Volume 2 No. 5 2025, 2303 - 2317
DOI : https://doi.org/10.62335

SINERGI

Jurnal Riset Ilmiah
https://manggalajournal.org/index.php/SINERGI
E-ISSN 3031-8947

MANAJEMEN PROSES BISNIS DALAM MAKSIMALISASI RANTAI PASOK DAN DISTRIBUSI PRODUK (STUDI KASUS PADA PT KABELINDO MURNI TBK)

Dewi Puspaningtyas Faeni[1] , Firli Rahmawati[2] , Mauren Putri Hermansyah[3] , Muhammad Zanuar Nursalim[4] , Nur Aulia Kamilah[5] , Vahistha Al Wafiqa Himawan[6]

[1-6]Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

Email: dewi.puspaningtyas@dsn.ubharajaya.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received :24-04-2025
Revised :08-05-2025
Accepted :13-05-2025

Keywords: *business process management, maximization, supply chain, product distribution*

DOI: *https://doi.org/10.62335*

ABSTRACT

This study is to identify the correlation between business process management variables, supply chain maximization and product distribution at PT Kabelindo Murni Tbk. As a manufacturer of electrical and telecommunication cables, PT Kabelindo Murni Tbk utilizes BPM to improve operational efficiency, inventory management, and the use of information technology. The results of the study indicate that the implementation of BPM has successfully overcome challenges such as raw material price fluctuations, market competition, and supplier dependence. Innovative strategies, such as market diversification, energy efficiency, and environmentally friendly approaches, strengthen the company's competitiveness. This study provides insight into strategies that support operational excellence as well as recommendations to address supply chain risks and improve competitiveness in the market.

ABSTRAK

Penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi korelasi antara variabel manajemen proses bisnis, maksimalisasi rantai pasok dan distribusi produk pada PT Kabelindo Murni Tbk. Sebagai produsen

kabel listrik dan telekomunikasi, PT Kabelindo Murni Tbk memanfaatkan BPM untuk meningkatkan efisiensi operasional, pengelolaan inventori, dan penggunaan teknologi informasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi BPM berhasil mengatasi tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku, persaingan pasar, dan ketergantungan pemasok. Strategi inovatif, seperti diversifikasi pasar, efisiensi energi, dan pendekatan ramah lingkungan, memperkuat daya saing perusahaan. Studi ini memberikan wawasan tentang strategi yang mendukung keunggulan operasional serta rekomendasi untuk mengatasi risiko rantai pasok dan meningkatkan daya saing di pasar.

PENDAHULUAN

Perusahaan kini menghadapi tuntutan meningkat untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi dan memastikan produk tersebut dapat sampai kepada konsumen dengan efisien dan tepat waktu di era globalisasi yang semakin kompleks dan persaingan bisnis yang semakin ketat. Sebagai inti dari operasi bisnis, rantai pasok dan distribusi memegang peran yang sangat penting dalam mencapai tujuan ini. Organisasi yang ingin bertahan dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah harus dapat mengelola dan mengoptimalkan rantai pasok dan distribusi. Dalam kursus Manajemen Proses Bisnis, ide utama adalah Analisis Dasar Proses Manajemen Organisasi Bisnis. Tujuan dari konsep ini adalah untuk memahami dan mengelola komponen penting yang membentuk kinerja dan efektivitas sebuah organisasi (Hamida & Putra, 2023). Mengevaluasi prosedur operasi perusahaan sebelum merancang dan mengoptimalkannya adalah bagian dari siklus manajemen proses bisnis. Dengan tujuan meningkatkan kinerja dan produktivitas bisnis secara keseluruhan, manajemen proses bisnis (BPM) adalah pendekatan sistematis untuk mengelola dan menyederhanakan proses bisnis.

Analisis siklus manajemen proses bisnis berfokus pada menemukan, mengoptimalkan, memodelkan, memantau dan menganalisis aktivitas bisnis dan mengelola proses yang terjadi sebelumnya. Agenda utamanya adalah mengelola setiap proses yang terjadi pada perusahaan untuk mencapai tujuan yang berwujud dan tidak berwujud. Business Process Management mengarah ke langkah-langkah lain seperti desain proses bisnis dan pemodelan proses bisnis. Siklus manajemen proses bisnis membantu untuk memahami peran teknologi manajemen proses bisnis. Teknologi merupakan elemen utama dalam peningkatan proses bisnis. (Priananda et al., 2021).

PT Kabelindo Tbk, sebagai salah satu produsen kabel listrik dan telekomunikasi tertua di Indonesia, memiliki peran penting dalam mendukung pembangunan infrastruktur nasional melalui produk berkualitas tinggi. Dengan sejarah lebih dari lima dekade, perusahaan ini telah berinovasi dalam pengelolaan proses bisnis, termasuk optimalisasi rantai pasok dan distribusi produk. Strategi yang diterapkan mencakup peningkatan efisiensi operasional, pengelolaan inventori yang efektif, serta penerapan teknologi informasi untuk pelacakan rantai pasok. Selain itu, perusahaan berkomitmen terhadap keberlanjutan dengan mengintegrasikan praktik bisnis yang ramah lingkungan.

Studi ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana manajemen proses bisnis PT Kabelindo Tbk dapat mendukung optimalisasi rantai pasok dan distribusi produk. Selain itu, penelitian ini juga berupaya mengidentifikasi tantangan utama yang dihadapi perusahaan serta strategi inovatif yang diterapkan untuk mengatasinya. Dengan demikian, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan praktik manajemen proses bisnis yang berkelanjutan di industri manufaktur kabel.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif dan studi pustaka untuk mengeksplorasi pengelolaan proses bisnis dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasok serta distribusi produk di PT Kabelindo Murni Tbk. Metode kualitatif dipilih untuk memahami bagaimana pengelolaan proses bisnis berkontribusi pada optimalisasi alur rantai pasok dan distribusi produk, sedangkan pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan fenomena dan strategi perusahaan secara terperinci.

Studi pustaka dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, seperti jurnal, buku, artikel, laporan, dan dokumen lain yang relevan, guna memperluas pemahaman teori dan praktik terbaik dalam manajemen proses bisnis, rantai pasok, dan distribusi produk. Data ini menjadi landasan teori yang kokoh dan membantu menganalisis strategi yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan gambaran komprehensif dan rekomendasi strategis yang bermanfaat bagi PT Kabelindo Murni Tbk dalam mencapai keunggulan operasional di bidang rantai pasok dan distribusi produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemanfaatan Manajemen Proses Bisnis dalam Sistem Pasok dan Distribusi pada PT Kabelindo Murni Tbk

Menurut Profil PT Kabelindo Murni Tbk, PT Kabelindo Murni Tbk adalah pelopor produsen kabel dan kawat di Indonesia yang didirikan pada tahun 1972. Dengan pengalaman 50 tahun serta komitmen untuk memproduksi kabel berkualitas tinggi dan memberikan layanan terbaik bagi perusahaan swasta maupun Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Kabelindo telah membuktikan dirinya sebagai perusahaan yang terpercaya dalam memberikan kontribusi luar biasa untuk proyek konstruksi dan infrastruktur penting di Indonesia maupun luar negeri. Didukung oleh tim profesional, fasilitas modern, keahlian yang solid, serta pengalaman yang kuat, Kabelindo akan selalu berkomitmen untuk menjadi Mitra Terbaik dan melayani kebutuhan kabel dengan lebih baik.

Alasan PT Kabelindo Murni Tbk menjadi pusat yang terpercaya, karena 50 tahun komitmen dan pengalaman dalam menciptakan infrastruktur kabel berkualitas tinggi dengan personel profesional dan komitmen untuk memberikan layanan bernilai tambah yang luar biasa melalui jaringan kuat di pasar Indonesia dan Internasional. Standar yang digunakan oleh PT Kabelindo termasuk Standar Nasional Indonesia (SNI), Standar Perusahaan Listrik Nasional (SPLN), Komisi Elektroteknik Internasional (IEC), American Society for Testing and Materials (ASTM), Standar Australia (AS), Standar Inggris (BS), Standar Industri Jepang (JIS), dan Asosiasi Insinyur Kabel Terisolasi (ICEA). Analisis data menunjukkan bahwa PT Kabelindo Murni Tbk berfokus pada optimalisasi manajemen proses bisnisnya dengan memproduksi berbagai jenis kabel untuk memenuhi kebutuhan berbagai pelanggan. Produk ini termasuk:

1. Kabel Bangunan (Building Wire): Konstruksi gedung bertingkat, perkantoran, area publik, dan kawasan bisnis membutuhkan berbagai instalasi, seperti penerangan (ruangan, jalan, area parkir), sistem keamanan, pendingin udara, dan peralatan elektronik lainnya. Kabel bangunan Kabelindo memenuhi standar IEC dan standar internasional lainnya. Kabel ini aman dari gangguan fisik, tahan terhadap cuaca, dan tahan lama baik untuk penggunaan di dalam maupun di luar gedung. Terbuat dari bahan pelindung PVC, kabel bangunan Kabelindo dapat memenuhi semua kebutuhan tersebut dan terus memasok listrik.
2. Kabel Tenaga Tegangan Rendah (Low Voltage Power Cable): Kabel Tenaga Tegangan Rendah dari Kabelindo tersedia dalam berbagai diameter dan konstruksi untuk aplikasi tegangan rendah. Untuk isolasi kabel, Kabelindo biasanya menggunakan bahan PVC, PE, dan XLPE. Selain itu, perusahaan juga dapat menyediakan bahan khusus untuk kabel spesial, seperti kabel tahan panas, tahan bahan kimia atau minyak, serta tahan terhadap gangguan serangga atau hewan pengerat, sesuai

permintaan pelanggan. Kabel Tenaga Tegangan Rendah dari Kabelindo telah memenuhi standar IEC dan standar internasional lainnya.

3. Kabel Tenaga Tegangan Menengah (Medium Voltage Power Cable): Kabel Tegangan Menengah Kabelindo menggunakan konduktor tembaga dan aluminium dan tersedia dalam berbagai diameter dan tegangan hingga 33 KV untuk berbagai aplikasi. Perusahaan biasanya menggunakan bahan XLPE untuk isolasi kabel, tetapi juga dapat menyediakan bahan khusus untuk kabel khusus seperti yang tahan panas, tahan bahan kimia atau minyak, dan tahan serangga atau hewan pengerat jika pelanggan memintanya. Standar IEC dan standar internasional lainnya telah dipenuhi oleh kabel tenaga tegangan menengah yang diproduksi oleh Kabelindo.
4. Konduktor Telanjang (Bare Conductor): Kawat tembaga atau aluminium dengan diameter nominal yang sama dilapisi dengan lapisan konsentris. Dalam kasus di mana konduktor terdiri dari lebih dari satu lapisan, lapisan-lapisan tersebut dipilin dalam arah yang berlawanan, yang dikenal sebagai sisi kiri atau sisi kiri. Kabel twisted ini adalah kabel tegangan rendah yang digunakan untuk sambungan masuk dan jaringan tegangan rendah. Standar SPLN, JIS, dan standar internasional lainnya dipenuhi oleh konduktor telanjang Kabelindo.
5. Kabel Khusus (Special Cable): Kabel Khusus dari Kabelindo memenuhi standar IEC dan standar internasional lainnya. Mereka dibuat untuk memenuhi kebutuhan instalasi industri seperti pembangkit listrik, pabrik minyak dan petrokimia, gedung bertingkat, sistem transportasi massal bawah tanah, dan jaringan koneksi kontrol. Kabel-kabel tersebut termasuk kabel pengendali, kabel instrumen, dan kabel tahan api dan tahan nyala.

Menurut Profil PT Kabelindo Murni Tbk, Proyek Utama mereka adalah:

1. Proyek Nasional, Pembangkit Listrik 35.000 MW: Lampung, Rekonduksi Transmisi 150 kV Metro-Tegineneng dari ACSR ke ACCC Amsterdam.
2. Proyek Instalasi, PLN 35.000 MW ACCC: Sulawesi Tenggara, Pemasangan konduktor ACCC Helsinki ukuran 150,6 mm² untuk menyeberangi Laut Banda dari Baruta, Pulau Muna ke Bau-bau, Pulau Buton.
3. PT Semen Gresik, Proyek Pengembangan Pabrik Fase 1: Rembang Jawa Tengah.
4. PT Chandra Asri, Proyek Pabrik Baru: Banten.
5. Proyek PT Bukit Asam: Sumatra Selatan.
6. Proyek Pertamina Balongan: Balongan, Jawa Barat.
7. Proyek Nasional, Pembangkit Listrik 35.000 MW: Sumatera Utara, Rekonduksi Transmisi 150 kV Pematang Siantar-Porsea dari ACSR ke ACCC Lisbon.
8. Proyek Pembangunan Data Center DCI: Cikarang, Banten.
9. Proyek Liquefaksi Gas PT Badak Natural Gas: Bontang, Kalimantan Timur.
10. Proyek Chitaland Tower: Jakarta.

11. Proyek Pupuk Sriwijaya (PUSRI 2B): Palembang, Sumatera Selatan.
12. Proyek Skytrain Bandara Internasional Soekarno-hatta: Tanggerang, Banten, PT Angkasapura 2.

Manajemen Rantai Pasok PT Kabelindo Murni Tbk

Fokus rantai pasokan PT Kabelindo Murni Tbk (KBLM) adalah menyediakan kabel telekomunikasi dan listrik. Kabel penghantar telanjang, kabel daya tegangan rendah dan menengah, kabel RF dan aksesorinya, kabel kapal, dan kabel khusus adalah produk utama perusahaan. Selain itu, perusahaan beroperasi di berbagai industri seperti infrastruktur, perumahan, dan telekomunikasi melalui kerja sama dengan proyek pemerintah dan swasta. Hingga 80% dari pendapatan triwulanan berasal dari penjualan proyek swasta.

PT Kabelindo Murni Tbk (KBLM) juga mengimplementasikan strategi efisiensi pada pembelian bahan baku seperti tembaga dan aluminium, serta menyesuaikan harga jual agar tetap kompetitif. Perusahaan ini bermarkas di Jakarta dan telah tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak 1982. Untuk mendukung produksi kabel listrik tegangan rendah hingga menengah serta konduktor ACCC/ACSR-AS, PT Kabelindo Murni Tbk membeli bahan baku utamanya, termasuk tembaga (6.556 MT) dan aluminium (1.736 MT), dari pemasok lokal dan internasional. Publikasi yang tersedia tidak memberikan informasi yang jelas tentang nama- nama pemasok atau supplier utama. Namun, bisnis menggunakan sumber daya ini untuk memenuhi kebutuhan segmen PLN, proyek, dan swasta, yang masing-masing membentuk sebagian besar pangsa pasar mereka. Kabelindo juga bergabung dengan asosiasi industri seperti APKABEL (Asosiasi Perusahaan Kabel Listrik Indonesia) untuk memastikan kelancaran rantai pasokan.

Berikut adalah urutan rantai pasok PT Kabelindo Murni Tbk, yang dimulai dari pemasok bahan baku kabel, dilanjutkan dengan proses produksi kabel di pabrik, distribusi produk ke berbagai distributor dan pelanggan, hingga akhirnya produk sampai ke tangan konsumen akhir untuk digunakan dalam berbagai sektor industri:

1. Pemasok bahan baku utama
    a. PT Supreme Cable Manufacturing & Commerce Tbk (SUCACO) Perusahaan menggunakan tembaga dan aluminium sebagai bahan baku utamanya. Menurut laporan tahunan 2023, kontribusi total pembelian bahan baku adalah 83,47% dari total pembelian; 2022 adalah 78,50% dari total pembelian; dan 2021 adalah 66,01% dari total pembelian.
    b. PT Modasukma Sukses Makmur mengambil risiko karena ketergantungan yang tinggi pada satu pemasok ini selain menunjukkan hubungan yang kuat antara kedua perusahaan. mewakili 18,58% dari total pembelian bahan baku pada tahun 2022 memasok bahan baku pendukung tertentu.

2. Bahan Baku Pendukung
   Selain bahan utama (tembaga dan aluminium), PT Kabelindo Murni Tbk juga menggunakan bahan pendukung seperti perlengkapan pabrik, suku cadang mesin, dan material pelengkap lainnya. Energi untuk mendukung operasional produksi, listrik, solar, dan air digunakan.
3. Manajemen Pengadaan
   a. Menggambarkan Proses Pengadaan dilakukan secara rutin untuk memastikan bahan baku tersedia. Setiap bulan, kinerja pemasok dievaluasi untuk memastikan kualitas dan stabilitas pasokan.
   b. Faktor Risiko yang Dihadapi Ketergantungan besar pada SUCACO meningkatkan risiko rantai pasokan dalam kasus gangguan operasional dari pemasok utama. Menurut laporan tahunan 2023, pengelolaan biaya produksi sangat sulit karena fluktuasi harga bahan baku, terutama tembaga dan aluminium.
   c. Upaya untuk Mengelola Risiko untuk mengurangi ketergantungan pada satu pemasok, mungkin diperlukan diversifikasi pemasok. Untuk menghindari kelangkaan bahan baku, stok minimum dipelihara.
4. Manufaktur PT kabelindo Murni Tbk
   PT Kabelindo Murni Tbk adalah produsen kabel listrik terbesar di Indonesia. Bisnis ini berbasis di Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta, dan berkonsentrasi pada pembuatan berbagai jenis kabel, termasuk kabel daya tegangan rendah dan menengah, kabel telanjang, kabel RF, kabel untuk kapal, dan kabel khusus lainnya. PT Kabelindo beroperasi dengan teknologi dan standar internasional untuk memenuhi kebutuhan industri listrik dan telekomunikasi. Proses produksinya melibatkan berbagai tahap, mulai dari pengolahan bahan baku utama (seperti tembaga dan aluminium), ekstrusi, dan pengujian kualitas yang ketat. Produk akhir mereka memenuhi kebutuhan infrastruktur telekomunikasi, transportasi, dan energi.
5. Logistik PT Kabelindo Murni Tbk
   PT Kabelindo Murni Tbk terutama menangani produksi dan distribusi berbagai jenis kabel, termasuk kabel listrik, telekomunikasi, dan kabel khusus. Perusahaan menggunakan bahan baku seperti tembaga dan aluminium untuk membuat kabel, dan bekerja sama dengan pemasok untuk memastikan rantai pasokan yang konsisten dan berkualitas tinggi. Untuk memastikan pengiriman tepat waktu kepada klien di seluruh Indonesia dan mungkin lebih jauh lagi, operasi logistik mereka juga mencakup pergudangan, manajemen inventaris, dan sistem distribusi. Tetapi PT Kabelindo Murni Tbk tampaknya memiliki prosedur yang mapan untuk mengelola aliran produknya, mulai dari membeli bahan baku hingga mengirimkan barang jadi, meskipun informasi spesifik tentang sistem logistiknya tidak selalu tersedia bagi

publik. Mereka beroperasi dari Jakarta dan berhubungan dengan pemasok dan pelanggan melalui jaringan lokal dan internasional. Analisis Saham EMIS yang akan datang dari OJK.

6. Pengecer (retail)
   PT Kabelindo Murni Tbk menjual barangnya langsung ke pasar melalui jaringan distributor. PT Cakra Lima, PT Sumberdaya Sinarbaru, dan PT Mesindo Agung Nusantara adalah distributor utama yang bekerja sama dengan perusahaan. Perjanjian distribusi ketiga distributor ini berlangsung satu tahun dan dapat diperpanjang, dengan hak dan kewajiban tertentu, termasuk batasan kredit yang disepakati. Perusahaan memastikan bahwa produk-produknya dapat mencapai pelanggan secara luas melalui kerja sama ini.
7. Konsumen pada PT Kabelino Murni Tbk
   PT Kabelindo Murni Tbk memiliki pelanggan dari berbagai sektor, baik publik maupun swasta. Pelanggan utama perusahaan berasal dari PT PLN (Persero), yang menggunakan produk kabel perusahaan untuk proyek kelistrikan nasional. Selain PLN, perusahaan juga memiliki pasar non-PLN, seperti perusahaan swasta dan proyek konstruksi besar. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, PT Kabelindo Murni Tbk memastikan kualitas produk kabel melalui pengawasan dan pengujia yang ketat. Untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan, perusahaan juga menyediakan layanan purna jual dan sistem survei kepuasan pelanggan. Kinerja penjualan meningkat setiap tahun. Pada 2021, penjualan neto mencapai 1.214,2 miliar, 2022, dan 2023, penjualan neto mencapai 1.514,9 miliar. Peningkatan ini menunjukkan permintaan yang kuat dari pasar, baik dari sektor PLN dan non-PLN, terutama untuk proyek infrastruktur di Indonesia.
8. Analisis penerapan supply chain manajemen PT Kabelindo Murni Tbk
   PT Kabelindo Murni Tbk menerapkan strategi manajemen rantai pasokan yang terstruktur melalui hubungan kuat dengan pemasok utama, manajemen risiko yang proaktif, dan efisiensi energi. Bisnis telah menunjukkan komitmennya terhadap keberlanjutan operasional dan kepuasan pelanggan, meskipun ada tantangan seperti ketergantungan pada satu pemasok. Diversifikasi pemasok dan peningkatan efisiensi rantai pasok dapat meningkatkan ketahanan operasional di masa depan.
9. Pemasok Utama
   PT Supreme Cable Manufacturing & Commerce Tbk (SUCACO), yang menyuplai 83,47% dari bahan baku secara keseluruhan pada tahun 2023. Dengan ketergantungan ini, bahan baku utama seperti tembaga dan aluminium dapat dikelola, tetapi itu menimbulkan risiko konsentrasi pemasok. Diversifikasi Sumber: PT Modasukma Sukses Makmur adalah pemasok pendukung selain SUCACO, yang berkontribusi 18,58% pada total pembelian bahan baku tahun 2022. Stok dan

Jaminan:
Untuk melindungi aset, stok bahan baku diasuransikan terhadap risiko kerugian akibat kebakaran dengan nilai pertanggungan hingga Rp 213 miliar.

10. Efisiensi energi
    Untuk meningkatkan keberlanjutan operasional PT Kabelindo Murni Tbk, terutama dalam rantai pasok, perusahaan telah menerapkan berbagai strategi efisiensi energi. Dengan meningkatkan penggunaan panel surya yang telah dipasang sejak 2013, perusahaan memanfaatkan energi secara efisien. Pada tahun 2023, perusahaan berhasil menghemat sekitar 59.200 kilowatt-jam, atau biaya sebesar Rp 61,3 juta. Selain itu, perusahaan mengurangi biaya operasional dengan menggunakan lampu hemat energi dan handlift bertenaga baterai, serta mengontrol konsumsi listrik selama beban puncak. Selain itu, pengelolaan bahan bakar minyak (solar) menjadi lebih efisien. Intensitas energi per ton produksi turun dari 4,29 gigajoule per ton pada 2021 menjadi 3,60 gigajoule per ton pada 2023. Upaya ini mendorong manajemen rantai pasokan yang lebih efisien, pengurangan biaya, dan peningkatan daya saing perusahaan, selain mendukung inisiatif yang lebih ramah lingkungan untuk keberlanjutan.
11. Manajemen risiko yang proaktif
    PT Kabelindo Murni Tbk menggunakan berbagai langkah strategis untuk proaktif menerapkan manajemen risiko untuk menemukan, menilai, dan mengelola risiko yang dapat memengaruhi operasi perusahaan. Salah satu langkah penting yang diambil adalah menemukan dan mengurangi risiko yang terkait dengan situasi pasar yang tidak stabil. Hal ini diatasi dengan melakukan inovasi dan perubahan fokus ke pasar baru. Untuk mengurangi kemungkinan kredit macet, bisnis lebih selektif dalam memilih pelanggan. Selain itu, perusahaan mengantisipasi kerusakan mesin, pemogokan karyawan, dan kekurangan bahan baku dengan menetapkan jadwal pengadaan bahan baku, menetapkan stok minimum, dan melakukan evaluasi kinerja pemasok setiap bulan. Selain itu, perusahaan mengasuransikan seluruh inventaris dan aset tetapnya, termasuk asuransi kegagalan bisnis. Untuk mencegah pemogokan, manajemen mempertimbangkan risiko operasional dengan memelihara mesin secara berkala dan berkomunikasi dengan serikat pekerja secara intensif. Secara keseluruhan, perusahaan menilai bahwa selama tahun 2023, sistem manajemen risiko yang diterapkan cukup berhasil dalam mengelola dan memitigasi risiko yang ada.
12. Pengadaan bahan baku
    Di sisi pengadaan bahan baku, perusahaan sangat bergantung pada PT Supreme Cable Manufacturing & Commerce Tbk (SUCACO), yang akan menyediakan 83,47% dari kebutuhan bahan baku perusahaan pada tahun 2023. Bahan baku utama yang dibeli oleh perusahaan meliputi tembaga dan aluminium, dengan nilai pembelian

1.251,4 miliar. Perusahaan juga menggunakan bahan pendukung seperti perlengkapan pabrik, suku cadang, dan bahan pembantu lainnya, dengan biaya pabrikasi total mencapai Untuk mengurangi risiko rantai pasokan yang bergantung pada SUCACO, pengelolaan stok strategis atau diversifikasi pemasok dapat membantu. Melalui sistem distribusi dan pengadaan, perusahaan menggunakan pendekatan ini untuk memastikan operasi terus berjalan dan memenuhi kebutuhan pasar.

13. Produksi

Produksi PT Kabelindo Murni Tbk meningkat dari tahun 2021 hingga 2023. Produksi totalnya mencapai 8.292 ton pada tahun 2021, meningkat menjadi 8.490 ton pada tahun 2022, dan terus meningkat hingga 9.025 ton pada tahun 2023. Perusahaan membuat berbagai jenis kabel, termasuk kabel tegangan rendah, tegangan menengah, kontrol, instrumen, dan kabel khusus untuk proyek tertentu. Produksi melibatkan delapan tahap utama, mulai dari pengambilan bahan baku seperti tembaga dan aluminium hingga penyediaan perlindungan dan isolasi luar untuk menjamin kualitas kabel yang dihasilkan.

PT Kabelindo Murni Tbk memperhatikan jumlah energi yang digunakan untuk meningkatkan efisiensi operasional. Jumlah energi yang dikonsumsi pada tahun 2023 meningkat dari 23.749,38 gigajoule pada tahun 2021 menjadi 32.414,95 gigajoule pada tahun 2023. Namun, intensitas energi per ton produksi turun dari 4,29 gigajoule per ton pada tahun 2021 menjadi 3,60 gigajoule per ton pada tahun 2023. Ini menunjukkan upaya perusahaan untuk meningkatkan efisiensi energi sambil mempertahankan volume produksi yang lebih besar. Perusahaan juga mulai menggunakan panel surya sebagai bagian dari inisiatif keberlanjutan untuk mengurangi emisi karbon. Peningkatan produksi ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang sambil mengutamakan keberlanjutan dan efisiensi.

Distribusi Produk PT Kabelindo Murni Tbk

Distribusi adalah salah satu bagian dari pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan. Distribusi adalah kegiatan yang sangat penting agar produk dari produsen bisa sampai ke tangan konsumen dengan efektif. Walaupun letak suatu pabrik/produsen sangat jauh dengan keberadaan masyarakat, dengan adanya kegiatan distribusi maka akan mempermudah masyarakat mendapatkan produk/barang yang diinginkan (Putri, Rosmayani, & Rosmita, 2018).

1. Saluran Distribusi PT Kabelindo Murni Tbk
   Proses pendistribusian produk PT Kabelindo Murni Tbk. Dilakukan dengan menggunakan angkutan darat, dimana proses pendistribusian menggunakan truck dengan kapasitas tertentu untuk proses pengangkutan. Proses pendistribusian dilakukan berdasar tanggal pengantaran yang ada dengan menggunakan surat jalan yang dikeluarkan bagian gudang dengan fleet tertentu untuk proses pengangkutan. Pemesanan barang dilakukan melalui telepon atau delicate, dimana pesanan yang ada dibuatkan jadwal produksi dan jadwal pengiriman sesuai permintaan dari konsumen yang ada. PT Kabelindo Murni Tbk. sampai saat ini memiliki merchant utama yang memiliki pesanan rutin setiap bulannya.
   Distributor PT Kabelindo Murni Tbk:
   - PT Cakra Lima: Jl. Pinangsia Timur, Pinangsia Indah Blok 2M, Jakarta.
   - PT Mesindo Agung Nusantara: JL. Telesonic km. 8, Kel. Pasir Jaya, Kec. Jati Uwung,Tangerang.
   - PT Sumberdaya Sinarbaru: JL. Raya Jati Bening Estate No.33/50, Jati Bening, Bekasi.
2. Transportasi dan Logistik

Nama Armada	Kapasitas (ton)	Panjang (m)	Lebar (m)	Tinggi (m)	Bahan Bakar	Jarak Tempuh Perliter
Truk Fuso	8-10	4,08	1,88	2,5	Solar	12 KM
Angkle Tronton	4-6	5,7	2,46	2,7	Solar	5 KM
Truk Tronton	14-15	10	2,5	2,7	Solar	4 KM

Armada yang dimiliki oleh PT Kabelindo Murni Tbk. merupakan armada truk yang diikat kontrak peminjamannya (sewa). Armada yang digunakan sebagai sarana transportasi. Untuk permintaan dari distributor PT Kabelindo Murni Tbk., dilakukan pemesanan setiap bulan oleh pihak distributor. Jumlah permintaan masing-masing dalam meter dan di packing dalam haspel yang ada.

Batasan berat dan volume armada ditunjukkan sebagai jumlah haspel atau coil yang digunakan. PT Kabelindo Murni Tbk. akan menggunakan dua truk Hino FL 235 JW dan FG 235 JL dengan kapasitas maksimal .Dengan koefisien efektif kapasitas ideal sebesar 95%, kapasitas yang dapat digunakan untuk kedua truk tersebut adalah 15,2 ton dan 9,5 ton, sedangkan untuk volume yang digunakan, koefisien efektif kapasitas ideal sebesar 0,8 sehingga volume yang dapat dipakai untuk armada yang ada secara berturut- turut adalah 48,87 m3 dan 33,95 m3.

Kualitas Produk PT Kabelindo Murni Tbk

Seluruh kombinasi kualitas produk yang berasal dari pemasaran, rekayasa (perencanaan), pembuatan (produk), dan pemeliharaan yang digunakan untuk membuat produk yang diharapkan memenuhi harapan pelanggan disebut sebagai kualitas produk. Kemampuan suatu produk untuk memberikan hasil atau kinerja yang lebih baik daripada yang diinginkan konsumen disebut kualitas produk. Jenis Produk PT Kabelindo Murni Tbk:

- Power Cable 0.6/1 (1.2) kV dan 1.8/3 (3.6) kV: Cu/PVC/PVC (NYY), Cu/PVC/SFA/PVC (NYFGbY), Cu/PVC/SWA/PVC (NYRGbY), Cu/PVC/DSTA/PVC (NYBY), Cu/PVC/CTS/PVC (NYSY), Cu/PVC/CWS/PVC (NYCY), NAYY, NAYFGbY, NAYRGbY, NAYBY, NA2XFGbY, NA2XRGbY, NA2XBY
- Building Wire: Cu/PVC (NYA), Cu/PVC/PVC (NYM), Cu/PVC/PVC (NYY), Cu/PVC/SWA/PVC (NYRGbY)
- Flexible Cable: Cu/PVC-f (NYAF), Cu/PVC/PVC-f (NYMHY), Cu/PVC/PVC-f (NYYHY)
- Bare Conductor: BCC HHD, BCC HD, AS, GSW, AAC, AAAC, T-AAAC, ACSR, T-ACSR, ACSR/AS, T-ACSR/AS, STACIR, STACIR/AW, ACCC
- Overhead Medium Voltage Cable: NFA2XSEY, NFA2XSY-T
- Medium Voltage Cable 3.6/6 (7.2) kV – 18/30 (33) kV: N2XSY, N2XSRY, N2XSEY, N2XSEBY, N2XSEFGbY, N2XSERGbY, N2XSEYBY, N2XSEYFGbY, N2XSEYRGbY, NF2XSEY, NA2XSY, NA2XSRY, NA2XSEY, NA2XSEBY, NA2XSEFGbY, NA2XSERGbY, NA2XSEYBY, NA2XSEYFGbY
- Overhead Low Voltage Cable / Twisted Cable: NFA2X, NFA2X-T
- Control Cable/Instrument Cable/ Special Cable/PV Cable Other types, construction and specification are available upon request.

Kendala atau Kekurangan Sistem Rantai Pasok dan Distribusi Perusahaan

1. Volatilitas Harga Bahan Baku: Harga tembaga dan aluminium yang fluktuatif memengaruhi biaya produksi dan laba bersih perusahaan.
2. Persaingan Ketat: Persaingan bisnis di sektor kabel terus meningkat, memengaruhi pangsa pasar dan margin keuntungan perusahaan.
3. Permintaan Pembayaran Tertunda: Pelanggan menuntut jangka waktu pembayaran yang lebih panjang, yang dapat memengaruhi arus kas perusahaan.
4. Pencapaian Target Penjualan belum Maksimal: Penjualan neto hanya mencapai 82,43% dari target 2023. Hal ini menunjukkan perlunya peningkatan strategi pemasaran dan distribusi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Fokus penelitian ini adalah peran penting Manajemen Proses Bisnis (BPM) dalam meningkatkan efisiensi rantai pasokan dan distribusi produk di PT Kabelindo Murni Tbk. Perusahaan ini adalah produsen kabel listrik dan telekomunikasi terkenal di Indonesia dan berhasil menerapkan BPM untuk mengoptimalkan berbagai operasional, mulai dari pengelolaan bahan baku hingga distribusi produk. PT Kabelindo Murni Tbk berhasil dengan inovasi produk, strategi pasar, dan penerapan teknologi ramah lingkungan. Itu melakukannya meskipun menghadapi masalah seperti harga bahan baku tidak menentu, ketergantungan pada pemasok utama, dan persaingan pasar yang ketat. Perusahaan dapat mengelola risiko operasional, meningkatkan efisiensi energi, dan menjadi lebih kompetitif dengan metode ini.

PT Kabelindo Murni Tbk harus memperluas jaringan pemasoknya untuk mengurangi risiko ketergantungan, meningkatkan strategi pemasaran, dan meningkatkan kolaborasi dengan distributor dan pelanggan. Perusahaan dapat menggunakan strategi risiko seperti membeli kontrak jangka panjang untuk menghadapi tantangan ketika harga bahan baku tidak menentu. Untuk memperluas pasar, produk harus terus dibuat sesuai dengan kebutuhan pasar. PT Kabelindo dapat melakukan hal-hal ini untuk memperkuat persaingan di pasar dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

Binus University. (2021, February 4). Konsep dan Ruang Lingkup Supply Chain. Retrieved from binus.ac.id: https://mie.binus.ac.id/2021/02/04/rantai-pasok/

EMIS NEXT. (2024, october 28). PT Kabelindo Murni Tbk Company Profile. Retrieved from emis.com: https://www.emis.com/php/companyprofile/ID/Pt_Kabelindo_Murni_Tbk_en_1611151.html

Faeni, D. P. (2024). Green practices and employees' performance: The mediating roles of green human resources management policies and knowledge development. Journal of Infrastructure, Policy and Development, 8(8), 4924. https://doi.org/10.24294-/jipd.v8i8.4924

Faeni, D. P. (2024). SERVQUAL measures: Indonesian government healthcare (BPJS) from a human resource perspective. Journal of Infrastructure, Policy and Development, 8(2). https://doi.org/10.24294/jipd.v8i2.2271

Faeni, D. P., Oktaviani, R. F., Riyadh, H. A., Faeni, R. P., & Beshr, B. A. H. (2025). Green Human Resource Management and Sustainable Practices on Corporate Reputation and Employee Well-being: A Model for Indonesia's F&B Industry. Environmental Challenges, 101082. https://doi.org/10.1016/j.envc.2025.101082

Faeni, D. P., Puspitaningtyas Faeni, R., Alden Riyadh, H., & Yuliansyah, Y. (2023). The COVID-19

pandemic impact on the global tourism industry SMEs: a human capital development perspective. Review of International Business and Strategy, 33(2), 317–327. https://doi.org/10.1108/RIBS-08-2021-0116

Faeni, D.P., Oktaviani, R.F., Riyadh, H.A., Faeni, R.P. and Beshr, B.A.H. (2025), Green Human Resource Management (GHRM) and Corporate Social Responsibility (CSR) in Reducing Carbon Emissions for Sustainable Practices. Qual Manage., 34: e70048. https://doi.org/10.1002/tqem.70048

Faeni, R. P., & Faeni, D. P. (2025). Syariah Self-Efficacy, Competency Certification, and Digital Literacy on Work Readiness of Expertise Program Students Mediated by Field Work Practices in The Islamic Concept. Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, 9(1), 84-107.

Hamida, S., & Putra, Y. M. (2023). MENGANALISIS MANAJEMEN PROSES BISNIS PT UNILEVER INDONESIA. ReseacrhGate, 1-10.

Hendayana, Y., El-Kafafi, S., Waskito, M., & Faeni, D. P. (2024). Business Networking, Innovation, and Firm Competitiveness: The Case of Handicraft Industry in Indonesia. Integrated Journal of Business and Economics, 8(2), 129-144.

Hendayana, Y., Faeni, D. P., & El-Kafafi, S. (2024). The Mediating Effect of Islamic Marketing Capabilities in The Relationship Between Entrepreneurial Orientation And Firm Performance at Handicraft SMEs In West Java. Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, 8(2), 383-396.

IDN FINANCIALS. (2017, August 18). PT. Kabelindo Murni Tbk [KBLM]. Retrieved from idnfinancials.com: https://www.idnfinancials.com/id/KBLM/PT-Kabelindo- Murni-Tbk

International Business Machines Corporation . (2024, April 4). Manajemen Proses Bisnis; International Business Machines Corporation. Retrieved from International Business Machines Corporation: https://www.ibm.com/id-id/topics/business- process-management

Jaya, E. P., Sissah, & Agusriandi. (2024). Ekonomi dan Manajemen. ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI PRODUK, 410-422. doi:https://doi.org/10.61722/jiem.v2i2.981

Kabel Kabelindo. (2018-2025). Retrieved January 08, 2025, from listrikkita: https://listrikkita.com/article-detail/id/103/kabel-kabelindo/

Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). Prinsip-prinsip pemasaran. Jilid 1. Edisi ke-12. Jakarta: Erlangga.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2010). Manajemen Pemasaran Jilid 1 -13/E. Jakarta: Erlangga.

Mile App. (2024, August 26). Rantai Pasok: Pengertian, Komponen, dan Manfaat. Retrieved from mileapp.com: https://mile.app/id/blog/rantai-pasok

Natalia, C., & Dicky. (2011). PERANCANGAN PROGRAM APLIKASI SISTEM DISTRIBUSI DENGAN METODE SAVING MATRIX SEBAGAI DASAR KEPUTUSAN PEMBELIAN ARMADA (STUDI KASUS: PT KABELINDO MURNI TBK.). INASEA Vol 12 No 2, 118-127.

Priananda, A., Dyah, P., Paramitha, A., Rahmanto, I. N., & Oktavianthie, N. (2021). ANALISIS MANAJEMEN PROSES BISNIS PADA PT TELKOM INDONESIA TBK. ResearchGate, 1-20.

PT Kabelindo Murni Tbk (IDX: KBLM). (2024, December 01). Retrieved from stockanalysis: https://stockanalysis.com/quote/idx/KBLM/company/#

PT KABELINDO MURNI Tbk. (2021). Annual Report 2021. Jakarta Timur: PT KABELINDO MURNI Tbk.

PT KABELINDO MURNI Tbk. (2021). Company Profile. Jakarta Timur: PT KABELINDO MURNI.

PT KABELINDO MURNI Tbk. (2022). Annual Report 2022. Jakarta Timur: PT KABELINDO MURNI Tbk.

PT KABELINDO MURNI Tbk. (2023). Annual Report 2023. Jakarta: PT KABELINDO MURNI Tbk

Putri, M. A., Rosmayani, & Rosmiyati. (2018). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SALURAN DISTRIBUSI USAHA KECIL MENENGAH (UKM) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" Di Kota Pekanbaru). Jurnal Valuta Vol. 4 No 2, Oktober 2018, 116-137.