

# LAMPIRAN



## Lampiran 1 Daftar Pertanyaan (Kuisisioner)

## DAFTAR PERTANYAAN

## PENELITIAN SKRIPSI

ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK (*SUPPLY CHAIN*) SAYURAN DAUN PT LION

## SUPER INDO, LLC (Super Indo) DI BEKASI

Nama : Savira Salsabila Nurmalasari  
 NIM : H0817094  
 Universitas : Sebelas Maret Surakarta (UNS)  
 Jurusan : Agribisnis  
 Fakultas : Pertanian  
 Hal : Profil Perusahaan dan Kegiatan Rantai Pasok Sayuran Daun pada PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo)  
 Informan : *Team Managerial* DCA (Herwanto), *Department Head Fresh* (Banas Mazifu), *Department DC Integration* (Eri Kartono) dan *Supervisor Receiving* (Irham Faza)

<b>A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>
1. Bagaimana sejarah awal berdirinya PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) dan DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi?
2. Apa visi dan misi DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi? a. Visi : ... b. Misi : ...
3. Bagaimana susunan struktur organisasi perusahaan di DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi? Apa saja tugas tiap pengurus perusahaan?
<b>B. ALIRAN RANTAI PASOK SAYURAN DAUN PERUSAHAAN</b>
1. Apa saja produk sayuran daun yang dijual oleh perusahaan?
2. Bagaimana karakteristik produk sayuran daun yang akan dijual oleh perusahaan? a. Selada Keriting: ... b. Kale : ... c. Pakcoy : ...
3. Jumlah kebutuhan/produk sayuran daun yang akan dijual per tahun? a. Selada Keriting : ... kg/pcs

<p>b. Kale : ... kg/pcs</p> <p>c. Pakcoy : ... kg/pcs</p>
<p>4. Pasokan produk sayuran daun diperoleh darimana? petani mitra/pedagang pengumpul</p> <p>a. Selada Keriting : ...</p> <p>b. Kale : ...</p> <p>c. Pakcoy : ...</p>
<p>5. Selain pemasok, apakah ada pihak lain yang terlibat didalam kegiatan rantai pasok sayuran daun perusahaan? Jika ada, apa saja peran dari masing-masing pihak yang terlibat tersebut?</p>
<p><b>C. MANAJEMEN RANTAI PASOK SAYURAN DAUN PERUSAHAAN</b></p>
<p>1. Apakah ada kriteria pemilihan pembeli/pemasok? Jika ya, apa saja kriteria tersebut?</p>
<p>2. Bagaimana bentuk kerjasama/kemitraan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pemasok? Kontrak/Lepas</p>
<p>3. Bagaimana sistem transaksi dengan pemasok? Tunai/Panjar/Tunda</p>
<p>4. Bagaimana sistem pemesanan produk sayuran daun dari pemasok? Langsung/Tidak Langsung</p>
<p><b>D. PROSES BISNIS RANTAI PASOK SAYURAN DAUN PERUSAHAAN</b></p>
<p>1. Apakah terdapat penambahan pesanan untuk mengantisipasi peningkatan kuantitas pemesanan produk?</p>
<p>2. Bagaimana jika terjadi keterlambatan distribusi produk sayuran daun dari pemasok?</p>
<p>3. Bagaimana keadaan operasional didalam perusahaan? Seperti apa produksi sayuran daun yang berjalan di perusahaan ini? (SOP, Plan, Source Make, Deliver dan Return)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selada Keriting :</li> <li>• Kale :</li> <li>• Pakcoy :</li> </ul>
<p>4. Masalah-masalah apa saja yang dihadapi oleh perusahaan terkait dengan produksi yang ada?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selada Keriting :</li> <li>• Kale :</li> <li>• Pakcoy :</li> </ul>

<p>5. Bagaimana jalannya aliran barang/produk sayuran daun dalam kegiatan rantai pasok perusahaan? Lancar/Kurang Lancar/Tidak Lancar</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selada Keriting :</li><li>• Kale :</li><li>• Pakcoy :</li></ul>
<p>6. Apakah terdapat kendala dalam aliran barang/produk sayuran daun dalam kegiatan rantai pasok perusahaan? Ya/Tidak</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selada Keriting :</li><li>• Kale :</li><li>• Pakcoy :</li></ul>
<p>7. Bagaimana jalannya aliran finansial dalam kegiatan rantai pasok sayuran daun perusahaan? Lancar/Kurang Lancar/Tidak Lancar</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selada Keriting :</li><li>• Kale :</li><li>• Pakcoy :</li></ul>
<p>8. Apakah terdapat kendala dalam aliran finansial pada kegiatan rantai pasok sayuran daun perusahaan?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selada Keriting :</li><li>• Kale :</li><li>• Pakcoy :</li></ul>
<p>9. Bagaimana jalannya aliran informasi dalam kegiatan rantai pasok sayuran daun perusahaan? Lancar/Kurang Lancar/Tidak Lancar</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selada Keriting :</li><li>• Kale :</li><li>• Pakcoy :</li></ul>
<p>10. Apakah terdapat kendala dalam aliran informasi pada kegiatan rantai pasok sayuran daun perusahaan?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selada Keriting :</li><li>• Kale :</li><li>• Pakcoy :</li></ul>

**E. KINERJA RANTAI PASOK SAYURAN DAUN PERUSAHAAN****1. RELIABILITY****a. Kinerja Pengiriman (POF)**

1) Berapa total pemesanan produk sayuran daun dari perusahaan kepada pemasok pada bulan Juni – Agustus Tahun 2021?

- Selada Keriting : ..... kg/pcs/pack
- Kale : : ..... kg/pcs/pack
- Pakcoy : ..... kg/pcs/pack

2) Berapa pemesanan produk sayuran daun yang dikirim tepat waktu oleh pemasok pada bulan Juni – Agustus Tahun 2021?

- Selada Keriting : ..... kg/pcs/pack
- Kale : : ..... kg/pcs/pack
- Pakcoy : ..... kg/pcs/pack

**b. Kesesuaian dengan standar**

1) Berapa total pemesanan produk sayuran daun yang dikirim sesuai dengan standar oleh pemasok kepada perusahaan pada bulan Juni – Agustus Tahun 2021?

- Selada Keriting : ..... kg/pcs/pack
- Kale : : ..... kg/pcs/pack
- Pakcoy : ..... kg/pcs/pack

**2. RESPONSIVENESS****a. Lead Time**

1) Berapa lama waktu rata-rata yang diperlukan oleh perusahaan untuk dapat memenuhi pesanan konsumen?

- Selada Keriting : ..... hari
- Kale : : ..... hari
- Pakcoy : ..... hari

**b. Siklus Pemenuhan Pesanan**

1) Berapa lama waktu yang diperlukan oleh pemasok untuk mengirim pesanan produk sayuran daun kepada perusahaan?

- Selada Keriting : ..... hari
  - Kale : : ..... hari
  - Pakcoy : ..... hari
- 2) Berapa lama waktu yang diperlukan oleh perusahaan untuk melakukan pengemasan produk sayuran daun yang akan dijual?
- Selada Keriting : ..... hari
  - Kale : : ..... hari
  - Pakcoy : ..... hari
- 3) Berapa lama waktu yang diperlukan oleh perusahaan agar produk sayuran daun yang dijual sampai kepada pelanggan?
- Selada Keriting : ..... hari
  - Kale : : ..... hari
  - Pakcoy : ..... hari

### 3. ASSET MANAGEMENT

#### a. Cash to Cash Cycle Time (CTCCT)

- 1) Berapa lama waktu yang diperlukan oleh rantai pasok untuk merubah persediaan barang menjadi uang?
- Selada Keriting :..... hari
  - Kale :..... hari
  - Pakcoy :..... hari

#### b. Persediaan Harian

- 1) Berapa rata-rata waktu lamanya persediaan pokok sayuran yang cukup untuk memenuhi kebutuhan jika tidak ada pasokan produk lebih lanjut?
- Selada Keriting :..... hari
  - Kale :..... hari
  - Pakcoy :..... hari
- 2) Berapa rata-rata kebutuhan produk sayuran daun yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhannya?
- Selada Keriting :..... kg/pcs/pack
  - Kale :..... kg/pcs/pack

- Pakcoy :..... kg/pcs/pack



## Lampiran 2 Tabulasi Hasil Wawancara

No	Aspek yang Ditanyakan	Narasumber	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1.	Gambaran Umum DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi	Herwanto (Manager DCA PT Lion Super Indo, LLC Bekasi)	Bagaimana sejarah awal berdirinya DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi?	<p>Distribution Center LSI dibangun dengan bertujuan untuk selalu kompetitif dalam logistik dan distribusi untuk Super Indo. DC LSI juga berkomitmen untuk menjaga ketersediaan barang di toko, memberikan pelayanan dan kualitas produk yang baik untuk memberikan nilai tambah dalam pengalaman berbelanja pelanggan. Dalam prosesnya hingga saat ini, DC LSI melayani 183 toko organic dan 6 toko franchise, yang dalam tahunannya mencapai hingga 75,000 trip pengiriman. DC LSI telah bekerjasama dengan supplier outsource yang jumlahnya mencapai 754 supplier baik untuk produk Dry maupun Fresh. Dalam proses operasinya, DC LSI disupport dengan total karyawan hingga 724 karyawan. DC LSI memiliki 4 cabang DC pada tiga daerah berbeda, yaitu Distribution Center Cikarang (DCA) dan DCA Satellite (DCAs) yang terletak di Bekasi, Distribution Center Mojokerto (DCB) yang terletak di Mojokerto, serta Depo Transit Yogyakarta (DTY) yang terletak di Yogyakarta. Distribution Center Cikarang (DCA) Superindo mulai beroperasi pada bulan Juli 2007 lalu, diatas lahan seluas 38,852 m<sup>2</sup>, dengan luas bangunan 25,369 m<sup>2</sup>. Bangunan tersebut terbagi menjadi dua yaitu bagian Fresh Warehouse dan Dry Warehouse. DCA melakukan distribusi produk dry dan fresh untuk area Jabodetabek, Jawa Barat, sebagian Jawa Tengah, dan Sumatera. Selain itu DCA juga melakukan proses warehouse transfer untuk DC Mojokerto (DCB) untuk produk yang tidak disentralisasi di DCB, serta mengirimkan produk beku ke semua toko Super Indo. Dalam prosesnya DCA dibantu oleh DCA Satellite (DCAs), untuk mendukung proses pengiriman item fast moving dry.</p>

			<p>Apa saja visi dan misi DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi?</p>	<p>Visi dari DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi yaitu “together, we build great local brands, bringing fresh inspiration everyday”, sedangkan misinya yaitu memberikan tempat belanja yang lebih baik, memberikan tempat kerja yang lebih baik dan menjadi tetangga yang lebih baik.</p>
			<p>Bagaimana susunan struktur organisasi perusahaan di DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi? Apa saja tugas tiap pengurus perusahaan?</p>	<p>Semua DC Superindo dikepalai oleh General Manager yaitu Bapak Novo Wijayanto, yang setiap site DC (DCA dan DCB) dikepalai oleh Manager. DCA sendiri dikepalai oleh Bapak Herwanto selaku manager. DCA memiliki 3 divisi utama, yaitu Divisi Dry, Divisi Fresh, dan Divisi Distribusi, yang masing-masing dikepalai oleh Dept. Head. Untuk memastikan semua aktivitas DC berjalan dengan baik, setiap divisi memiliki Supervisor, Senior Staff, dan juga Staff. Tugas dan tanggung jawabnya adalah:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• General Manager, bertanggung jawab sepenuhnya dan memonitoring untuk semua kegiatan yang ada di semua site DC, dan memastikan semua kegiatan di semua site berjalan dengan baik dan sesuai target.</li> <li>• Manager, bertanggung jawab dan memonitor semua kegiatan di ste DC berjalan dengan baik dan sesuai dengan target yang ditentukan, site DCA dan DCB masing-masing memiliki managernya sendiri.</li> </ul>

				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dept. Head bertanggung jawab dan memonitor untuk kelancaran department yang dipegang (Dry, Fresh, Distribusi) dapat berjalan sesuai target yang direncanakan.</li> <li>• Supervisor bertanggung jawab untuk memonitor kelancaran operasional di tiap bagian, manage manpower yang ada untuk menyelesaikan pekerjaan.</li> <li>• Senior Staff memonitor pekerjaan staff dan melaporkan progress operasional kepada supervisor on duty.</li> <li>• Staff Mengerjakan task yang diberikan sesuai arahan Supervisor dan Senior Staff agar target kerja operasional dapat tercapai.</li> </ul>
2.	Aliran Rantai Pasok Sayuran Daun DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi	Irham Faza (Supervisor Receiving DCA PT Lion Super Indo, LLC Bekasi)	Apa saja produk sayuran daun yang dijual oleh perusahaan?	Super Indo menjual berbagai jenis sayuran daun diantaranya adalah bayam hijau, bayam merah, bayam jepang, kailan, kembang kol, kol merah, kol putih, selada, selada keriting, pakcoy, seledri dan kale.
			Bagaimana karakteristik produk sayuran daun (selada keriting, kale, dan pakcoy) yang dijual oleh perusahaan?	<p>Standar penerimaan produk sayuran daun di DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi adalah sebagai berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selada Keriting Massa: 200gr Warna: Hijau segar (tidak layu, tidak kuning dan tidak patah). Kemasan: foam tray Suhu: 18°C</li> <li>• Kale Massa: 200gr</li> </ul>

				<p>Warna: Hijau segar (tidak layu, dan tidak kuning).</p> <p>Kemasan: foam tray</p> <p>Suhu: 18°C</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakcoy</li> </ul> <p>Massa: 150gr</p> <p>Warna: Hijau segar (tidak berlubang dan pangkal batang dipotong).</p> <p>Kemasan: foam tray</p> <p>Suhu: 6°C</p>
			Pasokan produk sayuran daun (selada, keriting, kale dan pakcoy) diperoleh darimana?	Semua pasokan produk sayuran daun DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi diperoleh dari <i>supplier</i> yang menjalin kerjasama dengan perusahaan.
			Selain pemasok, apakah ada pihak lain yang terlibat didalam kegiatan rantai pasok sayuran daun perusahaan?	Tidak ada.
3.	Majemen Rantai Pasok Sayuran Daun DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi	Eri Kartono (Head DC Integration DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi)	Apakah ada kriteria pemilihan pemasok? Jika ya, apa saja kriteria tersebut?	Superindo mempunyai kriteria dalam pemilihan suppliernya, diantaranya adalah dapat berkomitme memberikan barang terbaik sesuai spesifikasi barang dari LSI, minimum berbadan hukum CV, dapat memberikan Service Level ke toko diatas 80% (minimum SL sesuai kesepakatan dalam trading term) dan tidak memiliki catatan buruk/ black list sebelumnya.
			Bagaimana bentuk kemitraan yang dilakukan oleh	Perusahaan melakukan kemitraan dengan supplier dengan menggunakan sistem kontrak yang dinamakan trading term,

			<p>perusahaan dengan pemasok (Kontrak/Lepas)? Apabila menggunakan kontrak, apa saja hal-hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan oleh kedua belah pihak?</p>	<p>beberapa hal yang terdapat didalam kontrak tersebut adalah periode trading term adalah per satu tahun (jan –des), menyepakati besaran support discount dan promo yang ada di Superindo, menyepakati Term Of Payment (jangka waktu pembayaran dari superindo) dan ditandatangani oleh GM, VP Super Indo dan Owner/ Pejabat Supplier. Sementara hal-hal yang boleh atau tidak boleh dilakukan oleh kedua belah pihak yaitu Jika supplier melakukan Service Level dibawah 80% (minimum SL yang sudah disepakati) maka supplier akan dikenakan sanksi dan semua deal yang dilakukan selain yang tertera dalam trading term / diketahui oleh buyer department dianggap tidak berlaku sehingga tidak boleh melakukan deal di bawah tangan (black diskon).</p>
			<p>Bagaimana sistem transaksi pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan dengan pemasok? Tunai/Panjar/Tunda</p>	<p>Pembayaran menggunakan sistem tunda tanpa uang muka atau disebut time of payment yang sudah disepakati dalam trading term (Misal 15 hari, 30 hari, 45 hari dan lain-lain).</p>
			<p>Bagaimana sistem pemesanan produk sayuran daun dari pemasok? Langsung/Tidak Langsung</p>	<p>Pemesanan produk sayuran daun dilakukan secara tidak langsung dengan menggunakan sistem order dari Super Indo yang dinamakan program <i>merchant</i> yang prosesnya dimulai dari toko akan melakukan order secara harian melalui server CSO kemudian secara otomatis akan mengirimkan ke masing-masing <i>supplier</i> dalam bentuk <i>Purchase Order</i> (PO).</p>
4.	Proses Bisnis Rantai Pasok	Banas Mazifu (Head	<p>Apakah terdapat penambahan pesanan untuk mengantisipasi</p>	<p>Perusahaan tidak melakukan penambahan pesanan karena saat melakukan order kepada <i>supplier</i> produk sayura daun sudah</p>

Sayuran Daun DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi	Operational Fresh DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi)	peningkatan kuantitas pemesanan produk?	ditentukan langsung <i>quantity</i> nya oleh toko yang langsung melakukan proses order, sehingga pesanan produk menyesuaikan kebutuhan penjualan atau <i>display</i> dari masing-masing toko.
		Bagaimana jika terjadi keterlambatan distribusi produk sayuran daun dari pemasok?	Saat ini proses penerimaan produk sayuran daun di DCA sudah ditentukan rentang waktunya untuk masing-masing <i>supplier</i> berdasarkan kategori produk. Hal ini berguna sebagai pengaturan jam kedatangan serta proses <i>handling</i> produk. Rentang waktu yang sudah ditentukan merupakan bagian dari proses rantai pasok di DCA. Sehingga jika terjadi keterlambatan yang cukup signifikan maka akan mengacaukan alur rantai pasok yang menjadi masalah dalam pengiriman barang ke toko. Untuk kasus keterlambatan yang masih bisa dimaklumi maka proses akan dilanjutkan seperti biasa hanya saja proses-proses lain waktunya juga akan disesuaikan. Sementara, jika waktu keterlambatan yang cukup signifikan, atas persetujuan Dept. Buying maka biasanya keterlambatan tidak akan ditoleransi karena akan mengacaukan alur rantai pasok yang sudah ada. Kasus keterlambatan seperti ini biasanya juga akan ditindak lanjuti langsung oleh Dept. Buying yang berhubungan langsung dengan pihak <i>supplier/vendor</i> .
		Bagaimana keadaan operasional produksi didalam perusahaan? Seperti apa produksi sayuran daun yang berjalan di perusahaan ini?	Semua produk sayuran daun di DCA merupakan <i>item flowthrough</i> sehingga untuk prosesnya adalah sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan Perencanaan untuk ketersediaan stok produk sayuran daun dilakukan setiap hari dengan cara melakukan estimasi order</li> </ul>

			(SOP, Plan, Source Make, Deliver dan Return)	<p>berdasarkan pada penjualan rata-rata dari masing-masing toko. Toko akan melakukan Permintaan barang atau PB ke DCA sebelum pukul 17.00 WIB. Data yang telah terkumpul dari semua toko yang membuat PB ini kemudian diproses dan dicompile dalam system menjadi Purchase Order atau PO yang akan dikirimkan ke supplier-supplier.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Source Proses pengadaan merupakan aktivitas yang dilakukan oleh <i>supplier</i> sayuran daun ketika menerima PO H-2 setiap hari sekitar pukul 17.00 – 18.00 yang kemudian akan dijadikan sebagai sumber data banyaknya barang untuk pengadaan sayuran daun yang harus dipersiapkan sebagai pemenuhan orer dari toko (Super Indo). <i>Supplier</i> akan melakukan <i>sourcing direct</i> ke petani ataupun ke pengepul yang sudah menjalin kerjasama dengan <i>supplier</i> tersebut.</li><li>• Make <i>Item</i> yang telah disiapkan oleh <i>supplier</i> kemudian diproses dan dikemas sesuai dengan standar Super Indo, yang diantaranya adalah kemasan unit, <i>expedition quantity</i> atau EQ, massa atau berat (gramasi) dan konversi dalam 1 kartonnya.</li><li>• Receiving Proses penerimaan (<i>receiving</i>) merupakan proses penerimaan produk dari semua <i>supplier</i> yang bekerjasama dengan PT</li></ul>
--	--	--	--	--

			<p>Lion Super Indo. Proses ini mayoritas beroperasi pada pagi hari (pukul 06.00) hingga sore hari (pukul 17.00). Proses penerimaan produk sayuran daun akan dilakukan oleh <i>receiver store</i>. Proses penerimaan produk sayuran daun dijelaskan lebih rinci sebagai berikut;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Penerimaan diawali dengan petani mitra/<i>supplier</i> datang kemudian mengisi buku absen dan menunggu antrian.</li> <li>b. <i>Receiver</i> melakukan pengecekan terhadap PO, faktur serta produk kiriman.</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deliver Supplier yang telah menyiapkan produk-produknya kemudian mengirim ke DCA H+1 setelah PO diterima dan mendaftarkan POnya ke DCA sesuai dengan jam daftar yang tertera di PO.</li> <li>• Return Untuk produk sayuran daun semuanya adalah item unreturnable atau tidak dapat dikembalikan ke supplier kecuali terdapat case tertentu yang menyebabkan barang harus dikembalikan.</li> </ul>	
			<p>Masalah-masalah apa saja yang dihadapi oleh perusahaan terkait dengan produksi (selada keriting, kale, dan pakcoy) yang ada?</p>	<p>Untuk produk sayuran daun seperti selada keriting, kale da pakcoy <i>issue</i> utamanya lebih kepada <i>issue</i> kualitas yang berdampak pada pemenuhan <i>quantity</i> barang. Pasokan yang menurun atau karena proses sortir penerimaan barang cenderung menjadi hal utama, karena pada prinsipnya DCA menjadi pintu pertama terkait</p>

			penentuan standar kualitas barang dalam alur rantai pasok.
		Bagaimana aliran produk sayuran daun (selada keriting, kale dan pakcoy) dalam kegiatan rantai pasok perusahaan? Jika tidak lancar, apa saja kendala dalam jalannya aliran barang/produk sayuran daun dalam kegiatan rantai pasok perusahaan?	Proses aliran produk sayuran daun saat ini bisa dibilang terbilang lancar. Beberapa hal yang berpotensi menjadi kendala sudah ditangani dan dilakukan penyesuaian guna mendapatkan hasil yang maksimal. Hal yang cukup signifikan dalam perubahan adalah perubahan mekanisme order dari store untuk produk sayur daun. Perubahan dilakukan yang semula adalah Order H-1 menjadi Order H-2. Kondisi ini dimaksudkan agar supplier memiliki waktu yang cukup dalam memenuhi permintaan order dari masing-masing store. Dan selain itu, secara umum perubahan ini juga berdampak terhadap perbaikan alur supply chain di DC Fresh Cikarang.
	Eri Kartono (Head DC Integration DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi)	Bagaimana aliran uang produk sayuran daun (selada keriting, kale dan pakcoy) dalam kegiatan rantai pasok perusahaan?	Aliran uang dimulai setelah <i>supplier</i> mengirimkan produk ke DCA dan nantinya <i>supplier</i> akan mendapatkan BTB (Bukti Terima Barang) yang menjadi syarat pembayaran. Setelah mendapat BTB kemudian <i>supplier</i> akan melakukan tukar faktur dan BTB tersebut ke bagian <i>finance</i> . Super Indo mempunyai rekanan bank yang ditunjuk sebagai penyimpanan resmi semua aktivitas finansialnya (BNI). <i>Supplier</i> akan mendapat pembayaran melalui BNI. Pembayaran tidak dapat dilakukan jika masih terdapat <i>pending issue</i> dalam dokumen (misal BTB hilang, dan lain-lain).
	Herwanto (Manager DCA PT Lion Super	Bagaimana aliran informasi produk sayuran daun (selada keriting, kale dan pakcoy)	Aliran informasi yang terjadi antara <i>supplier</i> dengan DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi secara terperinci adalah sebagai berikut;

		Indo, LLC Bekasi)	dalam kegiatan rantai pasok perusahaan?	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Melakukan evaluasi terkait dengan <i>service level</i> pengiriman produk sayuran daun yang dilakukan oleh <i>supplier</i> ke DCA yang bersifat periodik atau bulanan berdasarkan kesepakatan awal (minimal 85%).</li><li>b. Setiap <i>supplier</i> sudah memiliki jadwal pengiriman produk sayuran daun yang mencakup hari, jam dan antrian.</li><li>c. <i>Quality issued</i> mencakup <i>issue</i> simpangan kualitas produk sayuran daun yang terjadi pada setiap pengiriman ke DC.</li></ol>
--	--	----------------------	---	--

**Lampiran 3 Data Produk Selada Keriting DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi**

<b>Bulan</b>	<b>Supplier</b>	<b>Jumlah PO</b>	<b>Produk Dikirim Tepat Waktu</b>	<b>Produk yang Memenuhi Standar</b>	<b>Siklus Pemenuhan Pesaanan</b>	<b>Waktu Tunggu (Lead Time)</b>
Juni	PT Momenta Agricultura	252	211	203	2	2
Juli	PT Momenta Agricultura	235	211	211	1,57	2
	UD Segar Jaya	34	11	11	1,45	2
Agustus	PT Momenta Agricultura	109	92	92	1.41	2
	UD Segar Jaya	138	72	72	0,79	2
	<b>Total/Rata-Rata</b>	<b>768</b>	<b>597</b>	<b>589</b>	<b>1,44</b>	<b>2</b>

**Lampiran 4 Data Produk Kale DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi**

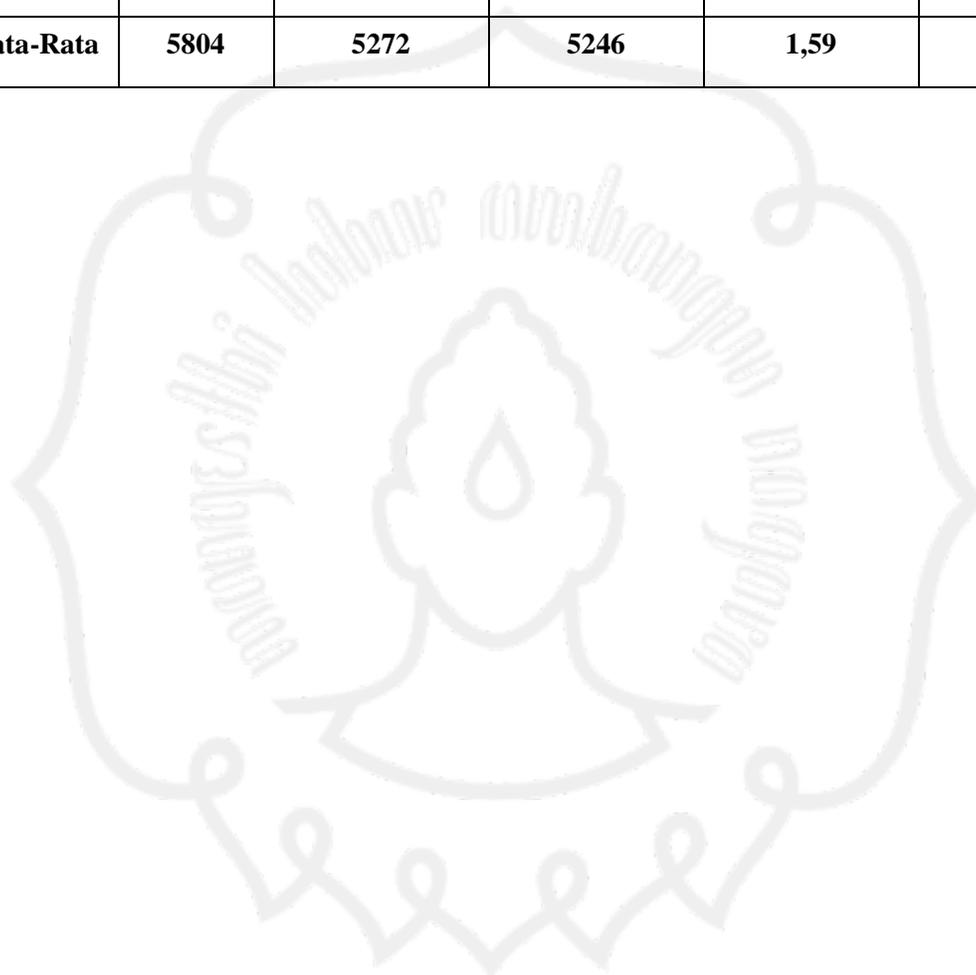
<b>Bulan</b>	<b>Supplier</b>	<b>Jumlah PO</b>	<b>Produk Dikirim Tepat Waktu</b>	<b>Produk yang Memenuhi Standar</b>	<b>Siklus Pemenuhan Pesaanan</b>	<b>Waktu Tunggu (Lead Time)</b>
Juni	PT Momenta Agricultura	143	130	130	2	2
	UD Segar Jaya	13	13	13	2	2
Juli	PT Momenta Agricultura	129	114	114	1,47	2
	UD Segar Jaya	101	85	85	0,65	2
Agustus	PT Momenta Agricultura	85	70	70	1,57	2
	UD Segar Jaya	73	40	40	1,23	2
<b>Total/Rata-Rata</b>		<b>544</b>	<b>452</b>	<b>452</b>	<b>1,49</b>	<b>2</b>

Lampiran 5 Data Produk Pakcoy DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi

Bulan	Supplier	Jumlah PO	Produk Dikirim Tepat Waktu	Produk yang Memenuhi Standar	Siklus Pemenuhan Pesaanan	Waktu Tunggu (Lead Time)
Juni	PT Lipu Intan Permata	815	800	785	2	2
	UD Segar Tani	390	322	316	2	2
	UD Teras Desa	267	103	102	2	2
Juli	PT Lipu Intan Permata	962	960	960	1,90	2
	UD Segar Tani	480	479	476	1,86	2
	UD Teras Desa	216	207	206	1,80	2
Agustus	PT Lipu Intan Permata	775	771	771	1,85	2
	UD Segar Tani	448	442	442	1,79	2
	UD Teras Desa	139	139	139	1,60	2
<b>Total/Rata-Rata</b>		<b>4492</b>	<b>4223</b>	<b>4197</b>	<b>1,86</b>	<b>2</b>

**Lampiran 6 Rekap Data Produk Sayuran Daun DCA PT Lion Super Indo, LLC (Super Indo) Bekasi**

<b>Produk</b>	<b>Jumlah PO</b>	<b>Produk Dikirim Tepat Waktu</b>	<b>Produk yang Memenuhi Standar</b>	<b>Siklus Pemenuhan Pesaanan</b>	<b>Waktu Tunggu (Lead Time)</b>
Selada Keriting	768	597	597	1,44	2
Kale	544	452	452	1,49	2
Pakcoy	4492	4223	4197	1,86	2
<b>Total/Rata-Rata</b>	<b>5804</b>	<b>5272</b>	<b>5246</b>	<b>1,59</b>	<b>2</b>



Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian



Produk Selada Keriting



Produk Pakcoy



Proses *Checking Product* dengan cara menimbang



Buku Informasi Standar Produk Sayur



Quality Assurance Android Checking



Proses *Checking Product* dengan QA Android Checking



Truk Pengangkut Barang



Proses Penerimaan Barang dari *Supplier*



Wawancara dengan Responden (Pak Irham)

## Lampiran 8 Surat Izin Penelitian



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**UNIVERSITAS SEBELAS MARET**  
**FAKULTAS PERTANIAN**  
**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**  
 Jalan Ir. Sutami 36A Surakarta  
 Telepon: (0271) 637457 Ext. 129 Faximile: (0271) 637457  
 Website: <https://agribisnis.fp.uns.ac.id>/Email: [agb\\_fp@mail.uns.ac.id](mailto:agb_fp@mail.uns.ac.id)

---

Nomor : /UN27.07.3.5/PT.02/2021 14 Juli 2021  
 Hal : *Permohonan Ijin Penelitian*

Yth . General Manager Distribution Centre dan Logistic PT Lion Super Indo LLC ( Super Indo)  
 Cikarang Bekasi  
 Di tempat

Dengan hormat,  
 Dalam rangka penyusunan proposal penelitian guna penyelesaian tugas akhir (skripsi) Program Strata 1 mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret dibawah ini :

Nama	: Savira Salsabila Nurmalasari
NIM	: H0817094
Program Studi	: Agribisnis
Tempat Penelitian	: Bekasi
Jangka Waktu Penelitian	: Juli - Agustus 2021
Judul Penelitian	: Analisis Kinerja Rantai Pasok ( <i>Supply Chain</i> ) Sayuran Daun PT Lion Superindo, LLC ( Super Indo ) Kota Bekasi

Maka dari itu mohon dapat diberikan ijin /rekomendasi penelitian guna memperoleh data-data pada PT Lion Super Indo LLC ( Super Indo)

Adapun hal-hal yang bersangkutan dengan urusan administrasi di instansi/perusahaan Saudara pimpin merupakan tanggungjawab mahasiswa yang bersangkutan.

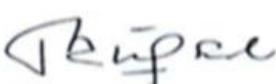
Demikian atas kerjasama yang terjalin baik selama ini kami ucapkan terima kasih.

Mengetahui,  
 Wakil Dekan Akademik, Riset dan Kemahasiswaan



Dr. Ir. Eka Handayanta, M.P, IPU, ASEAN, Eng  
 NIP. 196412081989031001

Kepala,



Dr. Ir. Sri Marwanti, M.S  
 NIP. 195907091983032001

Tembusan : 1. Arsip  
 2. Mahasiswa ybs

## Lampiran 9 Surat Pemberian Izin Penelitian



### INTERNAL MEMO

Jakarta, 13 September 2021

Kepada Yth:

**Bapak Herwanto**

Distribution Center Cikarang Manager

**Hal: Pemberian Izin Penelitian Mahasiswa**

Dengan hormat,

Sehubungan dengan diterimanya proposal Penelitian Skripsi, kami informasikan bahwa:

**Sdri. Savira Salsabila Nurmalasari**

*Mahasiswi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian*

*Universitas Sebelas Maret*

**Memperoleh izin** untuk melakukan penelitian di PT Lion Super Indo, Distribution Center Cikarang dari tanggal 13 September – 9 Oktober 2021.

Ada beberapa hal yang harus diikuti mahasiswi, antara lain:

1. Sehubungan dengan pandemi COVID-19, mahasiswa wajib menjalankan protokol kesehatan yang berlaku di Distribution Center Cikarang, yaitu:
  - **Hadir hanya seminggu** sekali ke lokasi sesuai dengan jadwal yang telah disepakati dengan syarat membawa Surat Antigen Negatif COVID-19 maksimal H-1 sebelum kedatangan dan diserahkan kepada Satgas COVID-19 DC Cikarang.
  - Jadwal pertemuan lainnya dilakukan secara daring jika pertemuan dilakukan secara online.
  - Saat berada di DC Cikarang, wajib menggunakan double masker dan menjalankan 5 M.
2. Jika ada interview/tanya jawab hanya boleh diajukan kepada DC Cikarang Manager dan hanya diperbolehkan seputar aktivitas operasional *Distribution Center* sehingga mahasiswa memperoleh gambaran secara jelas mengenai bisnis Super Indo. Mengetahui data-data yang bersifat rahasia/confidential tidak diperkenankan diberikan kepada mahasiswa.

Mohon bantuan Bapak dan rekan - rekan di Distribution Center agar pelaksanaan penelitian mahasiswa ini dapat berlangsung optimal.

Demikian informasi dari kami, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

**D. Yuvlinda Susanta**

*GM of Corporate Affairs & Sustainability*

PT Lion Super Indo  
Menara Bidakara 2, 19th - 22nd Floor  
Jalan Jend. Gatot Soebroto Kav. 71-73  
Jakarta Selatan 12870 - Indonesia  
Phone: +62 21 2929 3333

