322), serta indikator pemenuhan sempurna sebesar (0,399).

Penelitian dari (Asror et al., 2022) “Pengukuran Performansi Pemasok Pada Rantai Pasok Sayur Organik Menggunakan Pendekatan SOCR (*Schedule Order To Customer Request*) (Studi Kasus: CV. Kurnia Kitri Ayu Farm Malang)”. Tujuan 1) mengetahui arus rantai pasok sayuran segar organik di CV. Kurnia Kitri Ayu Farm, 2) Menganalisis kinerja pemasok sayuran segar organik (Kelompok Wanita Tani (KWT) serta CV. Kurnia Kitri Ayu Farm). Penelitian ini menggunakan metode “*snowball sampling*”. Dalam mengukur Performa digunakan analisis *Delivery Performance* dengan metode hitungan SOCR (*Schedule Order To Customer Request*). Hasil yang didapat 1) terdapat beberapa aliran rantai pasok sayuran

segar organik seperti aliran uang, barang juga informasi yang termasuk dalam kategori bagus, 2) Berdasarkan nilai rata-rata SOCR performa KWT sebesar 79.48%, nilai SOCR adalah KWT Anggrek (Desa Pagelaran) memiliki nilai SOCR sebesar (89.53%) dan nilai terendah yaitu KWT Melati Wangi (Desa Celumprit) sebesar (66.63%), nilai SOCR pada CV. Kurnia Kitri Ayu Farm yang berperan sebagai pemasok sebesar 96.73% dengan penilaian sangat baik.

2.2 Kajian Pustaka

2.2.1 Apel

Menurut (Ciputra et al., 2018) pada dasarnya apel adalah buah yang kerap dikonsumsi oleh masyarakat serta mempunyai beberapa jenis dan bentuk hingga warna tersendiri. Kulit buah apel memiliki warna yang bermacam-macam diantaranya warna hijau, kekuningan hingga warna merah. Salah satu tempat budidaya apel di Indonesia yaitu di kota Malang. *Malus Domestica* merupakan nama ilmiah dari buah apel, sedangkan genus pada apel yaitu genus *malus*. Genus *malus* memiliki pusat keragaman yang terutama terdapat di wilayah Timur Turkiye. Telah dikemukakan bahwa apel merupakan tanaman pertama dalam sejarah pertanian dunia. Kata "apel" diadopsi dari bahasa Inggris Kuno, yang dalam bahasa tersebut disebut sebagai "aeppel". Dalam rentang waktu dari Zaman Besi hingga abad pertama Masehi, termasuk Zaman Romawi, terdapat enam variasi buah apel yang ditemukan.

Indonesia merupakan tempat yang layak dalam membudidayakan buah apel, pada umumnya apel jika sudah matang biasa berwarna merah. Tetapi buah apel memiliki beberapa jenis khususnya pada Kota Batu yang berjenis apel anna dan

apel manalagi. Kematangan buah apel tidak hanya dilihat dari segi warna saja. (Sa'adah & Estiasih, 2015) *Malus sylvestris Mill*, atau yang lebih dikenal sebagai apel merupakan buah yang umumnya tumbuh pada iklim subtropis. Beberapa daerah di Indonesia, seperti kota Batu dan Malang, buah apel banyak ditanam sehingga disebut sebagai kota apel.

Apel adalah buah yang tumbuh pada suhu moderat. Buah apel mengandung tiga jenis gula utama, yaitu fruktosa, sukrosa, dan glukosa. Namun, kadar gula dalam apel dapat bervariasi tergantung pada tahap perkembangan buah, iklim tempat tumbuhnya, dan bahkan metode budidaya yang digunakan. Apel sendiri terbagi menjadi lima kelas: (1) Kelas A 3 sampai 4 buah per kg, (2) Kelas B 5 sampai 7 buah per kg, (3) Kelas C 8 sampai 10 buah per kg, (4) Kelas D berisi 11 sampai 15 buah per kg, dan (5) Kelas E meliputi buah-buahan yang cacat atau tidak layak pakai.

Tabel 1. Kandungan Gizi Buah Apel tiap 100 gram

Kandungan Gizi	Jumlah	Kandungan Gizi	Jumlah
Energi	218 kj (52 kkal)	Asam pantotenat (B5)	0.061 mg
Karbohidrat	13.81 g	Vitamin B6	0.041 mg
Gula	10.39 g	Folat (Vit. B9)	3 mg
Serat diet	2.4 g	Vit. C	4.6 mg
Lemak	0.17 g	Kalsium	6 mg
Protein	0.26 g	Zat Besi	0.12 mg
Air	85.56 g	Magnesium	5 mg
Vutamin A	3 mg	Fosfor	11 mg
Tiamin (Vit. B1)	0.017 mg	Kalium	107 mg
Riboflavin (Vit.B2)	0.026 mg	Seng	0.04 mg
Niasin (Vit. B3)	0.09 mg		

Sumber : (Sa'adah & Estiasih, 2015)

Menurut (Dohitra et al., 2015) apel memiliki beberapa jenis khususnya pada Kota Batu dan pada setiap jenisnya memiliki rasa ataupun corak pada apel yang berbeda yaitu :

1. Apel Anna

Varietas Apel Anna adalah varietas baru asal Indonesia dan tumbuhan baik di Malang. Di Luar negeri mempunyai sebutan Apel Jonathan. Pada dasarnya apel Anna mempunyai ciri yang unik, sebagai contoh warna kulit apel yang hampir seluruhnya Merah, rasa manis sedikit masam, serta isi buah memiliki warna putih kekuningan dan berpasir.

2. Apel Manalagi

Apel Manalagi rasanya manis dan harum meski masih muda. Buahnya berbentuk bulat dan memiliki cangkang berpori warna putih. Buahnya berwarna kuning kehijauan pucat bila kulitnya dibungkus, namun tetap hijau bila kulitnya terbuka. Diameter buah apel 5-7 cm dan memiliki berat tiap apel 75-100 gram.

3. Apel Romebeauty

Apel Romebeauty memiliki kulit tebal yang berubah warna menjadi merah jika terkena sinar matahari, namun tetap hijau jika dilingdungi. Pada bagian pangkal buah lakukan hal ini dengan cukup dalam, namun pada bagian ujung buah lengkungannya akan lebih besar dan rata. Kelopak depan menempel pada tepi horizontal buah, dengan ujungnya menghadap ke lima arah. 100 gram apel Romebeauty mengandung 0,56 gram pektin berupa kalsium pektat.

2.2.2 Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok merupakan sebuah konsep dengan pendekatan yang cocok untuk mengatasi permasalahan pemenuhan permintaan konsumen. Saat mengirimkan produk ke pengguna akhir, harus bertindak seefisien mungkin sambil mempertahankan kualitas produk. Rantai pasok melibatkan sistem arus informasi, arus produk, dan arus keuangan. Sistem ini sangat penting untuk memahami berapa banyak pihak dari rantai yang berpartisipasi pada rantai pasok suatu komoditas dan untuk mengetahui karakter produk yang mudah rusak dibandingkan komoditas yang lain (Tompodung et al., 2016). Rantai pasok merupakan suatu kegiatan yang melibatkan berbagai proses, seperti pengiriman, distribusi, produksi, penyimpanan, dan penjualan kepada konsumen, yang disesuaikan dengan permintaan. Saluran distribusi memiliki peran penting dalam rantai pasok, yang melibatkan pemindahan produk ketempat lainnya dengan efektif dan efisien (Tulong et al., 2016).

Manajemen rantai pasok memiliki peran penting dalam bisnis karena jika dilakukan secara efektif maka pemilik usaha bisa meringankan keuangan pada bahan baku, persediaan serta distribusi. Selain itu, manajemen rantai pasok juga mendorong efisiensi dalam hal waktu produksi hingga pengiriman produk jadi. Secara mendasar, manajemen rantai pasok dapat diartikan sebagai langkah-langkah yang diambil perusahaan dalam memajukan efisiensinya melewati semua kegiatan rantai pasok yang terlibat, dimulai dengan pemasok bahan baku (*raw product supplier*) sampai ke konsumen (*end customer*). Hal itu dilakukan untuk memajukan komunikasi dan kolaborasi dengan lebih baik di setiap hubungan dalam rantai pasok perusahaan, yang berkontribusi dalam menciptakan produk. Dengan memperkuat

komunikasi dan kerja sama antara pemasok, produsen, distributor, dan pelanggan, perusahaan dapat mengoptimalkan proses produksi dan distribusi, mengurangi waktu tunggu, meminimalkan risiko, dan meningkatkan kualitas produk (Leppe et al., 2019).

Rantai pasok diartikan dengan rangkaian kegiatan yang melibatkan unit atau fasilitas pada kegiatan pengolahan dan pendistribusian barang, dimulai dengan bahan mentah hingga produk akhir untuk konsumen. Menurut definisi tersebut, rantai pasok mencakup perusahaan yang bertanggung jawab untuk mengangkut bahan mentah dari dalam bumi, perusahaan yang mengolah dari awal yaitu bahan dasar hingga produk setengah jadi, pemasok bahan penunjang produk, pedagang, perakit, dan pihak yang mendistribusikan barang tersebut.

Pada rantai pasok memiliki faktor utama pada perusahaan yang memiliki kepentingan yang sama persis menurut (Anwar, 2011), diantaranya sebagai berikut:

1. Pemasok (*Supplies*)
 2. Manufaktur (*Manufactures*)
 3. Distributor (*Distribution*)
 4. Pengecer (*Retail Outlet*)
 5. Pelanggan (*Customers*)
- a. *Chain 1: Supplier* (Pemasok)

Jaringan yang terbentuk dari rantai pasok ini adalah sumber di mana pemasok menyediakan berbagai jenis bahan awal, seperti bahan dasar, bahan baku, barang dagangan, dan lainnya.

b. *Chain 1-2-3*: Pemasok (*Supplier*) - Manufaktur (*Manufactures*) – Distributor (*Distribution*)

Barang diproduksi produsen dapat didistribusikan ke pelanggan. Ada berbagai cara untuk mendistribusikannya ke seluruh pelanggan, namun umumnya dilakukan melalui distributor dan biasanya melalui rantai pasok.

c. *Chain 1-2-3-4*: Pemasok (*Supplier*) - Manufaktur (*Manufactures*) – Distributor (*Distribution*) – Pengecer (*Retail Outlet*)

Umumnya, pengecer besar memiliki fasilitas penyimpanan yang mereka miliki sendiri atau menyewa dari perusahaan lain. Tetapi terdapat peluang untuk menghemat biaya persediaan dan penyimpanan dengan mendesain ulang pola pengiriman barang ke gudang produksi atau toko retail.

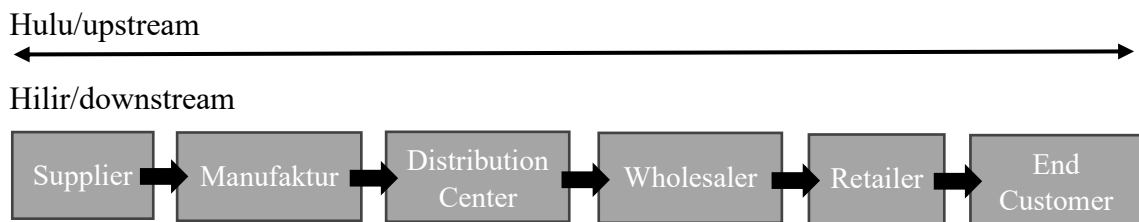
d. *Chain 1-2-3-4-5*: Pemasok (*Supplier*) - Manufaktur (*Manufactures*) – Distributor (*Distribution*) – Pengecer (*Retail Outlet*) – Pelanggan (*Customer*)

Pengecer (*Retail Outlet*) menyediakan produk langsung kepada pelanggan atau pembeli, termasuk gerai ritel seperti toko kelontong, supermarket dan lainnya.

Kegiatan rantai pasok memiliki tiga hal yang perlu dilakukan yaitu :

1. Pertama, yaitu terdapat aliran produk dari awal proses bahan dasar yang dipasok ke perusahaan untuk dijadikan produk jadi yang nantinya disalurkan sampai pada tangan konsumen akhir.
2. Kedua, terdapat arus uang yang mengalir secara berbanding terbalik dengan aliran produk.
3. Ketiga, terdapat arus informasi yang mengalir secara dua arah.

Chain bisa disederhanakan seperti pada gambar di bawah ini :



Gambar 1. Rantai Pasok

2.2.3 Performansi atau Kinerja

Performansi dalam dunia kerja merupakan hasil kerja dan penilaian atas kinerja seseorang yang terlibat dalam suatu instansi atau organisasi. Dengan demikian kinerja membutuhkan manajemen untuk mendapatkan hasil yang sesuai petunjuk perusahaan. Kinerja merupakan kegiatan yang memiliki konsep kinetik energi kerja. Dalam bahasa Inggris, istilah yang sering digunakan untuk menggambarkan kinerja adalah "*performance*" yang sering disebut dengan kata performa. Kinerja suatu individu atau fungsi dalam suatu organisasi dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu dorongan serta keunjukkan. Pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik karena adanya tingkat ketersediaan yang tinggi dan kemampuan yang memadai. Keterampilan dan kesediaan manusia adalah faktor penting dalam menyelesaikan pekerjaan, namun tanpa dasar yang jelas kita dapat memahami cara menyelesaikan pekerjaan dan cara melakukannya, keterampilan dan kesediaan tersebut mungkin tidak akan efektif (Nursam, 2017).

Performansi atau kinerja merujuk pada hasil yang dicapai seseorang dari penyelesaian tugas yang seharusnya dilakukan sesuai kriteria yang telah ditetapkan. Sumber daya manusia memainkan peran yang dominan dalam mencapai kinerja yang baik. Meskipun perencanaan telah dilakukan dengan baik, jika karyawan tidak memenuhi syarat atau kurang bersemangat, jadwal yang telah disusun menjadi tidak

efektif. Hasil kerja yang dicapai oleh karyawan haruslah tercapai dan memberikan kontribusi yang signifikan dari segi kualitas ataupun kuantitas pada perusahaan. Kontribusi ini memiliki manfaat penting pada masa sekarang ataupun masa yang akan datang bagi perusahaan. Kinerja pada dasarnya yaitu seluruh kegiatan yang dilakukan oleh karyawan. Kinerja berpengaruh terhadap penilaian kontribusi yang telah diberikan untuk organisasi dan kontribusi juga dapat diberikan karyawan terhadap organisasinya (Arianty, 2014).

Menurut (Muis et al., 2018) dalam proses melakukan pekerjaannya, karyawan menciptakan apa yang disebut kinerja. Kinerja merupakan hasil kinerja seorang pegawai dalam kurun waktu tertentu berdasarkan kemampuan yang berbeda-beda, misalnya standar yang telah ditetapkan, sasaran atau kriteria, dan tanggung jawab yang sesuai, yang disepakati bersama, untuk mengupayakan sasaran tujuan suatu organisasi yang berkaitan secara resmi, sesuai dengan standar dan etika agar tidak melanggar hukum.

2.2.4 Kemitraan

Kemitraan sendiri merupakan bentuk kerjasama dalam suatu bisnis dengan hubungan jangka panjang untuk saling percaya dari pemasok serta pelanggan dalam bertransaksi antara kedua belah pihak sehingga bisa mencapai tujuan bersama dalam suatu bisnis. Menurut (Sarwoko et al., 2021) menyebutkan bahwa menurut UU No 9 tahun 1995 kemitraan adalah bentuk suatu usaha kerjasama yang berhubungan secara langsung ataupun secara tidak langsung diantara unsur-unsur kemitraan. Kemitraan memiliki prinsip dasar yaitu terbentuknya hubungan yang saling memerlukan, menguatkan serta dapat memberi keuntungan kepada pihak

yang berperan dalam kemitraan. Dengan kata lain kerjasama kemitraan adalah suatu bentuk kerjasama dengan tiap pihak yang membutuhkan satu sama lain dengan tujuan untuk mencapai nilai keuntungan antara pihak-pihak yang ada di dalamnya. Dalam penelitian (Ratnasari et al., 2015) Sistem kemitraan adalah kegiatan dalam menjalin hubungan kerjasama dengan perusahaan dalam mencapai tujuan bersama.

Pola kemitraan adalah bentuk kerjasama antara pengusaha dengan mitra dalam mengupayakan dalam mengelola usaha yang dijalankan. Pada pola kemitraan memiliki beberapa jenis yang dijelaskan oleh Raharjo dan Rinawati (2014) dalam penelitian (Sarwoko et al., 2021) yaitu :

1. Kemitraan Inti-Plasma, adalah perusahaan mitra membina setiap unit usaha ataupun kelompok usaha yang terbilang lebih kecil usahanya sebagai mitra perusahaan.
2. Kemitraan Sub-Kontrak, yaitu mitra dalam usaha kecil yang memproduksi produk setengah jadi untuk bahan dasar kemudian diproses dijadikan produk siap jual oleh perusahaan yang bermitra.
3. Kemitraan Keagenan, kemitraan yang khusus digunakan untuk bidang perdagangan, merupakan bentuk kerjasama dengan perusahaan mitra memberikan hak pada usaha lainnya dalam memasarkan produknya dengan menggunakan sistem imbalan sesuai dengan ketentuan.
4. Kemitraan Dagang Umum, merupakan bentuk kerjasama dimana perusahaan mitra membantu untuk menjual produk dari usaha kecil sebagai kemitraannya.

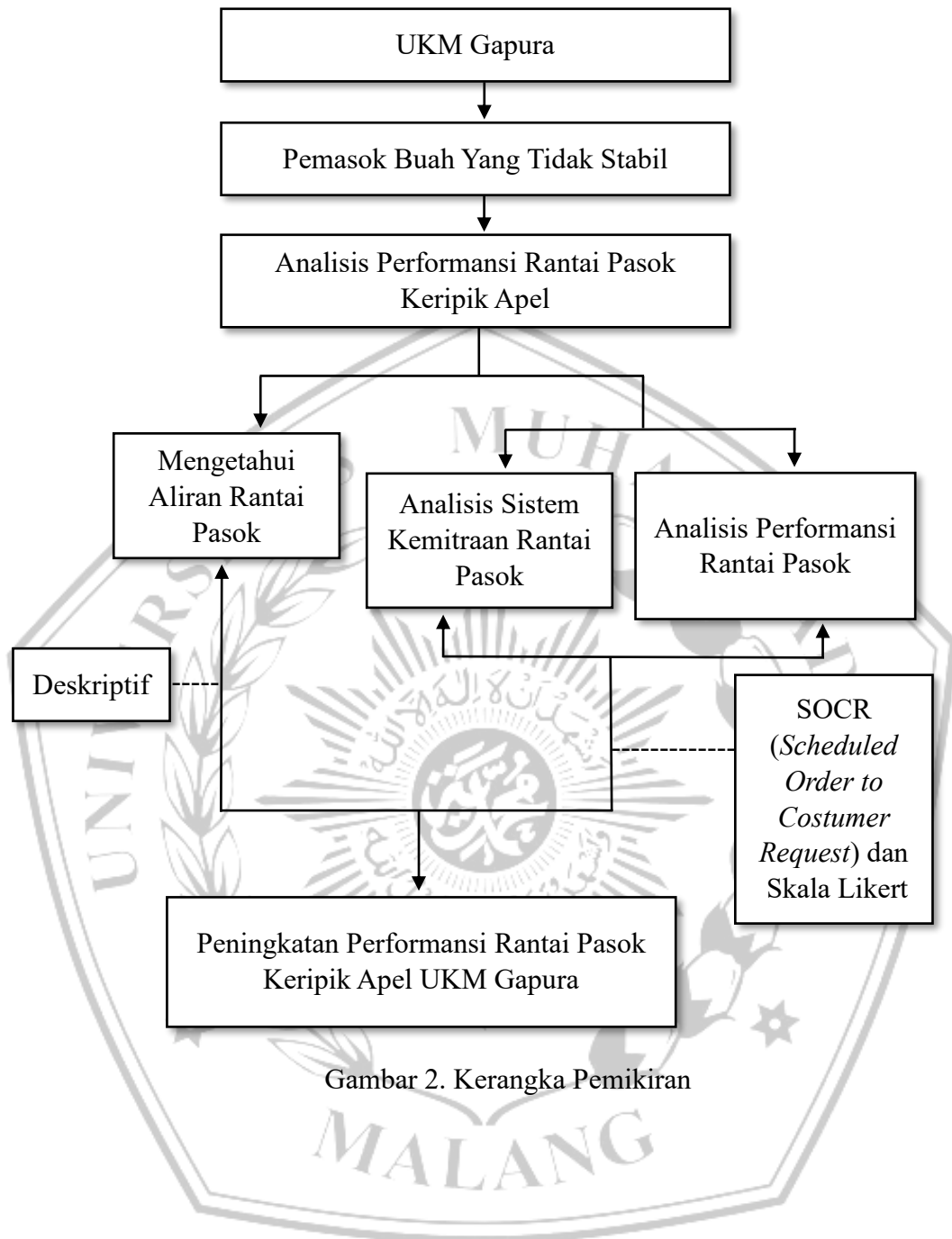
5. Kemitraan Kerjasama Operasional, yaitu bentuk kerjasama perusahaan mitra mempersiapkan modal, keuangan serta sarana prasarana, sedangkan usaha mitra mempersiapkan untuk lokasi sebagai tempat usaha dan tenaga kerja.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka penelitian ini menggunakan dua pendekatan antara lain analisis data kualitatif dan kuantitatif. Kerangka pemikiran ini memiliki alur untuk menganalisis kegiatan perusahaan dan rantai pasok keripik apel yang digunakan sebagai pernyataan dalam pengamatan serta wawancara terhadap responden yang mengetahui kegiatan rantai pasok. Data diperoleh dari analisis kualitatif dan kuantitatif ini akan diolah dan digunakan untuk analisis performansi rantai pasok.

Hasil dari analisis performansi rantai pasok menentukan tingkat performa jalur suplai keripik apel untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Analisis ini akan meningkatkan nilai loyalitas konsumen, meningkatkan performa mitra petani dan pengepul serta meminimalisir rasa kecewa dari kekurangan kinerja rantai pasok.

Berikut merupakan kerangka pemikiran dari penelitian ini, dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 2. Kerangka Pemikiran