

ANALISIS KINERJA MANAJEMEN RANTAI PASOK

PT. MUSHIRO JAYA GROUP

SKRIPSI

OLEH :

MELY YUNIATI RAMBE

218220095



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2025

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 5/5/26

Access From (repositori.uma.ac.id)5/5/26

ANALISIS KINERJA MANAJEMEN RANTAI PASOK

PT. MUSHIRO JAYA GROUP

SKRIPSI

Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Studi di

Fakultas Pertanian Universitas Medan Area



OLEH

MELY YUNIATI RAMBE

218220095

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2025

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 5/5/26

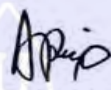
1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repositori.uma.ac.id)5/5/26

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasok
PT. Mushiro Jaya Group
Nama : Mely Yuniati Rambe
Npm : 218220095
Fakultas Prodi : Pertanian/Agribisnis

Disetujui Oleh:
Komisi Pembimbing


Sri Ariani Safitri SP,M.Si
NIDN.1024049101

Diketahui Oleh:


Dr. Siswa Panjang Hernosa, SP, M.Si.
Dekan Fakultas Pertanian


Dr. Tennisva Febrivanti Suardi, S.P, M.P
Ketua Program Studi Agribisnis

Tanggal Lulus : 1 September 2025

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya sendiri. Adapun bagian – bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi – sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan , 29 Oktober 2025



Mely Yuniati Rambe

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area , saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Mely Yuniati Rambe
NPM : 218220095
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul “Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasok PT. Mushiro Jaya Group” beserta perangkat yang ada (jika dibutuhkan). Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihkan media atau formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat : Medan

Pada Tanggal : 29 Oktober 2025

Yang Menyatakan

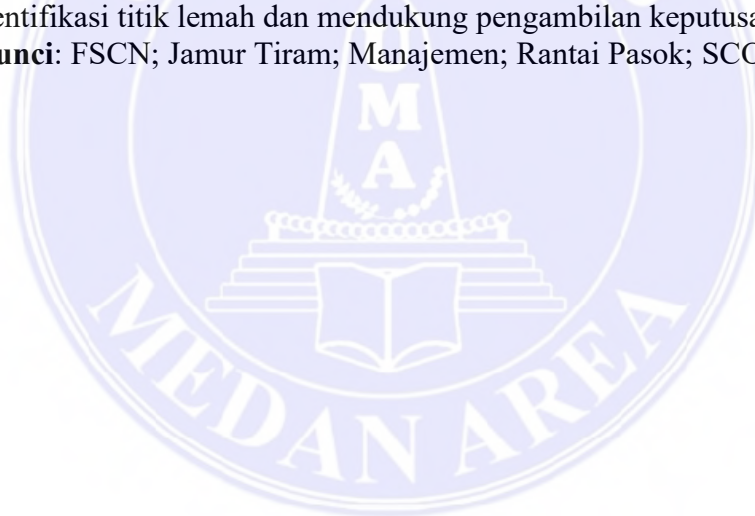


(Mely Yuniati Rambe)

ABSTRAK

Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) merupakan komoditas pangan yang populer di Indonesia. Namun, jamur tiram memiliki kelemahan utama yaitu kualitasnya yang tidak tahan lama, sehingga rentan terhadap kerusakan dan pembusukan. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis rantai pasok PT.Mushiro Jaya Group. dalam penentuan responden menggunakan metode *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode FSCN untuk menggambarkan rantai pasok, serta pendekatan kuantitatif dengan model SCOR guna mengevaluasi kinerja rantai pasok PT.Mushiro Jaya Group. Hasil penelitian menunjukkan Rantai pasok PT.Mushiro Jaya Group melibatkan pemilik usaha, mitra, dan konsumen, namun belum mampu sepenuhnya memenuhi permintaan pasar akibat keterbatasan produksi dan distribusi, sehingga terjadi kesenjangan antara kapasitas dan harapan konsumen. Meskipun rantai pasoknya cukup terorganisir dari produksi hingga distribusi melalui mitra, hasil analisis menggunakan lima atribut SCOR menunjukkan bahwa kinerja perusahaan berada pada kategori sedang, dengan kelemahan utama pada pemenuhan pesanan dan pengelolaan persediaan harian. Metode SCOR terbukti efektif dalam mengidentifikasi titik lemah dan mendukung pengambilan keputusan strategis.

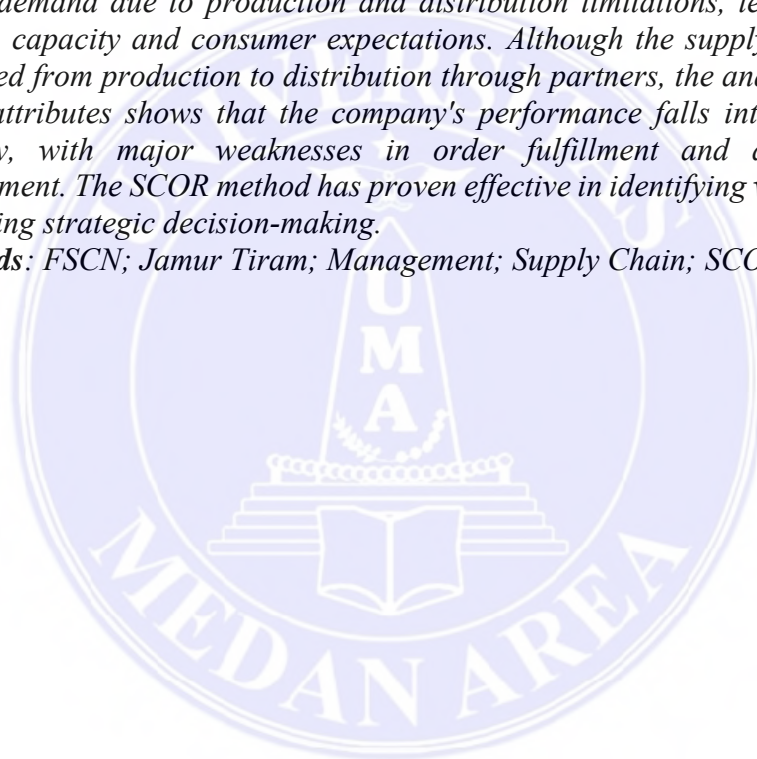
Kata Kunci: FSCN; Jamur Tiram; Manajemen; Rantai Pasok; SCOR



ABSTRACT

Oyster mushrooms (Pleurotus ostreatus) are a popular food commodity in Indonesia. However, oyster mushrooms have a major weakness, which is their quality that does not last long, making them prone to damage and decay. This study aims to describe and analyze the supply chain of PT. Mushiro Jaya Group. In determining respondents, purposive sampling and snowball sampling methods were used. Data analysis in this study uses a qualitative descriptive approach with the FSCN method to describe the supply chain, as well as a quantitative approach with the SCOR model to evaluate the performance of the supply chain of PT. Mushiro Jaya Group. The results of the study show that the supply chain of PT. Mushiro Jaya Group involves business owners, partners, and consumers, but has not yet fully met market demand due to production and distribution limitations, leading to a gap between capacity and consumer expectations. Although the supply chain is quite organized from production to distribution through partners, the analysis using five SCOR attributes shows that the company's performance falls into the moderate category, with major weaknesses in order fulfillment and daily inventory management. The SCOR method has proven effective in identifying weak points and supporting strategic decision-making.

Keywords: FSCN; Jamur Tiram; Management; Supply Chain; SCOR



RIWAYAT HIDUP

Mely Yuniati Rambe dilahirkan di Batam pada tanggal 13 september 2003, Penulis lahir dari pasangan suami istri Bapak Suhaimi Murod Rambe dan Ibu Dahniar Harahap. Penulis merupakan putri pertama dari 3 bersaudara.

Penulis menyelesaikan pendidikan di SD Negeri 064976 Kota Medan pada 2015. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMPN 29 Medan lulus tahun 2018. Penulis lulus dari SMA/SMK Swasta Budisatrya Medan dengan jurusan Ilmu Pengetahuan Alam tahun 2021.

Pada tahun 2021 penulis terdaftar menjadi mahasiswa di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area pada Program Studi Agribisnis.

Sewaktu menjadi mahasiswa penulis pernah mengikuti kegiatan praktek kerja lapangan (PKL) di PTPN IV Regional I Kebun Labuhan Haji dari bulan Agustus hingga bulan september 2024.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan berkat-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ANALISIS KINERJA MANAJEMEN RANTAI PASOK PT. MUSHIRO JAYA GROUP “. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis di Universitas Medan Area. Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

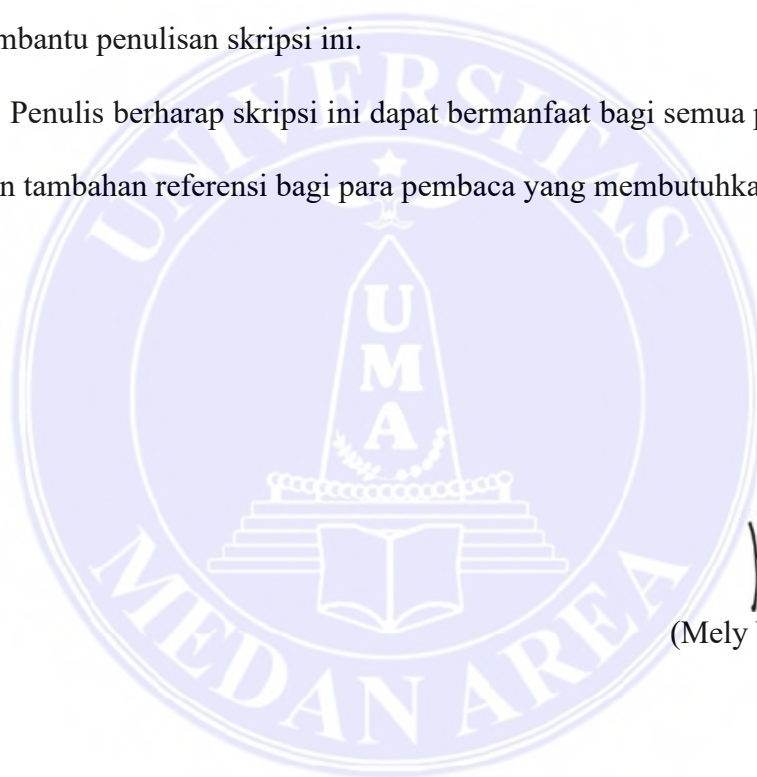
Dalam kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini, antara lain:

1. Bapak Dr. Siswa Panjang Hernosa SP., MSi selaku Dekan Fakultas Pertanian/Agribisnis Universitas Medan Area.
2. Ibu Dr. Tennisya Febriyanti Suardi, S.P, M.P selaku Ketua Program Studi Pertanian/Agribisnis.
3. Ibu Sri Ariani Safitri S.P, M.Si selaku pembimbing utama yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Faiz Ahmad Sibuea S.P, M.Si selaku pembimbing akademik yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukkan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Kepada staf dan Biro Fakultas Pertanian Univerisitas Medan Area.
6. Kedua orang tua tercinta, Ibunda Dahniar Harahap dan Ayahnda Suhaimi Murod Rambe, yang selalu meberikan cinta, doa, dukungan moral, serta

semangat tanpa henti kepada penulis selama masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.

7. Teman-teman program studi Agribisnis 2021 atas bantuan dan dukungannya dalam penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman saya Dedy, Agiel dan Widya atas bantuan dan dukungannya dalam penyusunan skripsi ini.
9. Semua pihak yang telah membantu saya dalam mengembangkan diri dan membantu penulisan skripsi ini.

Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan dapat dijadikan tambahan referensi bagi para pembaca yang membutuhkan.



Penulis

(Mely Yuniarti Rambe)

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Kerangka Pemikiran	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Jamur Tiram	11
2.2 Manajemen.....	14
2.3 Rantai Pasok.....	14
2.4 Manajemen Rantai Pasok	16
2.5 Pengukuran Kinerja Rantai Pasok	16
2.6 Food Supply Chain Network (FSCN).....	17
2.7 Metode Supply Chain Operations Reference (SCOR).....	20
2.8 Penelitian Terdahulu.....	23

III. METODOLOGI PENELITIAN	27
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
3.2 Teknik Pengumpulan Data	27
3.3 Teknik Penentuan Responden.....	27
3.4 Metode Analisis Data	28
3.5 Definisi Operasional.....	32
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	35
4.1 Profil PT. Mushiro Jaya Group	35
4.2 Visi dan Misi PT. Mushiro Jaya Group.....	35
4.3 Struktur Organisasi PT. Mushiro Jaya Group	36
4.4 Sarana dan Prasarana PT. Mushiro Jaya Group	37
4.5 Identitas Responden	38
4.5.1 Karakteristik Responden Konsumen Bisnis	39
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	43
5.1 Gambaran Rantai Pasok PT. Mushiro Jaya Group dengan Pendekatan <i>Food Supply Chain Network</i> (FSCN).....	43
5.2 Kinerja Rantai Pasok PT. Mushiro Jaya Group	54
5.3 Pembahasan.....	56
5.3.1 Rantai Pasok Jamur Tiram di PT. Mushiro Jaya Group.....	56
5.3.2 Kinerja Rantai Pasok Jamur Tiram di PT. Mushiro Jaya Group.....	63
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	73
6.1 Kesimpulan.....	73
6.2 Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

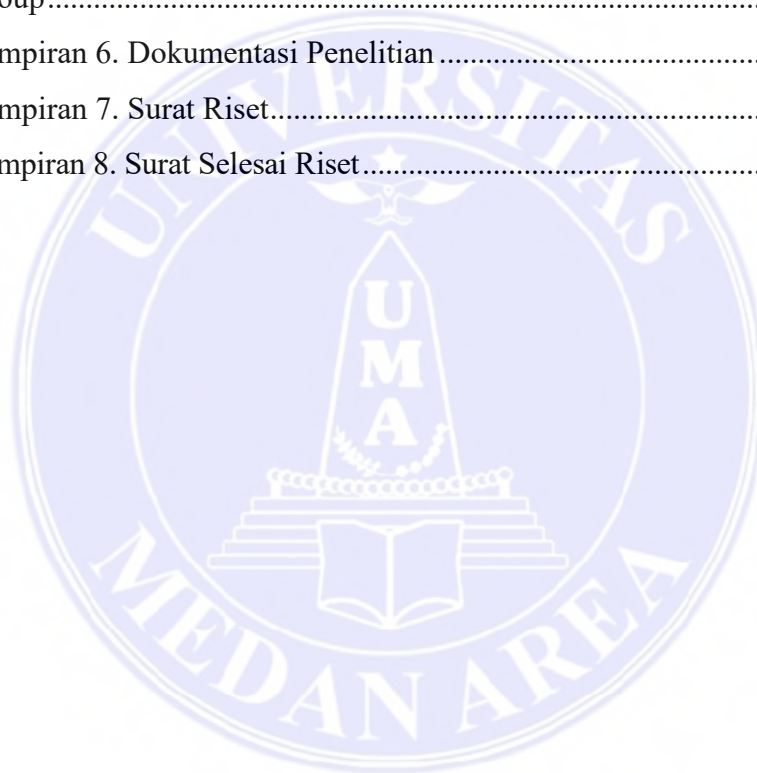
No	Keterangan	Halaman
1.	Tabel 1. Data Produksi Jamur Tiram di Provinsi Sumatera Utara Tahun 2019-2020	2
2.	Tabel 2. Jumlah UMKM Sumatera Utara Tahun 2020-2023.....	3
3.	Tabel 3. Data Produksi Jamur Tiram di PT. Mushiro Jaya Group Tahun 2022 - 2024.....	5
4.	Tabel 4. <i>Attribute</i> SCOR.....	23
5.	Tabel 5. Jumlah Responden Penelitian.....	28
6.	Tabel 6. Kriteria Pencapaian Kinerja Rantai Pasok.....	32
7.	Tabel 7. Sarana dan Prasarana PT. Mushiro Jaya Group.....	38
8.	Tabel 8. Karakteristik Responden Pemilik dan Mitra	42
9.	Tabel 9. Hasil Perhitungan Kinerja Rantai Pasok Baglog dan Jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group.....	56

DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Halaman
1.	Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	10
2.	Gambar 2. Struktur Model SCOR.....	20
3.	Gambar 3. Kerangka Analisis Deskriptif <i>Food Supply Chain Network</i>	29
4.	Gambar 4. Lokasi PT.Mushiro Jaya Group	35
5.	Gambar 5. Struktur Organisasi	36
6.	Gambar 6. Karakteristik Berdasarkan Tingkat Usia Konsumen Bisnis Jamur Tiram.....	39
7.	Gambar 7. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin Konsumen Bisnis Jamur Tiram.....	40
8.	Gambar 8. Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan Konsumen Bisnis Jamur Tiram	41
9.	Gambar 9. Proses Budidaya Jamur Tiram.....	45
10.	Gambar 10. Transaksi dengan Mitra.....	47
11.	Gambar 11. Transaksi dengan Konsumen Bisnis.....	47
12.	Gambar 12. Saluran Distribusi.....	50
13.	Gambar 13. Aliran Produk	51
14.	Gambar 14. Aliran Uang.....	53
15.	Gambar 15. Aliran Inforamasi	54
16.	Gambar 16. Model Aliran Rantai Pasok PT. Mushiro Jaya Group	57

DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	Halaman
1.	Lampiran 1. Kuesioner Penelitian	81
2.	Lampiran 2. Karakteristik Konsumen Bisnis.....	87
3.	Lampiran 3. Karakteristik Pemilik.....	88
4.	Lampiran 4. Karakteristik Mitra.....	89
5.	Lampiran 5. Hasil Perhitungan Kinerja Rantai Pasok PT. Mushiro Jaya Group.....	90
6.	Lampiran 6. Dokumentasi Penelitian	94
7.	Lampiran 7. Surat Riset.....	97
8.	Lampiran 8. Surat Selesai Riset.....	98



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Keberhasilan pembangunan suatu negara ditunjukkan oleh beberapa indikator, salah satunya adalah indikator pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi diartikan sebagai proses peningkatan pemasukan (*output*) total produk domestik bruto (PDB) dalam jangka panjang dengan tidak memperhatikan lebih kecil atau lebih besarnya kenaikan dari laju pertumbuhan penduduk dan apakah diikuti oleh pertumbuhan struktur perekonomian atau tidak (Wijono, 2005).

Saat ini, konsumen jamur telah mengalami pergeseran mulai dari masyarakat kelompok atas hingga masyarakat kelompok bawah pun dapat merasakannya, karena jamur sudah mulai mudah ditemukan di pasar tradisional. Namun, pertumbuhan budidaya jamur di Indonesia belum nampak cerah, bahkan beberapa perusahaan pembudidaya jamur dengan skala relatif besar menutup usahanya, meskipun selalu didengung-dengungkan peluang ekspor jamur bagi Indonesia yang sangat menjanjikan. konsumsi jamur tiram di Indonesia saat ini yaitu sebesar 0,18 kg per kapita. Hal ini menunjukkan bahwa jamur tiram masih memiliki pangsa pasar yang luas seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk (Susilowati, 2020)

Menurut (Hernawati dkk, 2019), Produksi jamur tiram di Sumatera utara sangat berpotensi untuk dikembangkan dan mampu memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi karna jamur tiram bisa diolah menjadi beberapa produk tidak hanya bisa dikonsumsi langsung dalam bentuk jamur akan tetapi bisa diproduksi dalam bentuk makanan ringan yang sehat dan digemari dari berbagai kalangan, selain

dalam bentuk makanan ringan (*snack*) bisa juga diproduksi menjadi bakso jamur, krispy dan lain lain yang memiliki daya tahan lebih lama dan memiliki nilai ekonomi tinggi.

Tabel 1. Data Produksi Jamur Tiram di Provinsi Sumatera Utara Tahun 2018-2020

Kota/Kabupaten	Produksi/Kg		
	2018	2019	2020
Tebing Tinggi	17.050	30.620	4.113
Asahan	5.385	2.475	2.275
Medan	450	3.909	6.685
Tapanuli Selatan	275	60	-
Binjai	118	55	93
Deli Serdang	215	-	-
Total	23.493	37.119	13.116

Sumber: Badan Pusat Statistik (2021)

Berdasarkan pada Tabel 1 Badan Pusat Statistik pada tahun 2020 mencatat adanya peningkatan produksi jamur tiram di Provinsi Sumatera Utara 37.119 kg pada tahun 2019. Pada tahun 2020, output produksi jamur menurun sangat dratis, bahkan beberapa kabupaten di Sumatera Utara seperti Kabupaten Tapanuli Selatan dan Deli Serdang tidak memproduksi jamur tiram akibat pandemi Covid-19. Sedangkan menurut data kota Medan, produksi jamur tiram terus meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini menjadi peluang bagi produksi jamur di Kota Medan. Kebutuhan jamur masyarakat bisa dikatakan jauh lebih tinggi dibandingkan beberapa Kabupaten lain.

Tabel 2. Jumlah UMKM Sumatera Utara Tahun 2020-2023

No	Tahun	Jumlah (ribu)
1	2020	113.493
2	2021	126.732
3	2022	117.806
4	2023	119.539

Sumber: Badan Pusat Statistik (2024)

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa data jumlah UMKM di Sumatera Utara dari tahun 2020 hingga 2023, terlihat adanya fluktuasi dalam pertumbuhannya. Pada tahun 2020, jumlah UMKM tercatat sebanyak 113.493 ribu unit. Angka ini mengalami peningkatan yang signifikan pada tahun 2021 menjadi 126.732 ribu unit, yang kemungkinan disebabkan oleh upaya pemulihan ekonomi pasca pandemi COVID-19 serta dorongan pemerintah dalam mendukung sektor UMKM. Namun, pada tahun 2022, jumlah UMKM menurun menjadi 117.806 ribu unit, yang mungkin disebabkan oleh berbagai tantangan seperti daya saing pasar, digitalisasi, maupun ketidakstabilan ekonomi. Pada tahun 2023, jumlah UMKM sedikit meningkat kembali menjadi 119.539 ribu unit, menunjukkan adanya pemulihan meskipun belum mencapai puncak seperti pada tahun 2021. Secara keseluruhan, data ini mencerminkan dinamika dan tantangan yang dihadapi sektor UMKM di Sumatera Utara selama periode tersebut.

UMKM terbukti menjadi salah satu sektor industri yang sedikit bahkan tidak terkena dampak dari krisis global yang pernah terjadi. Oleh karena itu, UMKM patut untuk dipertimbangkan dalam meningkatkan kompetisi pasar dan stabilisasi ekonomi saat ini (Kristiyanti & Rahmasari, 2015). Sebagai salah satu sektor penting dalam pembangunan nasional, kualitas UMKM harus terus diperbaiki dengan meningkatkan sistem pengelolaan yang lebih baik dan terintegrasi. Salah satu sektor

yang memiliki prospek besar untuk dikembangkan di Indonesia adalah sektor pertanian hortikultura. Salah satu komoditas sayuran yang baik untuk kesehatan adalah jamur. Jamur sebagai salah satu komoditas sayuran unggulan, memiliki kandungan gizi dan potensi yang tinggi sebagai bahan makanan dan bahan pembuat obat (Kusno & Tarigan, 2017). Menurut Direktorat Jenderal Hortikultura Departemen Pertanian, jamur memiliki kandungan protein 10,5-30,4% berat keringnya, 72% asam lemak tidak jenuh sehingga aman dikonsumsi oleh penderita kelebihan kolesterol, mengandung sembilan macam asam amino dan berbagai jenis vitamin.

Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) merupakan komoditas pangan yang populer di Indonesia, dikenal dengan rasanya yang lezat dan teksturnya yang kenyal. Namun, jamur tiram memiliki kelemahan utama yaitu kualitasnya yang tidak tahan lama, sehingga rentan terhadap kerusakan dan pembusukan. Hal ini berdampak negatif pada rantai pasok, menyebabkan kerugian bagi petani, pedagang, dan konsumen. Jamur Tiram juga salah satu jamur yang dapat dikonsumsi. Jamur tiram memiliki beberapa jenis yaitu jamur Tiram Putih, jamur Tiram Merah/Pink, jamur Tiram Kuning, jamur Tiram Coklat, jamur Tiram Abu-abu, jamur Tiram King, jamur Tiram Biru. Namun yang paling dikenal dan sering dibudidayakan adalah jenis jamur Tiram Putih.

PT. Mushiro Jaya Group yang berlokasi di Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan. yang didirikan pada tahun 2019, PT. Mushiro Jaya Group telah menjadi pemimpin dalam industri Jamur Organik. berkomitmen untuk menyediakan produk dan layanan berkualitas tinggi yang memenuhi kebutuhan pelanggan. Dengan tim yang terdiri dari profesional berpengalaman, yang terus berinovasi dan beradaptasi

dengan perkembangan teknologi dan pasar global. Dengan menciptakan 4 produk yang berbeda yaitu Jamur Tiram dengan kemasan eksklusif, Jamur Tiram Kiloan, Baglog Jamur, dan Jamur Crispy (“*Mushiro Snack*”).

Tabel 3. Data Produksi Jamur Tiram di PT. Mushiro Jaya Group Tahun 2022-2024

No	Tahun	Produksi (Kg)
1	2022	648.000
2	2023	650.000
3	2024	658.000

Sumber: Data Primer(2025)

Berdasarkan tabel 3 diatas dapat kita bahwa produksi jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2022 produksi jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group mencapai 648.000 kg, meningkat menjadi 650.000 kg pada tahun 2023, dan terus meningkat hingga 658.000 kg di tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat potensi yang sangat besar dalam usaha budidaya jamur tiram termasuk di PT. Mushiro Jaya Group. Dimana terdapat permasalahan yang perlu diatasi yaitu produk jamur tiram yang tidak tahan lama mengakibatkan PT. Mushiro Jaya Group harus terus memperhatikan kualitas produk untuk mengurangi kerugian.

PT. Mushiro Jaya Group merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam produksi dan distribusi baglog dan jamur tiram di wilayah Medan. Perusahaan ini memiliki model rantai pasok yang memungkinkan untuk mencapai berbagai segmen pasar. PT. Mushiro Jaya Group bekerja sama dengan berbagai mitra distribusi yang bertugas mengembangkan baglog. Mitra mengelola Baglog dari tahap budidaya di lahan yang dimiliki atau dikelola hingga panen dan diproses (dalam bentuk segar), produk tersebut siap untuk di distribusikan ke konsumen

bisnis melalui PT. Mushiro Jaya Group. Kualitas dan kesegaran produk menjadi fokus utama dalam proses produksi ini. Mitra ini memiliki kemampuan untuk mengembangkan baglog menjadi jamur tiram, setelah itu PT. Mushiro Jaya Group menyalurkan produk ke konsumen bisnis.

Dalam hal ini, mitra distribusi juga bertanggung jawab untuk menjaga kualitas produk jamur tiram. Setelah itu PT. Mushiro Jaya Group memastikan produk sampai ke konsumen bisnis dalam kondisi baik. Di samping peluang bisnis yang dimiliki pada usaha budidaya jamur tiram, terdapat beberapa masalah yang dihadapi seperti keterbatasan teknologi produksi, kurangnya pengetahuan dan keterampilan petani jamur tiram, serta masalah dalam rantai pasok. Dimana PT. Mushiro Jaya Group tidak bisa memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat sehingga perlu untuk menganalisis titik permasalahan di dalam kegiatan rantai pasok PT. Mushiro Jaya Group.

Rantai pasok atau *supply chain* melibatkan seluruh bagian, baik secara langsung atau tidak langsung, untuk memenuhi permintaan konsumen. Rantai pasokan tidak hanya berkaitan dengan manufaktur dan pemasok, tetapi juga melibatkan transportasi, gudang, retailer, dan pelanggan itu sendiri. Tujuan dari *supply chain* adalah memaksimalkan keseluruhan nilai. Keseluruhan *value supply chain* adalah perbedaan diantara nilai dari produk akhir terhadap pelanggan dan upaya rantai pasokan dalam memenuhi permintaan (Chopra dan Meindl, 2007)

Penelitian ini berfokus pada permasalahan kualitas Baglog dan Jamur Tiram yang tidak tahan lama sehingga berdampak pada rantai pasok di PT. Mushiro Jaya Group. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka diperlukan analisis kinerja rantai pasok jamur tiram dengan metode *Supply Chain Operations Reference (SCOR)*.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat mendorong peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasok di PT. Mushiro Jaya Group“** .

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah penelitian ini berdasarkan latar belakang sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran rantai pasok di PT. Mushiro Jaya Group?
2. Bagaimana kinerja rantai pasok yang ada di PT. Mushiro Jaya Group?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah adapun tujuan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Mengetahui gambaran rantai pasok di PT. Mushiro Jaya Group.
2. Menganalisis kinerja rantai pasok yang ada di PT. Mushiro Jaya Group.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini, antara lain:

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Dengan penelitian ini diharapkan mahasiswa dapat meningkatkan pemahaman dan menerapkan teori yang telah didapat selama belajar di bangku kuliah.
 - b. Menambah pengalaman, wawasan, serta belajar sebagai praktisi dalam menganalisis suatu hambatan kemudian mengambil keputusan serta kesimpulan.
 - c. dan Memahami bagaimana penerapan manajemen rantai pasok yang ada dalam dunia industri agribisnis.
2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan rekomendasi bagi perusahaan dalam mengambil kebijakan/keputusan khususnya terkait manajemen rantai pasok serta memberikan solusi untuk permasalahan yang ada dalam operasional perusahaan.

3. Bagi Instansi Akademi

Penelitian ini dapat menjadi sumber referensi, inspirasi bagi penelitian selanjutnya, dan membuka peluang untuk menjalin kerjasamadengan pihak lain, seperti industri, pemerintah, dan lembaga lainnya.

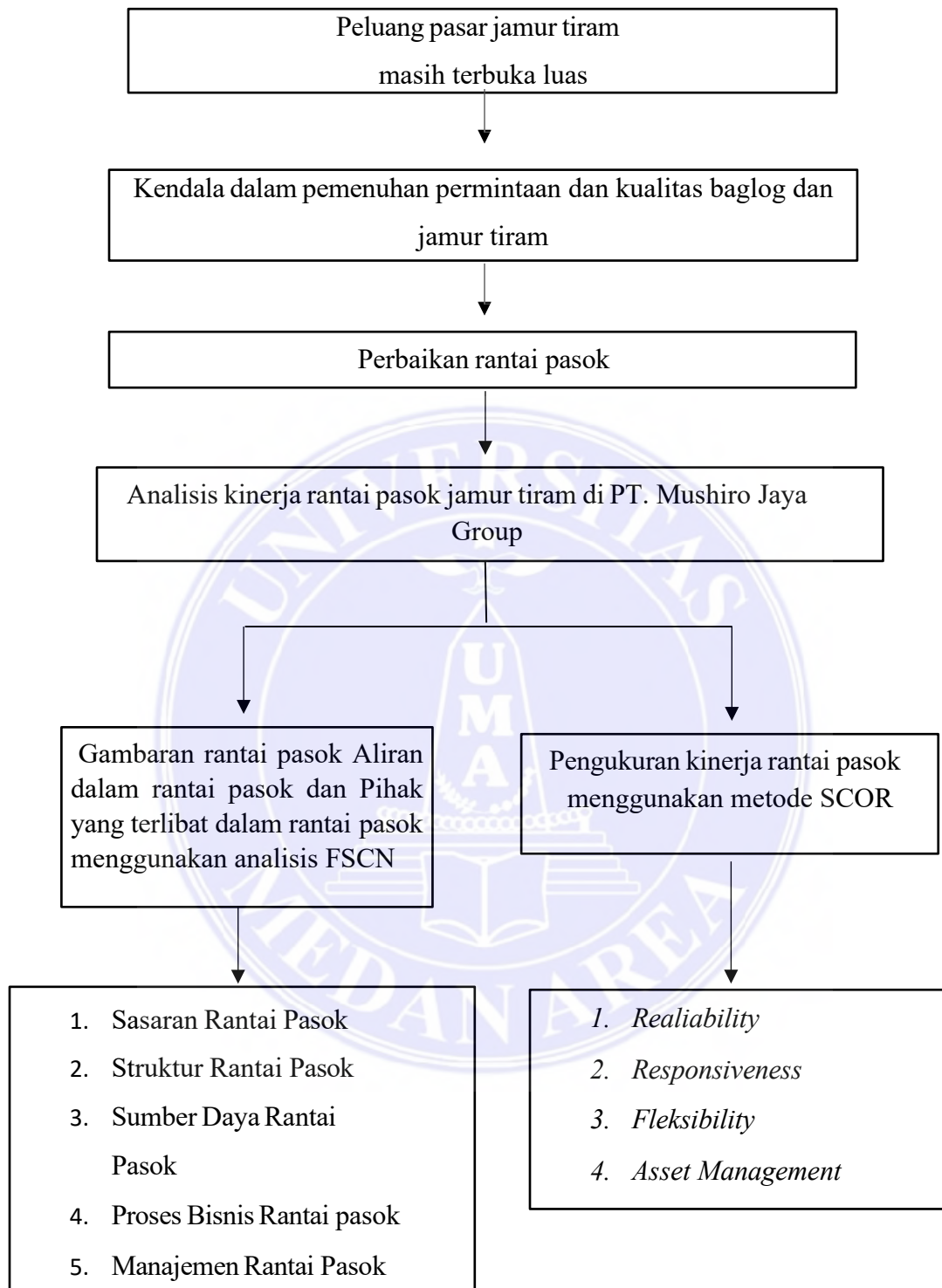
1.5 Kerangka Pemikiran

Jamur tiram merupakan komoditas yang semakin diminati oleh masyarakat karena manfaat kesehatan dan penggunaannya yang luas. Hal ini menunjukkan adanya potensi besar untuk mengembangkan pasar jamur tiram, terutama di wilayah Medan. Namun, peluang besar ini menuntut efisiensi dan kinerja yang baik dari rantai pasok agar permintaan pasar dapat terpenuhi. Meskipun ada banyak peluang pasar, rantai pasokan menghadapi masalah mulai dari proses budidaya hingga distribusi tidak efektif dan ketidaksesuaian kapasitas produksi dengan permintaan pasar. Untuk mengatasi kendala tersebut, perlu dilakukan perbaikan pada sistem rantai pasok. Tujuan utama perbaikan ini adalah untuk memastikan proses distribusi lebih efisien, meningkatkan kecepatan respons terhadap permintaan pasar, dan memaksimalkan penggunaan sumber daya yang ada.

Pendekatan ini menggunakan analisis FSCN (*Food Supply Chain Network*) Pendekatan ini digunakan untuk memberikan gambaran mengenai aliran rantai pasok, termasuk pihak-pihak yang terlibat dan proses di setiap tahapan. Tujuan utamanya adalah untuk mengidentifikasi kelemahan dalam struktur dan proses

bisnis rantai pasok. Pengukuran kinerja rantai pasok PT. Mushiro Jaya Group dilakukan dengan menggunakan metode SCOR (*Supply Chain Operation Reference*), yang melibatkan 4 atribut yaitu *Reliability* (Keandalan), *Responsiveness* (Daya Tanggap), *Flexibility* (Fleksibilitas), dan *Asset Management* (Manajemen Aset). Untuk lebih detail dapat kita lihat pada gambar kerangka pemikiran berikut :





Gambar 1. Kerangka Pemikiran Penelitian

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Jamur Tiram

Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) adalah jamur umum yang ditemukan di berbagai wilayah Indonesia. Jawa Barat adalah daerah dengan produksi jamur tiram tertinggi di Indonesia. Jamur tiram adalah makanan gizi tinggi yang bagus untuk menggantikan daging dan ikan. Jamur tiram memiliki nutrisi per 100 gram sebagai berikut: protein 10,5%–30,4%, karbohidrat 56,60%, lemak 1,7%–2,2%, dan serat 7,5–8,7%. Jamur tiram dapat dibuat tanpa pupuk dan pestisida karena tanaman ini dapat tumbuh secara alami dengan menggunakan unsur hara pada kayu. Selain itu, jamur tiram dibuat dengan bahan organik.

Kualitas media tumbuh dan kondisi lingkungan menentukan keberhasilan petani jamur tiram. Faktor-faktor lingkungan dalam ruang kumbung, seperti suhu, kelembaban, cahaya, dan sirkulasi udara, sangat memengaruhi pertumbuhan dan perkembangan jamur. Berikut merupakan beberapa tahap yang perlu diperhatikan dalam budidaya jamur tiram menurut (Sa'adah, 2018).

a. Syarat Tumbuh Jamur Tiram

1. Budidaya jamur tiram dapat dilakukan sepanjang tahun di daerah dataran yang memiliki ketinggian antara 550m – 800m dpl;
2. Suhu yang diperlukan untuk pertumbuhan miselium berkisar 28°C - 30°C dan kelembaban 80% - 85%;

b. Persiapan dan Pembuatan Media Jamur Tiram

Bagi pengusaha jamur tiram dengan skala kecil atau pemula, untuk sementara waktu dapat membeli media tanam dan bibit dari pembibit atau

melakukan kemitraan dengan pengusaha jamur tiram yang beroperasi dalam skala besar. Jika sudah memiliki pengalaman dalam budidaya, maka dapat mempelajari teknik pembibitan agar usaha budidaya jamur dapat meningkat. Berikut merupakan tahap pembuatan media tanam jamur tiram (Afrianti, 2023).

1. Persiapan alat dan bahan

Beberapa bahan dan alat yang diperlukan antara lain, serbuk gergaji, bekatul, biji jagung, dan kapur sebagai bahan utama pembuatan baglog, serta plastik polipropilena (pp).

2. Pembuatan baglog

Semua bahan diayak terlebih dahulu. Komposisi masing-masing media tanam adalah 70-80% serbuk gergaji, 2-5% bekatul, 1-2% kapur, dan 3-5% biji- biji. Setelah itu, aduk dan campur hingga merata dan tambahkan air hingga kadar kelembaban media mencapai 75-80%. Kemudian masukkan media ke dalam plastik baglog. Selanjutnya, susun rapih dan biarkan selama 1x24 jam untuk keesokan harinya dilakukan sterilisasi.

3. Tahapan sterilisasi

adalah tahapan penting dalam budidaya jamur tiram, karena bertujuan agar jamur dapat tumbuh dengan baik tanpa terkontaminasi.

4. Rumah Jamur (Kumbung)

Ukuran rumah jamur tergantung pada lokasi yang tersedia. Kumbung memiliki dinding setinggi 3 meter dan puncak bangunan berada di ketinggian 4 hingga 4,5 meter dari lantai. Dinding dapat terbuat dari anyaman bambu, sedangkan atapnya dapat terbuat dari anyaman bambu atau genteng. Lantai berpasir agar ketika waktu penyiraman dapat menjaga kelembaban di dalam

ruang kumbung jamur.

5. Penumbuhan Miselium

1. Media tanam yang baru diinokulasi dengan bibit F-2, diinkubasi dengan posisi baglog berdiri, baglog disusun dalam ruangan dengan suhu berkisar 28°C - 30°C. Untuk jamur tiram putih 3 – 4 minggu dan jamur tiram coklat 4 – 6 minggu setelah inokulasi.
2. Jika pertumbuhan miselium telah mencapai 90% - 95%, baglog ditata mendatar pada rak-rak kumbung dan tutup baglog dibuka.
3. Penumbuhan tubuh buah jamur diperlukan suhu dalam kumbung 22°C - 26°C dan kelembaban 90% - 94%.
4. Setelah satu minggu cincin dibuka biasanya tunas jamur tumbuh.

6. Penyiraman

Penyiraman dilakukan ke seluruh ruangan kumbung dan lantai kumbung. Penyiraman dilakukan dengan model hujan. Penyiraman dilakukan 2 kali dalam sehari tergantung kondisi ruang kumbung pada musim kemarau. Bila musim hujan penyiraman cukup 1 kali dilakukan.

7. Pengaturan Sirkulasi

Pengaturan sirkulasi dilakukan ketika angin dalam kumbung terhambat dan pada musim kemarau, maka agar sirkulasi kembali lancar jendela dibuka.

8. Pengendalian Hama

Hama utama jamur tiram adalah semut, hama jenis molusca, laba-laba, dan katak. Pengendalian hama semut dan laba-laba dilakukan dengan membongkar sarang-sarang dan disiram dengan minyak tanah. Untuk jenis

molusca pengendalian dilakukan secara mekanis.

9. Panen

Panen jamur tiram dilakukan 3 – 4 hari setelah tunas tumbuh janur dan berkembang menjadi tubuh maksimal. Cara panen yaitu dengan mencabut jamur dan akarnya.

2.2 Manajemen

Manajemen adalah suatu proses yang melibatkan sekelompok orang atau organisasi yang mengatur dan mengarahkan sumber daya mereka untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai hal ini, anggota kelompok atau organisasi harus bekerja sama dan bekerja sama satu sama lain untuk memaksimalkan penggunaan sumber daya yang tersedia (Gesi et al., 2019). (Arif, 2018) mengatakan bahwa manajemen adalah suatu proses mengelola sumber daya manusia, material, dan keuangan organisasi dengan tujuan untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Berdasarkan definisi beberapa ahli lainnya, dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah suatu proses mengelola sumber daya organisasi secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan organisasi. Proses ini termasuk perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengelolaan sumber daya.

2.3 Rantai Pasok

Supply chain atau dapat diterjemahkan rantai pasok adalah rangkaian hubungan antar perusahaan atau aktivitas yang melaksanakan penyaluran pasokan barang atau jasa dari tempat asal sampai ke tempat pembeli atau pelanggan (Assauri, 2011). *Supply chain* menyangkut hubungan yang terus-menerus mengenai barang, uang dan informasi. Barang umumnya mengalir hulu ke hilir, uang mengalir dari hilir ke hulu, sedangkan informasi mengalir baik dari hulu ke hilir maupun hilir

ke hulu. Dilihat secara horizontal, ada lima komponen utama atau pelaku dalam *supply chain*, yaitu *supplier* (pemasok), *manufacturer* (pabrik pembuat barang), *distributor* (pedagang besar), *retailer* (pengecer), *customer* (pelanggan). Secara vertikal, ada lima komponen utama *supply chain*, yaitu *buyer* (pembeli), *transporter* (pengangkut), *warehouse* (penyimpan), *seller* (penjual) dan sebagainya (Assauri, 2011).

Rantai pasok juga dapat digambarkan sebagai serangkaian tindakan dan proses yang terlibat dalam pengadaan, produksi, penyimpanan, dan distribusi barang dan jasa dari pemasok, produsen, distributor, dan konsumen (Christopher 2016). Rantai pasok adalah jaringan organisasi yang saling terkait dari pemasok, produsen, distributor, dan konsumen, di mana setiap pihak bertanggung jawab untuk mengelola arus material, informasi, dan keuangan dari sumber daya hingga produk selesai dikonsumsi oleh konsumen.

Berdasarkan dua definisi rantai pasok yang diberikan oleh para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa rantai pasok adalah suatu jaringan organisasi yang terdiri dari pemasok, produsen, distributor, dan konsumen. Di dalam rantai pasok, setiap pihak memiliki peran dan tanggung jawab untuk mengawasi aliran bahan baku, informasi, dan uang dari sumber daya hingga produk selesai dikonsumsi oleh konsumen. Selain itu, rantai pasokan terdiri dari serangkaian tindakan dan proses yang terlibat dalam pengadaan, penyimpanan, dan distribusi barang dan jasa dari pemasok ke konsumen. Tujuan rantai pasokan adalah untuk memastikan bahwa produk dapat diproduksi dan disalurkan dengan efektif dan efisien melalui kerja sama dan integrasi antara semua pihak yang terlibat.

2.4 Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasokan merupakan kegiatan pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah, mentrasformasikan bahan mentah tersebut menjadi barang dalam proses dan barang jadi, dan mengirimkan produk tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi (Irawan, 2008). Manajemen Rantai Pasokan menggambarkan koordinasi dari keseluruhan kegiatan rantai pasokan, dimulai dari bahan baku dan diakhiri dengan pelanggan yang puas. Rantai pasokan mencakup pemasok, perusahaan manufaktur atau penyedia jasa, dan perusahaan distributor, grosir atau pengecer yang mengantarkan produk atau jasa ke konsumen (Heizer dan Render, 2014).

Berdasarkan definisi manajemen dan rantai pasokan, manajemen rantai pasokan dapat didefinisikan sebagai suatu pendekatan terintegrasi untuk mengelola operasi bisnis yang berkaitan dengan pengadaan, produksi, penyimpanan, dan distribusi barang dan jasa tersebut dari sumber asalnya ke pelanggan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan cara yang efektif dan efisien. Manajemen rantai pasokan juga melibatkan pengelolaan manajemen rantai pasokan secara keseluruhan. Dalam manajemen rantai pasokan, prinsip-prinsip utama menekankan betapa pentingnya bekerja sama dan bekerja sama, serta memastikan bahwa semua pihak mengetahui apa yang mereka lakukan untuk mencapai hasil yang optimal.

2.5 Pengukuran Kinerja Rantai Pasok

Untuk meningkatkan daya saing pelaku dalam rantai pasokan dan mengoptimalkan jaringannya, pendekatan pengukuran kinerja diperlukan (Rianika, 2021). Menurut (Chotimah et al., 2018), pengukuran kinerja melibatkan penelitian

tentang pencapaian yang telah dicapai untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, pengukuran kinerja melibatkan perbandingan antara hasil yang sebenarnya dan yang telah direncanakan untuk menentukan seberapa jauh sasaran yang telah ditetapkan telah dicapai.

Kinerja rantai pasok di sebuah perusahaan dapat diukur menggunakan metode, aktivitas pengukuran tersebut dinamakan *supply chain performance measurement*. Menurut (Hidayatuloh & Qisthani, 2020) diperlukan pengukuran kinerja rantai pasok untuk beberapa alasan, diantaranya:

1. Melakukan pemantauan dan kontrol terhadap bahan yang digunakan;
2. Mengkomunikasikan tujuan perusahaan pada berbagai fungsi dalam rantai pasok;
3. Mengetahui posisi perusahaan dalam persaingan dengan perusahaan lain dalam rantai pasok; dan
4. Melakukan perbaikan agar dapat unggul dan bersaing dengan perusahaan lain.

Pengukuran kinerja rantai pasok dapat dilakukan dengan menggunakan *Supply Chain Operations Reference (SCOR)*. Dengan menggunakan SCOR perusahaan mampu mengukur dari hulu hingga hilir. Ini merupakan alasan mengapa SCOR lebih unggul dibandingkan dengan metode-metode lainnya yang cenderung mengukur faktor internal perusahaan (Chotimah *et al.* 2018).

2.6 Food Supply Chain Network (FSCN)

Model jaringan rantai pasokan makanan (FSCN) kehidupan nyata memiliki masalah dengan sejumlah kondisi ketidakpastian. Ketidakpastian yang dimaksud adalah definisi parameter/konstanta yang membentuk model FSCN yang biasanya

diasumsikan atau diestimasi pada nilai tertentu. Contoh ketidak pastian dalam FSCN adalah jumlah panen. Bagaimana cara menentukan jumlah panen dengan percaya diri. Salah satu cara untuk mengatasi masalah ketidakstabilan dalam kehidupan nyata adalah dengan menggunakan pendekatan pemrograman interval. dimana ketidakpastian dan parameter/konstanta berubah dalam bentuk interval waktu (Akhmad, 2019).

Didalam kerangka FSCN, terdapat elemen-elemen yaitu Sasaran Rantai Pasok, Struktur Rantai Pasok, Manajemen Rantai Pasok, Sumber Daya Rantai Pasok, Proses Bisnis Rantai Pasok, dan Kinerja Rantai Pasok. Model rantai pasok ini akan dianalisis dengan menggunakan metode pengembangan rantai pasok yang mengikuti kerangka proses *Food Supply Chain Management* (FSCN) dari Lambert dan Cooper kemudian dimodifikasi oleh Vorst (Vorst, 2006). Setiap bagian dalam kerangka tersebut dianalisis secara deskriptif tidak pada kinerja rantai. Kinerja rantai pasok akan dianalisis dan diukur secara kuantitatif melalui indikator pemasaran dan *farmer share*.

1. Sasaran Rantai Pasok

Pasar sasaran menggambarkan bagaimana model rantai pasok diterapkan pada produk yang dipasarkan. Tujuan pasar sasaran dijelaskan, seperti siapa pelanggan dan apa yang mereka inginkan. Target pasar di FSCN adalah segmentasi pasar. Kualitas terintegrasi dan optimasi rantai Tujuan pengembangan menggambarkan tujuan yang ingin dicapai dalam rantai pasokan yang akan dikembangkan oleh banyak pihak yang terlibat. Tujuan pengembangan rantai pasokan dirancang oleh operator rantai pasokan (Balqish, 2020).

2. Struktur Rantai Pasok

Topologi jaringan adalah sistem yang menggambarkan operator yang terlibat dalam rantai pasokan. dalam struktur jaringan Setiap institusi terkait mendefinisikan aturan yang digunakan dalam proses rantai pasok yang mengontrol arus barang Dan siapa yang mengontrol arus informasi untuk proses distribusi Semuanya berada di bawah manajemen dan kendali sumber daya (Akhmad, 2020).

3. Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok adalah pengelolaan aliran material dan aliran informasi dan dana yang dilacak dari awal hingga akhir rantai bisnis untuk mengoptimalkan pemenuhan kebutuhan setiap departemen dalam rantai pasok. Kegiatan yang termasuk dalam rantai tidak dapat berdiri sendiri. Karena ada hubungan satu sama lain, seperti suplai bahan. Mengubah bahan menjadi barang setengah jadi atau barang jadi Distribusi dan penyimpanan, jika diperlukan (Widodo, 2011).

4. Sumber Daya Rantai Pasok

Setiap aktor dalam rantai pasokan memiliki sumber daya sendiri untuk mendukung upaya pengembangan rantai pasokan mereka. Sumber daya dalam rantai pasok yang diteliti meliputi sumber daya fisik, manusia, teknologi, dan modal (Balqish, 2020).

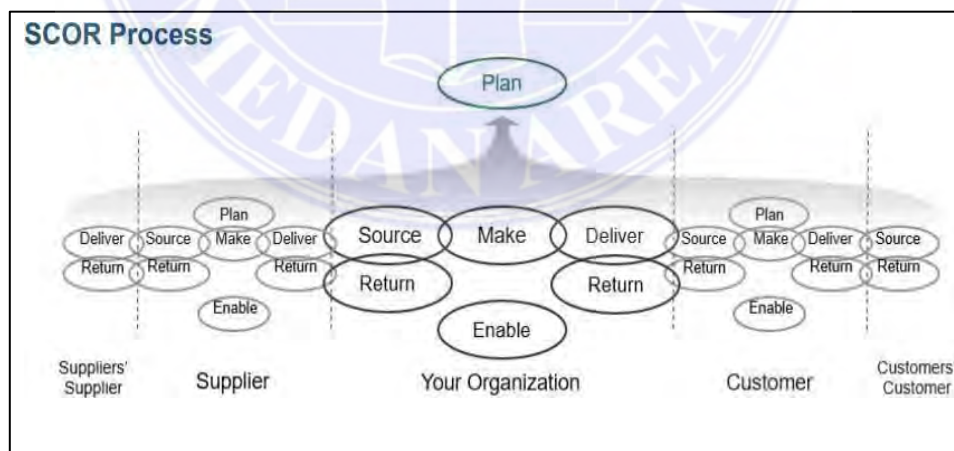
5. Proses Bisnis Rantai Pasok

Proses bisnis dalam rantai pasok menggambarkan aktivitas bisnis yang terjadi dalam rantai pasok. untuk menemukan bahwa aliran seluruh rantai pasokan terkoordinasi satu sama lain (Balqish, 2020).

2.7 Metode Supply Chain Operations Reference (SCOR)

Supply Chain Council (SCC) membuat Model *Supply Chain Operations Reference* (SCOR) pada tahun 1996 sebagai alat diagnostik lintas industri untuk manajemen rantai pasok. Model SCOR menggunakan definisi yang sama untuk berbagai jenis industri untuk menggambarkan baik rantai pasok sederhana maupun sangat kompleks. (Haider & Mohailan, 2020). SCOR model didasarkan pada tiga pilar utama sebagai model referensi (Chotimah et al, 2018).

1. Pemodelan proses: membantu menentukan model proses rantai pasok sehingga lebih mudah untuk diterjemahkan dan dianalisis.
2. Pengukuran kinerja: membantu menentukan standar untuk mengukur kinerja rantai pasok perusahaan.
3. Penerapan praktik terbaik: membantu menentukan praktik terbaik yang dibutuhkan oleh perusahaan. SCOR membagi proses rantai pasokan menjadi lima proses inti, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2.



Sumber: *Supply Chain Council* (2010)

Gambar 2. Struktur model SCOR

1. *Plan* (Perencanaan), adalah proses yang membantu menyeimbangkan permintaan dan pasokan untuk menentukan tindakan terbaik untuk memenuhi kebutuhan pengadaan, produksi, dan pengiriman. Proses ini mencakup perencanaan dan pengendalian persediaan, produksi, perencanaan material, dan perencanaan distribusi.
2. *Source* (Sumber), adalah pengadaan barang dan jasa untuk memenuhi permintaan. Penjadwalan pengiriman dari *supplier*, penerimaan, pemeriksaan, dan persetujuan pembayaran untuk barang yang dikirim oleh *supplier*, pemilihan *supplier*, evaluasi kinerja mereka, dll. adalah bagian dari proses ini. Jenis proses yang digunakan dapat berbeda tergantung pada jenis barang yang dibeli, seperti produk yang disimpan, produk yang dibuat sesuai permintaan, atau produk yang dirancang sesuai permintaan.
3. *Make* (Pembuatan), adalah proses mengubah komponen atau bahan baku menjadi produk yang diinginkan pelanggan. Produksi dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti berdasarkan perkiraan untuk memenuhi ketersediaan produk jadi (*make-to-stock*), atas dasar pesanan (*make-to-order*), atau *engineer-to-order*. Proses yang terlibat dalam *make* meliputi penjadwalan produksi, pelaksanaan produksi, pengujian kualitas, pengelolaan produk dalam proses (*work-in-process*), perawatan fasilitas produksi, dan sebagainya.
4. *Deliver* (Pengiriman), adalah proses yang digunakan untuk memenuhi permintaan barang atau jasa. Proses ini biasanya mencakup manajemen pemesanan, transportasi, dan distribusi, serta beberapa tugas seperti menangani pesanan pelanggan, memilih penyedia jasa pengiriman,

mengelola gudang produk jadi, dan mengirimkan tagihan kepada pelanggan.

5. *Return* (Pengembalian), adalah proses penerimaan kembali atau pengembalian produk karena berbagai alasan. Proses ini termasuk mengidentifikasi kondisi produk, meminta persetujuan untuk pengembalian produk yang rusak, menentukan jadwal pengembalian, dan melakukan pengembalian. Selain itu, dukungan pasca-pengiriman termasuk dalam proses return.

SCOR memiliki tiga tingkat hierarki proses yang menunjukkan proses dari yang umum ke yang detail. Tingkat pertama adalah tingkat tertinggi yang memberikan definisi umum dan mencakup lima proses utama (*plan, source, make, deliver, dan return*). Tingkat kedua dikenal sebagai tingkat konfigurasi, yang memungkinkan perusahaan untuk mengatur rantai pasokan mereka berdasarkan sekitar tiga puluh proses inti. Perusahaan dapat membuat konfigurasi saat ini (*as is*) atau yang diinginkan (*to be*). dan Tingkat ketiga, yang disebut sebagai tahap elemen proses, mencakup rincian tentang setiap proses, *input* dan *output*, serta metrik untuk setiap elemen proses. Ini juga mencakup referensi untuk benchmarking dan praktik terbaik.

(Komaruzaman, 2018) menyatakan bahwa pengukuran tidak akan berhasil atau efektif jika tidak diikuti dengan upaya untuk meningkatkan kinerja. Melakukan perbandingan atau benchmarking dengan kinerja perusahaan lain adalah salah satu cara untuk memperbaiki kinerja. Ini sangat penting untuk mengetahui apakah organisasi atau kinerjanya mengalami kemajuan atau kemunduran dibandingkan dengan perusahaan lain. Ini dapat dilakukan dengan melihat sejarah rantai pasok dan kinerja perusahaan sebelumnya.

Selain memiliki lima proses inti, SCOR juga memiliki fitur kinerja, yang digunakan untuk menilai proses rantai pasokan dari berbagai sudut pandang. Fitur kinerja merupakan salah satu kelompok metrik yang digunakan secara cepat untuk strategi tertentu. Tabel 4 menggambarkan kelima atribut tersebut.

Tabel 4. Attribute SCOR

<i>Performance Attribute</i>	<i>Definisi</i>
<i>Reliability</i>	Kemampuan untuk menjalankan tugas sesuai dengan harapan, tepat waktu, mencapai standar kualitas yang diminta, serta memenuhi jumlah yang diminta.
<i>Responsiveness</i>	Kecepatan pelaksanaan pekerjaan dapat diukur dengan menentukan siklus waktu pemenuhan pesanan.
<i>Flexibility</i>	Kemampuan untuk tetap bersaing di pasar dengan merespons perubahan eksternal dapat diukur melalui tingkat fleksibilitas dan adaptabilitas.
<i>Asset management efficiency</i>	Memanfaatkan aset secara produktif dapat dilihat dari rendahnya tingkat persediaan barang dan tingginya penggunaan kapasitas.

Sumber : *Supply Chain Council (2010)*

2.8 Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh (Andhika, 2020) Tentang “ Analisis Dan Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Kopi Di Pt Sinar Mayang Lestari “ penelitian ini bertujuan untuk Menganalisis kondisi rantai pasok kopi di PT Sinar Mayang Lestari dan mengukur kinerjanya menggunakan metode *Food Supply Chain Network (FSCN)* dan *Supply Chain Operations Reference (SCOR)*. Metode Penelitian ini menggunakan pendekatan FSCN untuk menganalisis struktur, sumber daya, proses bisnis, dan manajemen rantai pasok. Selanjutnya, kinerja rantai pasok diukur berdasarkan lima atribut kinerja SCOR: *Reliability*, *Responsiveness*, *Flexibility*, *Cost*, dan *Asset*

Management. Hasil Analisis yaitu Atribut *Reliability* memiliki bobot tertinggi sebesar 0,40, menunjukkan pentingnya kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan sesuai kuantitas, kualitas, dan ketepatan waktu. Nilai kinerja rantai pasok yang diukur menghasilkan skor 88,19, yang termasuk dalam kategori sedang (*average*).

Penelitian oleh (Kamila, N.,2022) Tentang “ Analisis Kinerja Rantai Pasok Produk Olahan Bawang Merah PT Sinergi Brebes Inovatif “ penelitian ini bertujuan untuk Mengidentifikasi, mendeskripsikan, dan menganalisis kinerja rantai pasok produk olahan bawang merah di PT Sinergi Brebes Inovatif. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif *Food Supply Chain Network* (FSCN) untuk membahas kondisi rantai pasok pasta bawang merah dan model *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) serta perbandingan berpasangan untuk mengetahui tingkat kinerja rantai pasok pasta bawang merah. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik snowball sampling dengan partisipan yaitu petani pemasok, informan kunci perusahaan, dan konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok produk olahan bawang merah PT Sinergi Brebes Inovatif dimulai dari rantai pasok hulu yaitu petani pemasok, PT Sinergi Brebes Inovatif sebagai rantai pasok internal, dan konsumen sebagai bagian terakhir pada rantai pasok hilir. Saat ini, kinerja rantai pasok PT Sinergi Brebes Inovatif untuk produk pasta bawang merah yaitu 88,179 termasuk kategori sedang (*average*); kinerja rantai pasok untuk produk bawang crispy yaitu 79,064 termasuk kategori kurang (*below average*); dan kinerja rantai pasok untuk produk bawang goreng yaitu 86,542 termasuk kategori sedang (*average*).

Penelitian oleh (Afferdhy, 2024) Tentang “Analisis Rantai Pasok Jamur Tiram di UMKM Sidimpuan Hiratake Mushroom Dalam Memenuhi Permintaan” Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan proses rantai pasok, mengetahui kinerja. Metode yang digunakan yaitu dengan menggunakan kerangka kerja *food supply chain networking* (FSCN), sedangkan pengukuran kinerja rantai pasok dari efisiensi operasional akan menggunakan beberapa indikator metrik berdasarkan *Supply Chain Operations Reference* (SCOR), yang nantinya hasil pengukurannya akan di-benchmark untuk melihat bagaimana kinerja operasional pemasok pada rantai pasok. Hasil pengukuran kinerja operasional diukur dengan menggunakan beberapa metrik acuan operasi rantai pasok, sehingga kinerja operasional rantai pasok secara keseluruhan belum dapat dikatakan sempurna. Untuk mengukur kinerja pemasaran, nilai *farmer's share* yang diperoleh petani mitra sebesar 58,3% dan margin pemasaran untuk UMKM sebesar Rp.5.000. Hasil analisis 5 *why*, ketidakmampuan memenuhi permintaan restoran disebabkan karena beberapa hal antara lain variasi dalam proses pertumbuhan serta keterbatasan sumber daya petani. Pengembalian disebabkan oleh perbedaan standar dan kualifikasi pengendalian mutu antara restoran dan UMKM.

Penelitian oleh (Nur Rahmi, 2021) Tentang “Kinerja Manajemen Rantai Pasok Kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi dan kinerja manajemen rantai pasok kelapa pada Perusahaan CV. Cakrawala yang berlokasi di Kecamatan Bunta, Kabupaten Banggai, Provinsi Sulawesi Tengah pada Bulan Maret - April 2020. Metode penelitian adalah *survey* dengan jenis data adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *Food Supply Chain Network* (FSCN)

dan Analisis *Supply Chain Operation Reference* (SCOR). Hasil penelitian menunjukkan kondisi rantai pasok di perusahaan CV. Cakrawala berdasarkan sasaran rantai pasok, struktur rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumber daya rantai pasok dan proses bisnis rantai pasok berjalan sangat baik. Pola aliran rantai pasok kelapa khususnya kopra putih pada CV Cakrawala yaitu Petani - CV. Cakrawala – PT. Elvatara Indojaya di Surabaya. Sedangkan kinerja rantai pasok kelapa berdasarkan reliabilitas, responsibilitas, fleksibilitas, biaya dan manajemen asset semuanya berada pada posisi superior atau sangat unggul.

Penelitian oleh (Damar 2022). Tentang “Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Bawang Merah di Kabupaten Karanganyar”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui model rantai pasok dengan kerangka *food supply chain network*, kinerja rantai dan efisiensi rantai pasok bawang merah di Kabupaten Karanganyar. Metode penelitian menggunakan model FSCN, analisis kinerja dengan SCOR, dan analisis efisiensi rantai pasok dengan margin pemasaran serta *farmer's share*. Hasil penelitian adalah terdapat 4 saluran rantai pasok bawang merah serta kondisi rantai pasok bawang merah di Kabupaten Karanganyar belum terjadi secara baik. Kinerja rantai pasok menunjukkan hasil yang belum optimal pada keseluruhan indikator. Efisiensi rantai secara keseluruhan 4 rantai telah menunjukkan hasil yang optimal. Margin pemasaran paling tinggi di saluran pemasaran III sebesar Rp. 4.667. persentase *farmer's share* tertinggi pada saluran 4 dengan rantai paling pendek sebesar 86,04%.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Mushiro Jaya Group, yang terletak di Gg.orba, Bantan, Kec. Medan Tembung, Kota Medan. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara *Purposive Sampling*. Alasan memilih lokasi ini karena PT. Mushiro Jaya Group merupakan salah satu pusat produksi dan distribusi jamur tiram di Medan, sehingga sesuai dengan penelitian yang berkaitan dengan rantai pasok Jamur Tiram di wilayah Medan. Waktu pengumpulan data dilaksanakan pada 21 April – 20 Mei tahun 2025.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan, pengumpulan data berguna. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder sebagai sumber. Jenis data yang digunakan adalah kuantitatif dan kualitatif. Data primer diperoleh melalui observasi di lapangan, kuesioner, dan wawancara dengan anggota internal perusahaan dan pihak lain yang terlibat dalam kegiatan rantai pasokan. Data sekunder diperoleh dari jurnal penelitian terdahulu, data badan pusat statistik (BPS), dokumen perusahaan yang mencakup profil perusahaan, struktur organisasi, dan artikel (Sugiyono, 2017).

3.3 Teknik Penentuan Responden

Menurut (Sugiyono, 2019) Metode penentuan responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, *purposive sampling* adalah metode penentuan respondenl dimana responden dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan penelitian. Metode ini digunakan untuk pengambilan responden

produsen dengan kriteria yaitu pemilik PT. Mushiro Jaya Group.

Metode *snowball sampling* digunakan untuk pengambilan pelaku rantai pasok yang terlibat didalam PT. Mushiro Jaya Group. *snowball sampling* adalah teknik penentuan sampel yang jumlahnya kecil, kemudian sampel tersebut diminta untuk memilih temannya dan dijadikan sampel lainnya (Sugiyono 2010). Adapun karakteristik dalam penentuan responden, antara lain:

1. Mitra yang bekerja sama dengan PT. Mushiro Jaya Group yang membeli baglog dengan jumlah minimal 1000 baglog.
2. konsumen yang membeli produk Jamur Tiram di PT. Mushiro Jaya Group dengan jumlah minimal 3 kg jamur tiram.

Tabel 5. Jumlah Responden Penelitian

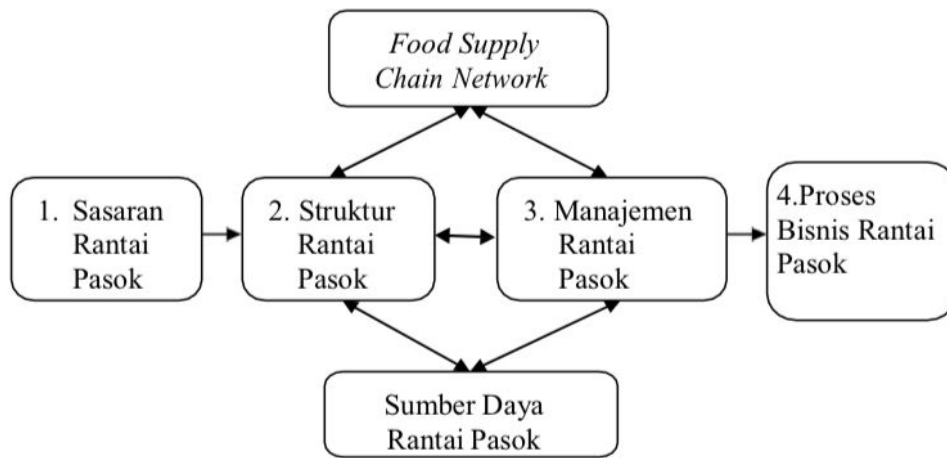
Responden	Jumlah
Pemilik PT. Mushiro Jaya Group	1
Mitra PT. Mushiro Jaya Group	10
Konsumen Bisnis	10

Sumber : Data Primer, 2025

Responden dalam penelitian ini adalah Pemilik PT. Mushiro Jaya Group, Mitra PT. Mushiro Jaya Group, dan Konsumen Bisnis PT. Mushiro Jaya Group. Jumlah responden dalam penelitian ini yaitu 21 orang.

3.4 Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini memiliki dua fokus utama yang digunakan untuk menganalisis permasalahan pertama, digunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode *Food Supply Chain Network (FSCN)*. Metode ini sering digunakan dalam kajian sistem rantai pasok produk pertanian. Sistem manajemen rantai pasok yang efektif harus terintegrasi dan dikelola secara terkoordinasi (Vorst, 2006).



Gambar 3. Kerangka Analisis Deskriptif *Food Supply Chain Network*

Metode analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis kinerja rantai pasok Jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group. Analisis kinerja rantai pasok diukur menggunakan metode SCOR (*Supply Chain Operation References*) yang terdiri atas *reliability*, *responsiveness*, *flexibility* dan *aset manajemen*. Penilaian pengukuran kinerja dalam keberhasilan suatu organisasi harus sesuai dengan keadaan sebenarnya, tidak dapat dilebih-lebihkan karena akan mempengaruhi strategi, taktik, dan operasional. Atribut kinerja akan diturunkan menjadi matrik-matrik kinerja sebagai berikut:

1. *Reliability* (Keandalan)

a. Kinerja pengiriman

Supply Chain Council atau (SCC, 2008) menyatakan bahwa kinerja pengiriman adalah persentase jumlah pengiriman produk yang sampai di lokasi tujuan tepat waktu dan dinyatakan dalam persen. Secara sistematis, kinerja pengiriman dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Kinerja pengiriman} = \frac{\text{Total produk yang dikirim tepat waktu}}{\text{Total pengiriman produk}} \times 100\%$$

b. Kesesuaian standar

Kesesuaian dengan standar adalah persentase jumlah pengiriman produk yang sesuai dengan standar keinginan konsumen, dinyatakan dalam satuan persen (SCC, 2008). Secara sistematis, kesesuaian standar dapat dituliskan sebagai berikut :

$$\text{Kesesuaian Standar} = \frac{\text{Total pengiriman yang sesuai standar}}{\text{Total pengiriman produk}} \times 100\%$$

c. Pemenuhan pesanan

Pemenuhan pesanan adalah persentase jumlah pengiriman produk sesuai dengan permintaan dan dipenuhi tanpa menunggu, dinyatakan dalam satuan persen (SCC, 2008). Secara sistematis, pemenuhan pesanan dapat dituliskan sebagai berikut :

$$\text{Pemenuhan Pesanan} = \frac{\text{Permintaan yang dipenuhi tanpa menunggu}}{\text{Total permintaan konsumen}} \times 100\%$$

2. *Responsiveness* (Kemampuan reaksi)

a. *Lead Time* Pemenuhan Pesanan

Lead time pemenuhan pesanan adalah cepat lambatnya waktu yang diperlukan untuk memenuhi pesanan dari pelanggan dan dinyatakan dalam satuan hari (SCC, 2008).

b. Siklus Pemenuhan Pesanan

Siklus pemenuhan pesanan adalah cepat lambatnya waktu yang dibutuhkan untuk satu kali order ke pemasok, dinyatakan dalam satuan hari (SCC, 2008).

3. *Flexibility* (Fleksibilitas)

Fleksibilitas adalah waktu rata-rata yang dibutuhkan dalam merespon ketika ada perubahan pesanan baik penambahan maupun pengurangan jumlah tanpa ada biaya penalti. Fleksibilitas merupakan penjumlahan antara siklus mencari, mengemas, dan mengirim barang (SCC, 2008).

4. *Aset Manajemen*

a. *Cash to Cash Cycle Time*

Cash to cash cycle time adalah perputaran uang mulai dari pembayaran bahan baku ke pemasok, sampai pelunasan produk oleh konsumen, yang dinyatakan dalam satuan hari. *Cash to cash cycle time* merupakan penjumlahan antara *inventory days of supply* dan *average days of account receivable* yang kemudian dikurangi dengan *average days of account payable* (SCC, 2008).

b. Persediaan harian

Persediaan harian adalah waktu tersedianya produk yang mampu mencukupi kebutuhan konsumen jika tidak terjadi pasokan produk secara berkelanjutan, dinyatakan dalam satuan hari (SCC, 2008). Secara sistematis persediaan harian dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Persediaan harian} = \frac{\text{Rata-rata Persediaan}}{\text{Rata-rata Kebutuhan}}$$

Tabel 6. Kriteria Pencapaian Kinerja Rantai Pasok

Atribut	Indikator Kinerja	Benchmark		
		<i>Parity</i>	<i>Advantage</i>	<i>Superior</i>
<i>Realibility</i>	Kinerja Pengiriman	85-89	90-94	$\geq 95\%$
	Kesesuai Standart	80-84	85-89	$\geq 90\%$
	Pemenuhan Pesanan	94-95	96-97	$\geq 98\%$
<i>Responsiveness</i>	<i>Lead Time</i> Pemenuhan Pesanan	7-6	5-4	≤ 3 hari
	Siklus Pemenuhan Pesanan	8-7	6-5	≤ 4 hari
<i>Fleksibility</i>	Fleksibilitas Rantai Pasok	42-27	26-11	≤ 10 hari
<i>Aset Manajemen</i>	<i>Cash to Cash Cycle Time</i>	45-34	33-21	≤ 20 hari
	Persediaan Harian	27-14	13-0,01	0 hari

Sumber: Francis (2008) Harrison dan V. Hoek (2008) Boistorff dan Rosenbaum (2011)

3.5 Definisi Operasional

1. PT. Mushiro Jaya Group menghasilkan dua produk yaitu Baglog dan Jamur Tiram.
2. Manajemen adalah suatu proses yang melibatkan sekelompok orang atau organisasi yang mengatur dan mengarahkan sumber daya mereka untuk mencapai tujuan.
3. *Supply chain* atau dapat diterjemahkan rantai pasok adalah rangkaian hubungan antar perusahaan atau aktivitas yang melaksanakan penyaluran pasokan barang atau jasa dari tempat asal sampai ke tempat pembeli atau pelanggan.

4. Manajemen rantai pasokan merupakan kegiatan pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah, mentransformasikan bahan mentah tersebut menjadi barang dalam proses dan barang jadi, dan mengirimkan produk tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi.
5. Pengukuran kinerja rantai pasok dapat dilakukan dengan menggunakan *Supply Chain Operations Reference* (SCOR). Dengan menggunakan SCOR perusahaan mampu mengukur dari hulu hingga hilir. Ini merupakan alasan mengapa SCOR lebih unggul dibandingkan dengan metode-metode lainnya yang cenderung mengukur faktor internal perusahaan.
6. Pendekatan *Food Supply Chain Network* (FSCN) digunakan untuk menganalisis gambaran umum rantai pasok jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group yang meliputi sasaran rantai pasok, struktur rantai pasok, sumber daya rantai pasok, proses bisnis rantai pasok dan manajemen rantai pasok.
7. *Supply Chain Operations Reference* (SCOR) adalah alat ukur yang digunakan dalam menilai kinerja rantai pasok jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group dengan beberapa proses inti yaitu *reliability*, *responsiveness*, *fleksibility*, dan *manajemen aset*.
8. *Reliability* dalam rantai pasok diukur berdasarkan kemampuan untuk memenuhi permintaan mitra dan konsumen tepat waktu dan sesuai standar kualitas. Dimana hal ini mencakup stabilitas pasokan dan kualitas produk baglog dan jamur tiram selama pengiriman.
9. *Responsiveness* diukur pada kecepatan rantai pasok dalam merespons kebutuhan pasar. Dapat diukur dari waktu panen hingga pengiriman produk baglog dan jamur tiram ke mitra dan konsumen.

10. *Asset Management* adalah Mengukur efisiensi dalam penggunaan aset rantai pasok, seperti persediaan, fasilitas, dan sumber daya lainnya. Indikator yang digunakan adalah rotasi persediaan (*inventory turnover*) dan tingkat pemanfaatan aset (*asset utilization rate*).
11. *Flexibility* adalah kemampuan rantai pasok untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan permintaan atau kondisi pasar. Pengukuran mencakup kemampuan diversifikasi komoditas dan adaptasi terhadap perubahan cuaca atau permintaan musiman.
12. *Benchmark* merupakan standar nilai yang dijadikan acuan untuk menilai kinerja rantai pasok. Nilai benchmark ini dikategorikan ke dalam tiga kelompok, yaitu *parity*, *advantage*, dan *superior*.
13. *Parity* menunjukkan tingkat kinerja rantai pasok yang masih belum optimal atau di bawah standar.
14. *Advantage* menggambarkan kinerja rantai pasok yang berada di tingkat menengah, lebih baik dari *parity* namun belum mencapai tingkat terbaik, artinya kinerjanya sudah cukup baik.
15. *Superior* mengacu pada tingkat kinerja rantai pasok yang sangat baik dan berada di atas standar rata-rata.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Mushiro Jaya Group memproduksi baglog yang kemudian disalurkan kepada mitra untuk proses budidaya. Setelah jamur di panen, hasil panen disortir, dikemas, dan dikirim kembali ke PT. Mushiro Jaya Group untuk didistribusikan kepada konsumen bisnis yaitu PT. Pangan Lestari Indonesia. Transaksi dengan mitra menggunakan sistem pembayaran langsung (*cash on delivery*) saat pengiriman baglog. Sementara itu, transaksi dengan konsumen bisnis dilakukan melalui sistem pre-order, pembayaran dilakukan setiap hari Jumat. Aliran informasi dalam rantai pasok jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group mencakup informasi pasar, informasi persediaan produk baglog dan jamur tiram dan kesepakatan harga.
2. Secara keseluruhan, kinerja rantai pasok PT. Mushiro Jaya Group ke produsen dan konsumen bisnis sudah menunjukkan hasil yang sangat baik. Namun pada saluran ke 2 pada bagian produsen ke konsumen bisnis dengan pemesanan jamur tiram masih terdapat atribut yang perlu ditingkatkan agar mencapai tingkat *superior*, yaitu pemenuhan pesanan.

6.2 Saran

1. PT. Mushiro Jaya Group perlu memperluas jaringan kemitraan agar mampu memenuhi seluruh permintaan konsumen secara optimal, sehingga tidak terjadi kendala dalam proses pemenuhan permintaan pada bagian produsen

ke konsumen dalam pemenuhan permintaan jamur tiram.

2. PT. Mushiro Jaya Group perlu memperbaiki kinerja pada bagian pemenuhan pesanan produsen ke konsumen bisnis agar seluruh rantai pasok bisa berjalan lebih baik dan lancar. Perusahaan sebaiknya meningkatkan kerja sama antara bagian produksi dan distribusi, serta membuat perencanaan yang lebih baik agar bisa memenuhi pesanan konsumen tepat waktu dan sesuai jumlah yang diminta.



DAFTAR PUSTAKA

- Afrianti. (2023, Maret 10). Membuat Media Jamur Tiram. Retrieved from <http://cybex.pertanian.go.id/http://cybex.pertanian.go.id/mobile/artikel/74644/membuat-media-jamur-tiram/>
- Akhmad, J. (2020). Pengukuran Kinerja Manajemen Rantai Pasok Dengan Model Supply Chain Operation Reference (Scor) Dan Value Stream Mapping (VSM) (Doctoral dissertation, UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA).
- Ariffien, A., Ritonga, A. R., & Siswanto, B. N. (2024). Analisis Rantai Pasok Jamur Tiram di UMKM Sidimpuan Hiratake Mushroom Dalam Memenuhi Permintaan. *INVENTORY: Industrial Vocational E-Journal On Agroindustry*, 5(1), 41-49.
- Arif M. 2018 . *Supply Chain Management : Konsep dan Pelaksanaan SCM, Fungsi Fungsi SCM Bagi Perusahaan, Pengembangan dari SCM, Distribusi dalam SCM, Analisis Inventori, Pembelian dalam SCM, Procurement dalam SCM*. Yogyakarta: Deepublish (Group Penerbitan CV Budi Utama).
- Assuari, S. (2011). *Strategic Management, Sustainable Competitive Advantage*. Jakarta: sn.
- Badan Pusat Statistik. (2021). *Statistik Produksi Jamur Tiram Sumatera Utara 2021*. Sumatera utara:Badan Pusat Statistik
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik UMKM Sumatera Utara 2024*. Sumatera utara:Badan Pusat Statistik
- Balqish, A. T. (2020). Pengaruh CR dan DER terhadap ROE pada Perusahaan Perdagangan Eceran di BEI periode 2015-2018. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 4(2), 657-666.
- Model Jaringan Rantai Pasokan Makanan (FSCN).
- Chopra, S., & Meindl, P. (2007). *Supply chain management. Strategy, planning & operation* (pp. 265-275). Gabler.
- Chopra, Sunil & Meindl, Peter. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation* (6th ed.). Pearson Education Inc.
- Chotimah RR, Purwanggono B, Susanty A. 2018. Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode SCOR dan AHP Pada Unit Pengantongan Pupuk Urea PT. Dwimatama Multikarsa Semarang. *Industrial Engineering Online Journal*, 6(4).
- Christopher, M. (2011). *Logistics and supply chain management: creating value-adding networks*. Pearson education.
- Christopher, M. (2016). *Logistics and supply chain management: logistics & supply chain management*. Pearson UK.
- Council, S. C. (2008). *Supply chain operations reference model. Overview of SCOR version*, 5(0).
- Francis, J. (2008). "Benchmarking: Get the gain without the pain. *Supply Chain Management Review*". Retrieved April 23, 2018 from www.scmr.com.
- Gesi B, Laan R, Lamaya F. 2019. Manajemen dan Eksekutif. *Jurnal Manajemen*, 3(2), 51-66.
- Haider, M., & Mohailan, S. (2020). Supply chain operations reference model: an analytical study. *International Journal of Research in Management, Economic and*

- Commerce, 10(1), 10-18.
- HarrisonA danV Hoek R (2008). *LogisticsManagementand Strategy:Competingthrough the supply chain*. Prentice Hall. England.
- Heizer, J., & Render, B. (2014). *Manajemen Operasional, Keberlanjutan, dan Manajemen Rantai Pasokan* (edisi ke-11). New York: Pearson Education.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *OPERATIONS MANAGEMENT : Sustainability and Supply Chain Management TWELFTH EDITION*. Tamil Nadu: Pearson India Education Services Pvt. Ltd.
- Hernawati, H., Jamili, A., & Saputra, D. H. (2019). Pengembangan usaha produksi jamur tiram kelompok wanita tani berbasis wilayah. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 3(1), 124-130.
- Hidayatuloh S, Qisthani NN. 2020. Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Industri Batik Tipe MTO Menggunakan SCOR 12.0 Dan AHP. *Jurnal Rekayasa Sistem Dan Industri*, 7(2).
- Hidayatululoh, D. (2022). Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Bawang Merah Di Kabupaten Karanganyar.
- Irawan, A. P. (2008). *BUKU AJAR MANAJEMEN RANTAI PASOK*. Jakarta: Universitas Tarumanagara.
- Imaniyah, K. N., Roessali, W., & Nurfadillah, S. (2023). Analisis Kinerja Rantai Pasok Produk Olahan Bawang Merah PT Sinergi Brebes Inovatif. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 7(1), 197-214.
- Kaplan dan Norton (1992) Kementerian Pertanian: Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Timur.
- Komaruzaman. 2018. Analisis Pengukuran Kinerja Supply Chain Management Komoditas Telur Ayam Ras di Jogja Telor. *[Skripsi]*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Kotler, P., Molan, B., Sarwiji, B., & Lane, K. (2009). *Manajemen pemasaran* (Vol.1). Indeks.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *A framework for marketing management* (6/E). Baski, Essex: Pearson Education Limited.
- Kristiyanti & Rahmasari, (2015). Sistem Informasi berbasis web produk unggulan usaha mikro kecil menengah (UMKM) Kota Semarang, Seminar nasional multi disiplin ilmu & call for paper UNISBANK.
- Kusno, K., & Tarigan, J. F. (2017). Analisis Penyebab Risiko Produksi Jamur Shiitake (*Lentinus edodes*) Di PT. Inti Jamur Raya, Desa Cikole, Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat. *Agricore*, 2(2), 325-31.
- Lambert dan Cooper, (2006). *Food Supply Chain Management*.
- Liao, Y. (2020). An integrative framework of supply chain flexibility. *International Journal of Productivity and PerformanceManagement*.
- Rianika H. 2021. Pengukuran Kinerja Supply Chain Management (SCM) Menggunakan Metode Supply Chain Operation Reference (SCOR) dan Analytical Hierarchy Process (AHP) (Studi Kasus: PT. Tarindo). *[Skripsi]*. Semarang: Universitas Islam Sultan Agung.
- Rosyita, D. (2017). Analisis Efisiensi Kinerja Rantai Pasok (Supply Chain) Abon Jamur Tiram Menggunakan Metode Dea (Data Envelopment Analysis) Di CV. Ailani, Kota Malang (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- Sa'adah SZ. 2018. Budidaya Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*). Kementerian Pertanian: Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Timur.

- Sugiyono, P. D. (2010). Metode Peneliiian. Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D.
- Sugiyono, (2017). Metode Penelitian Kuantitatif,Kualitatif, dan R&D.Bandung: CV.Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sianipar, R., & Salim, V.(2019). Faktor Etos Kerja Dan Lingkungan Kerja Dalam Membentuk ‘Loyalitas Kerja’Pegawai Pada Pt Timur Raya Alam Damai. Anuar, S. 2019. 76Th. E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 8(6), 3674.
- Supply Chain Council. 2008. Supply Chain Operations Reference Model SCOR version 9.0 Metric, Washington DC.
- Supply Chain Council (2010) Supply Chain Operations Reference Model. Rev.10.0. Supply Chain Council Inc., Cypress.
- Sari PN. (2015). Pengaruh Relationship Marketing Terhadap Kinerja Rantai Pasok Beras Organik Bersertifikat Di Kabupaten Bandung Melalui Integrasi. Tesis. Institut Pertanian Bogor.
- Susilowati, G. (2020). Kebijakan Pertanian Hijau Melalui Peningkatan Konsumsi Jamur. Jurnal Analis Kebijakan, 4(1), 70-80.
- Suud, N. R., Indriani, R., & Bakari, Y. (2021). Kinerja manajemen rantai pasok kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, 17(1), 27-37.
- Syahputra, A. N., Pujiyanto, T., & Ardiansah, I. (2020). Analisis dan Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Kopi di PT Sinar Mayang Lestari. Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis, 4(1), 58-67.
- Tan, K. C., Kannan, V. R., Handfield, R. B., & Ghosh, S. (1999). *Supply chain management: an empirical study of its impact on performance*. International journal of operations & production Management, 19(10), 1034-1052.
- Van Der Vorst, J. G. (2000). Effective food supply chains: generating, modelling and evaluating supply chain scenarios. Wageningen University and Research.
- Van Der Vorst. 2006. Performance Measurement in Agri-Food Supply-Chain Networks. Hollandseweg Netherlands: Logistics and Operations Research Group, Wageningen University, Hollandseweg Wageningen, Netherlands.
- Widodo, K. H. 2011. Manajemen Rantai Pasok Pangan Strategis Disertai Implementasinya. CV. Oxy Consultant.
- Wijono, W. W. (2005). Mengungkap sumber-sumber pertumbuhan ekonomi indonesia dalam lima tahun terakhir. Jurnal Manajemen dan Fiskal, 5(2), 17-27.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN

Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasok PT. Mushiro Jaya Group

Kepada

Yth. Bapak/Ibu/Sdr/i

Di Tempat,

Kuesioner ini merupakan salah satu instrumen penelitian oleh:

Nama : Mely Yuniati Rambe
NIM : 218220095
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Perguruan Tinggi : Universitas Medan Area

Kuesioner ini ditujukan kepada Bapak/Ibu/Sdr/i selaku pemilik PT. Mushiro Jaya Group, Mitra PT. Mushiro Jaya Group dan konsumen bisnis yang membeli Jamur Tiram di PT. Mushiro Jaya Group. Penelitian ini dilakukan untuk menyusun skripsi dengan judul “Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasok PT. Mushiro Jaya Group”. Untuk itu diharapkan Bapak/Ibu/Sdr/i dapat memberikan jawaban yang sebenar-benarnya demi kelancaran penelitian ini. Semua informasi dalam kuesioner ini bersifat rahasia dan hanya digunakan untuk kepentingan akademis. Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Sdr/i yang sudah meluangkan waktu untuk mengisi dan menjawab kuesioner penelitian ini saya mengucapkan terimakasih.

A. PEMILIK PT. MUSHIRO JAYA GROUP

Identitas Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan :

1. Sudah Berapa tahun berdirinya usaha jamur tiram ini?.....
2. Berapa jenis produk yang dikelola oleh PT. Mushiro Jaya Group?.....
3. Sasaran pasar produk yang dijual ?.....
4. Berapa banyak hasil produksi dalam sekali panen ?.....
5. Berapa kali produksi dalam satu tahun ?.....
6. Bagaimana proses pengelolaan baglog dan jamur sebelum dikirim? Apakah terdapat penanganan khusus?.....
7. Siapa saja segmentasi pasar utama dari produk baglog dan jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group?.....
8. Ke wilayah mana saja perusahaan menjual produk baglog dan jamur tiram?.....
9. Bagaimana alur proses distribusi jamur dari petani mitra hingga ke konsumen?.....
10. Seperti apa sistem transaksi yang diterapkan diperusahaan?.....
11. Berapa harga penjualan baglog kepada pihak mitra cental jamur tiram medan?.....
12. Berapa harga penjualan jamur tiram kepada pihak konsumen bisnis?.....

13. Berapa biaya tenaga kerja yang dikeluarkan dalam proses budidaya jamur tiram?.....
- a. Jumlah hari kerja: __ (hari)
- b. Jumlah pekerja: ____ (orang)
- c. Upah: Rp ____ (Rp)
14. Biaya apa saja yang dikeluarkan perusahaan untuk mengelola dan menjalankan usaha (biaya operasional)?.....
15. Apa saja kendala yang dihadapi dalam pengelolaan baglog dan Jamur tiram?.....
16. Bagaimana potensi pasar untuk produk baglog dan Jamur tiram yang dikelola oleh PT. Mushiro Jaya Group?.....
17. Apa saja kendala dan hambatan yang sering di alami dalam rantai pasok baglog dan Jamur tiram?.....
18. Berapa keuntungan bersih yang terima dari hasil produksi baglog dan Jamur tiram?.....
19. Apakah ada kriteria dalam pemilihan mitra untuk pendistribusian Jamur tiram?.....
20. Apakah ada kesepakatan dalam bentuk kontrak dengan mitra/konsumen?.....
21. Bagaimana proses pemesanan yang dilakukan oleh mitra/konsumen?.....
22. Apakah produk baglog dan Jamur tiram selalu tersedia sesuai dengan permintaan pasar ?.....

B.MITRA PT. MUSHIRO JAYA GROUP

Identitas Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan :

1. Berapa lama sudah bekerja sama dengan PT. Mushiro Jaya Group?.....
2. Berapa jenis produk baglog yang diterima dari PT. Mushiro Jaya Group?.....
3. Berapa harga pembelian per baglog ?.....
4. Berapa harga jual kembali jamur tiram per kg?.....
5. Apakah Baglog dari PT. Mushiro Jaya Group memenuhi standar yang ditentukan?.....
6. Seberapa sering pengiriman baglog dari PT. Mushiro Jaya Group?.....
7. Apakah waktu pengiriman dari PT. Mushiro Jaya Group selalu tepat sesuai jadwal?.....
8. Apakah ada pemberitahuan sebelumnya jika terjadi keterlambatan pengiriman?.....
9. Apakah PT. Mushiro Jaya Group memberikan informasi yang jelas dan transparan tentang stok dan ketersediaan Baglog?.....
10. Apakah pasokan dari PT. Mushiro Jaya Group mampu memenuhi kebutuhan Mitra sesuai dengan fluktuasi permintaan?.....
11. Apakah ada kriteria dalam pemilihan mitra untuk pendistribusian produk?.....
12. Metode pembayaran yang digunakan ?.....
13. Apakah ada kesepakatan dalam bentuk kontrak dengan mitra/ PT. Mushiro

Jaya Group?.....

14. Bagaimana proses pemesanan yang dilakukan oleh PT. Mushiro Jaya

Group?.....



C.KONSUMEN BISNIS

Identitas Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan :

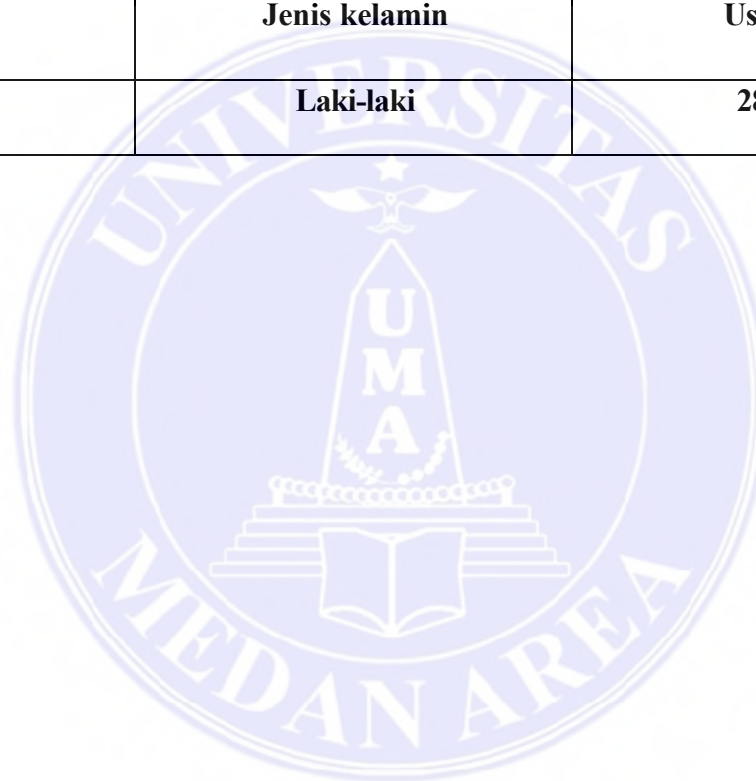
1. Berapa kali anda membeli Jamur tiram dalam satu minggu?.....
2. Berapa banyak jamur tiram yang biasanya anda beli dalam sekali pembelian?...
3. Apa alasan utama anda memilih membeli jamur tiram?.....
4. Dimana anda biasanya membeli Jamur Tiram?.....
5. Bagaimana pendapat anda tentang harga Jamur Tiram?.....
6. Apa yang membuat anda tetap membeli Jamur tiram?.....
7. Apakah anda merasa puas dengan kualitas produk Jamur tiram?.....
8. Apakah menurut anda harga Jamur tiram di PT. Mushiro Jaya Group sudah sesuai dengan kualitasnya?.....

Lampiran 2. Karakteristik Konsumen Bisnis

No	Nama	Perusahaan	Jenis kelamin	Usia	Pendidikan
1	Andi Saputra	CV. Cipta Kreasi Mandiri	Laki-laki	35	S1
2	Rina	CV. Cita Kreasi Bersama	Perempuan	29	S1
3	Joko Prasetyo	CV. Pangan Usaha Harmoni	Laki-laki	35	S1
4	Siti Rahmadani	CV. Pangan Usaha Sejahtera	Perempuan	38	D3
5	Winda Lestari	CV. Pangan Karya Sehati	Perempuan	40	S1
6	Dedy Firmansyah	CV. Pangan Karya Bersama	Laki-laki	31	S1
7	Fajar Nugroho	CV. Rasa Cipta Sejahtera	Laki-laki	36	S1
8	Nur Aini	CV. Rezeky Karya Sejahtera	Perempuan	34	D3
9	Bambang	CV. Rezeky Karya Bersama	Laki-laki	45	S1
10	Mega	CV. Rasa Cipta Harmoni	Perempuan	39	S1

Lampiran 3. Karakteristik Pemilik

No	Nama	Jenis kelamin	Usia	Pendidikan
1	Faisal	Laki-laki	28	S1



Lampiran 4. Karakteristik Mitra

No	Nama	Jenis kelamin	Usia	Pendidikan
1	Elma Saryy	Perempuan	32	S1
2	Putra	Laki-Laki	25	SMA
3	Annisa	Perempuan	22	S1
4	Herri	Laki-Laki	28	SMA
5	Budi Santoso	Laki-Laki	32	D3
6	Yudi	Laki-Laki	36	SMA
7	Suryadi	Laki-Laki	42	SMP
8	Marlina	Perempuan	29	SMA
9	Ronita	Laki-Laki	27	SMA
10	Linda	Perempuan	29	D3

Lampiran 5. Hasil Perhitungan Kinerja Rantai Pasok Jamur Tiram di PT. Mushiro Jaya Group

1. Reliability

- Saluran 1 Produsen ke Mitra

a. Kinerja Pengiriman

$$\begin{aligned}\text{Kinerja pengiriman} &= \frac{\text{Total produk yang dikirim tepat waktu}}{\text{Total pengiriman produk}} \times 100\% \\ &= \frac{1000 \text{ Baglog}}{1000 \text{ Baglog}} \times 100\% \\ &= 100\%\end{aligned}$$

b. Kesesuaian standar

$$\begin{aligned}\text{Kesesuaian Standar} &= \frac{\text{Total pengiriman yang sesuai standar}}{\text{Total pengiriman produk}} \times 100\% \\ &= \frac{1000 \text{ Baglog}}{1000 \text{ Baglog}} \times 100\% \\ &= 100\%\end{aligned}$$

c. Pemenuhan pesanan

$$\begin{aligned}\text{Pemenuhan Pesanan} &= \frac{\text{Permintaan yang dipenuhi tanpa menunggu}}{\text{Total permintaan konsumen}} \times 100\% \\ &= \frac{1000 \text{ Baglog}}{1000 \text{ Baglog}} \times 100\% \\ &= 100\%\end{aligned}$$

- Saluran 2 Produsen ke Konsumen Bisnis

a. Kinerja Pengiriman

$$\begin{aligned}\text{Kinerja pengiriman} &= \frac{\text{Total produk yang dikirim tepat waktu}}{\text{Total pengiriman produk}} \times 100\% \\ &= \frac{3 \text{ kg}}{3 \text{ kg}} \times 100\% \\ &= 100\%\end{aligned}$$

b. Kesesuaian standar

$$\begin{aligned}\text{Kesesuaian Standar} &= \frac{\text{Total pengiriman yang sesuai standar}}{\text{Total pengiriman produk}} \times 100\% \\ &= \frac{3 \text{ kg}}{3 \text{ kg}} \times 100\% \\ &= 100\%\end{aligned}$$

c. Pemenuhan pesanan

$$\begin{aligned}\text{Pemenuhan Pesanan} &= \frac{\text{Permintaan yang dipenuhi tanpa menunggu}}{\text{Total permintaan konsumen}} \times 100\% \\ &= \frac{2,5 \text{ kg}}{3 \text{ kg}} \times 100\% \\ &= 83\%\end{aligned}$$

2. Responsiveness

- Saluran 1 Produsen ke Mitra
 - a) *Lead Time* kepada Mitra
 - = waktu yang dibutuhkan produsen memenuhi kebutuhan mitra.
 - = 1 hari
 - b) Siklus Pemenuhan Pesanan
 - = waktu untuk perencanaan + waktu sortasi + waktu pengemasan + waktu pengiriman
 - = 1 hari
- Saluran 2 Produsen ke Konsumen Bisnis
 - a) *Lead Time* kepada konsumen Bisnis
 - = waktu yang dibutuhkan produsen memenuhi kebutuhan konsumen Bisnis.
 - = 2 hari

b) Siklus Pemenuhan Pesanan

= waktu untuk perencanaan + waktu sortasi + waktu pengemasan + waktu pengiriman

= 2 hari

3. Fleksibilitas

- Saluran 1 Produsen ke Mitra

= siklus mencari barang + siklus mengemas barang + siklus mengirim barang

= 1 hari

- Saluran 2 Produsen ke Konsumen Bisnis.

= siklus mencari barang + siklus mengemas barang + siklus mengirim barang

= 2 hari

4. Management Asset

- Saluran 1 Produsen ke Mitra

a. *Cash to Cash Cycle Time*

= Persediaan harian + waktu yang dibutuhkan mitra membayar ke produsen – waktu yang dibutuhkan produsen membayar ke mitra

= 0 hari

b. Persediaan Harian

$$\text{Persediaan harian} = \frac{\text{Rata-rata Persediaan}}{\text{Rata-rata Kebutuhan}}$$

$$= \frac{10.000 \text{ Baglog}}{1000 \text{ Baglog}}$$

$$= 10 \text{ Hari}$$

- Saluran 2 Produsen ke Konsumen Bisnis.

a. *Cash to Cash Cycle Time*

= Persediaan harian + waktu yang dibutuhkan konsumen bisnis membayar ke
Produsen – waktu yang dibutuhkan produsen membayar ke konsumen bisnis
= 10 hari

b. Persediaan Harian

$$\text{Persediaan harian} = \frac{\text{Rata-rata Persediaan}}{\text{Rata-rata Kebutuhan}}$$

$$= \frac{10 \text{ kg}}{3 \text{ kg}} = 3 \text{ Hari}$$



Lampiran 6. Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan pemilik PT.
Mushiro Jaya Group



Wawancara dengan Mitra



Wawancara dengan Konsumen bisnis



Proses pembibitan jamur



Proses pencampuran bahan Baglog



Hasil baglog yang siap di budidaya



Proses perawan baglog



Jamur tiram yang sudah tumbuh



Jamur Tiram yang sudah dipanen



Jamur Tiram yang sudah dikemas



Lampiran 7. Surat Riset



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, Medan 20223
Kampus II : Jalan Seliabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 42402994, Medan 20122
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ_medanarea@uma.ac.id

Nomor : 619/FP.0/01.10/III/2024

Medan, 20 Maret 2025

Lamp. : -

Hal : Pengambilan Data/Riset

Kepada yth.
Central Jamur Tiram
Medan
di
Tempat

Dengan hormat,
Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama:

Nama : Mely Yuniati Rambe
NIM : 218220095
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Pengambilan Data di Central Jamur Tiram Medan untuk kepentingan skripsi berjudul “Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasok Central Jamur Tiram Medan”.

Pengambilan Data ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.




Dekan

Dr. Siswa Panjag Hernosa, SP, M.Si

Tembusan:

1. Ka. Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip

Lampiran 8. Surat Selesai Riset



PT. MUSHIRO JAYA GROUP

Jalan Mandala By Pass Gang Orba, Medan Tembung, Kota Medan, Sumatera Utara
Jalan Tambak Bayan, Desa Pondok Rowo Saentis, Kabupaten Deli Serdang

SURAT KETERANGAN

Medan, 21 Mei 2025

Perihal : Selesai Penelitian/Riset

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area

di
Tempat

Dengan Hormat,


Sehubungan dengan surat terdahulu dengan Nomor: 619/FP.0/01.10/III/2024. Pada tanggal 20 Maret 2025 berkenaan tentang pengambilan data penelitian/riset. Yang dilaksanakan oleh mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Medan Area atas nama :

Nama	: Mely Yuniati Rambe
NIM	: 218220095
Program Studi	: Agribisnis

Bahwasanya benar telah menyelesaikan penelitian/riset dengan judul "Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasok Central Jamur Tiram Medan" sebagai tugas akhir mahasiswa pada Central Jamur Tiram Medan di Jl. Mandala By Pass, Gg Orba No. 31, Kelurahan Bantan, Kecamatan Medan Tembung.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk sebagaimana seperlunya.

Medan, 21 Mei 2025
CEO PT. Mushiro Jaya Group



(Siti Aisyah Siregar, S.Pd.)