Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis Mahasiswa: Brainy
Volume 6, No. 2, Bulan Desember 2025, Halaman. 128-133
ISSN 2962-4622

ANALISIS EFISIENSI DISTRIBUSI DENGAN METODE *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT* PADA PONSEL IPHONE DI KAMAR GADGET

Nadya Tasha[1], Dewi Yuliati Indah[2]

[1,2]*Universitas Pasundan, Jl. Tamansari No.6-8, Tamansari, Kec. Bandung Wetan, Kota Bandung, Jawa Barat 40124, Indonesia*

received: 20/11/2025; revised: 16/12/2025; accepted: 30/12/2025

ABSTRACT

Identification of problems in the form of delivery delays, stockouts, and overstock situations, which have become major challenges affecting the overall competitiveness and performance of the company. Many companies face an imbalance between the resources used and the results achieved, leading to increased operational costs and decreased productivity. This study aims to analyze the level of operational efficiency in the company Kamar Gadget by applying supply chain management principles using the SCOR (Supply Chain Operations Reference) model. The findings indicate inefficiencies in several stages of the distribution and service processes, particularly in lead time and inventory management. These inefficiencies contribute to high operational costs and delays in product delivery to customers.

***Keywords*:** *operational efficiency; supply chain management; SCOR*

ABSTRAK

Penelitian ini berawal dari ditemukannya permasalahan pada proses keterlambatan pengiriman, *stockout*, dan *overstock* dalam perusahaan, yang menjadi tantangan utama memengaruhi daya saing dan kinerja secara keseluruhan. Banyak perusahaan menghadapi ketidakseimbangan antara sumber daya yang digunakan dengan hasil yang dicapai, sehingga berdampak pada peningkatan biaya dan penurunan produktivitas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat efisiensi operasional pada perusahaan Kamar Gadget dengan menggunakan metode *supply chain management* dengan model SCOR. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat ketidakefisienan pada beberapa tahapan proses distribusi dan pelayanan, terutama pada aspek *lead time* dan pengelolaan persediaan. Hal ini berdampak pada tingginya biaya operasional dan keterlambatan dalam pengiriman produk ke konsumen.

Kata Kunci: efisiensi operasional; *supply chain management; SCOR*

*nadyatasya7850@e-mail.com

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa perubahan signifikan dalam kehidupan masyarakat global, termasuk masyarakat Indonesia. Salah satu wujud kemajuan tersebut adalah meningkatnya penggunaan perangkat telepon pintar *(smartphone)* sebagai alat komunikasi utama yang multifungsi. Di antara berbagai merek *smartphone* yang beredar di pasaran, produk- produk dari Apple, khususnya iphone, menjadi salah satu yang paling diminati karena reputasinya yang kuat dalam hal kualitas, keamanan sistem operasi, serta desain yang eksklusif namun, harga iphone yang relatif tinggi menyebabkan tidak semua lapisan masyarakat mampu membeli perangkat dalam kondisi baru *(brand new)*. Hal ini mendorong tumbuhnya pasar alternatif berupa penjualan iPhone bekas atau iphone *second* yang kini semakin marak, khususnya di wilayah Jawa barat. Permintaan terhadap iphone second di Jawa barat dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap perangkat teknologi berstandar tinggi, tren gaya hidup digital, serta persepsi terhadap merek iPhone yang memiliki kemampuan tersendiri. Selain itu, kehadiran toko-toko iPhone second yang menawarkan harga lebih

terjangkau dan kemudahan akses melalui platform digital seperti Tokopedia, Shopee, OLX, dan media sosial memperkuat eksistensi pasar ini.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa perubahan signifikan dalam kehidupan masyarakat global, termasuk masyarakat Indonesia. Salah satu wujud kemajuan tersebut adalah meningkatnya penggunaan perangkat telepon pintar (smartphone) sebagai alat komunikasi utama yang multifungsi. Di antara berbagai merek smartphone yang beredar di pasaran, produk-produk dari Apple, khususnya iPhone, menjadi salah satu yang paling diminati karena reputasinya yang kuat dalam hal kualitas, keamanan sistem operasi, serta desain yang eksklusif. Namun, harga iPhone yang relatif tinggi menyebabkan tidak semua lapisan masyarakat mampu membeli perangkat dalam kondisi baru (brand new). Hal ini mendorong tumbuhnya pasar alternatif berupa penjualan iPhone bekas atau iPhone second yang kini semakin marak, khususnya di wilayah Jawa Barat. Permintaan terhadap iPhone second di Jawa Barat dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap perangkat teknologi berstandar tinggi, tren gaya hidup digital, serta persepsi terhadap merek iPhone yang memiliki kemampuan tersendiri. Selain itu, kehadiran toko-toko iPhone second yang menawarkan harga lebih terjangkau dan kemudahan akses melalui platform digital seperti Tokopedia, Shopee, OLX, dan media sosial memperkuat eksistensi pasar ini.

Maka dari itu, transaksi iPhone bekas tidak lepas dari tantangan, seperti risiko kualitas produk yang tidak sesuai ekspektasi, perangkat yang terkunci iCloud, hingga penipuan oleh oknum penjual tidak bertanggung jawab. Oleh karena itu, perlu adanya pemahaman yang lebih mendalam mengenai pola distribusi, karakteristik pasar, dan perilaku konsumen iPhone bekas di wilayah Jawa Barat.

Tabel 1. Usaha Mikro Elektronik di Jawa Barat tahun 2025

No.	Kota di Jawa Barat	Tahun 2025
1.	Bekasi	23.795
2.	Bogor	11.509
3.	Depok	15.18
4.	Bandung	38.508
5.	Cimahi	8.021
6.	Tasikmalaya	17.234
7.	Banjar	5.042
8.	Cirebon	3.899
9.	Sukabumi	3.505

Sumber: Badan Pusat Statistik Jawa Barat

Berdasarkan Tabel 1 ditunjukkan bahwa fenomena meningkatnya permintaan terhadap iPhone bekas tampak jelas di berbagai wilayah di Indonesia, terutama di Provinsi Jawa Barat, dengan Kota Bandung sebagai salah satu pusat utama peredaran dan transaksi iPhone bekas. Bandung dipilih sebagai lokasi sentral dalam penelitian ini karena beberapa alasan strategis. Pertama, sebagai ibu kota provinsi dan salah satu kota metropolitan, Bandung memiliki tingkat populasi, mobilitas, dan aktivitas ekonomi digital yang tinggi. Kedua, Bandung merupakan pusat tren gaya hidup anak muda dan teknologi yang turut memengaruhi pola konsumsi masyarakat, termasuk dalam penggunaan perangkat premium seperti iPhone.

Perusahaan distributor adalah perusahaan atau individu yang berperan sebagai perantara untuk mendistribusikan produk dari pemasok sampai ke pelanggan akhir (MileApp, 2023). Distributor memudahkan akses produk ke berbagai tempat penjualan dan konsumen. Salah satunya adalah distributor yang ada di Jawa Barat, yaitu distributor Kamar Gadget di kota Bandung.

Tabel 2. Daftar Distributor Iphone Second di Bandung

No	Daftar Distributor	Alamat
1	New Store Bandung	jl. Turangga No.63 Kec.Lengkong
2	Ekacelluler Bandung	Paskal Hyper Square kb. Jeruk
3	Renan Store	jl. KH. Ahmad Dahlan Turangga
4	Kamar Gadget	jl. Sidomukti No. 9 Sukaluyu
5	Bs Store Bandung	jl. BKR No. 28 Cijagra
6	Iphone By Sheila	Ruko Apartement Gate Away Pasteur
7	Digi Cell	jl. Purnawarman No. 3
8	Hello store	jl. Buah Batu No 249 kec. Lengkong
9	PS. Store Bandung	jl. Dipatiukur No. 72
10	Mobile Phone	Istana bandung electronik centre

Sumber: Mampir Bandung.com

Berdasarkan Tabel 2 Daftar distributor iPhone Second Bandung, pemilihan iPhone second dari Kamar Gadget di Kota Bandung memiliki beberapa keterbatasan, yaitu harga unit iPhone second yang relatif sangat tinggi dibandingkan dengan penjual independen atau distributor informal, pilihan produk dengan jumlah stok yang terbatas, tidak tersedianya pembiayaan kredit yang fleksibel dengan penawaran cicilan kompetitif, dan tingkat kepercayaan konsumen terhadap iPhone second masih rendah karena kekhawatiran terkait riwayat servis atau daya tahan jangka panjang perangkat.

Salah satu tantangan utama dalam distribusi ritel adalah ketidakseimbangan antara permintaan dan ketersediaan stok, yang dapat mengakibatkan *overstock* atau *stockout*. Hal ini terutama terjadi pada produk elektronik, seperti ponsel, yang memiliki siklus hidup produk yang relatif singkat dan permintaan yang mengalami fluktuasi. Perusahaan perlu menerapkan strategi SCM (*Supply chain management*) yang efektif untuk mengoptimalkan distribusi dan menjaga keseimbangan pasokan yang sesuai dengan permintaan pasar. Dalam *smartphone* bekas, biasanya terjadi dinamika kompetitif antara merek, yaitu iPhone, dengan merek ternama Android seperti Samsung, Vivo, dan Xiaomi. Perbandingan ini tidak mencakup harga dan spesifikasi saja, tetapi juga nilai persepsi merek, daya tahan perangkat, serta tren pada pasar konsumen dalam membeli produk bekas.

Menyadari pentingnya suatu persediaan yang efisien terhadap distribusi suatu produk, dengan kunci elemen *supply chain management* pada suatu perusahaan agar menjadi pendekatan strategis yang relevan untuk diterapkan. Pemilihan metode *supply chain management* pada kamar gadget di bagian efisiensi distribusi dilakukan karena distribusi merupakan tahapan penting dalam memastikan barang sampai ke tangan konsumen tepat waktu, dalam kondisi baik, dan dengan biaya distribusi yang rendah.

Kamar gadget ini memiliki karakteristik operasional yang sangat bergantung pada kecepatan dan keakuratan distribusi. Dengan permintaan konsumen yang dinamis dan persaingan pasar yang ketat, kamar gadget perlu mengoptimalkan proses distribusi agar mampu mempertahankan kepuasan pelanggan serta efisiensi biaya operasional. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan solusi yang tepat dan dapat menjaga persediaan yang efisien.

METODE

Pengumpulan data, analisis, dan memberikan pemahaman yang terkait dengan tujuan penelitian. Menurut pandangan Sugiyono (2022:2), sebuah metode penelitian yang berkualitas harus memenuhi tiga kriteria utama: bersifat rasional, empiris, dan sistematis.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menggambarkan dan memecahkan permasalahan yang diteliti dengan cara yang sesuai prosedur penelitian. Pengumpulan data penelitian yang digunakan ialah survei dengan pendekatan deskriptif verifikatif yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai fakta yang terjadi. Melalui penelitian deskriptif verifikatif ini bertujuan untuk memperoleh dan mendeskripsikan efisiensi yang diterapkan pada ponsel iPhone.

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan jenis data yang diteliti. Pengumpulan data dari penelitian lapangan dan studi kepustakaan berikut:

Pengumpulan data yang dilakukan menggunakan teknik wawancara berupa pertanyaan kepada pihak terkait mengenai segala hal yang berkaitan dengan produksi dan bagaimana cara menjaga efisiensi distribusi pada ponsel iPhone agar tetap menjaga dan meminimalkan ketersediaan stok pada persediaan.

Studi Pustaka diperlukan untuk pemecahan masalah yang dihadapi. Studi Pustaka berisi tentang tinjauan pustaka dasar keilmuan yang dijadikan acuan dan dipakai dalam pemecahan masalah yang dihadapi sesuai kajian tugas akhir terkait. Studi Pustaka didapatkan dari materi berupa jurnal, buku, makalah, seminar, dan sumber lainnya. Adapun pokok materi yang dikaji lebih dalam adalah mengenai pengukuran *supply chain management* pada model *supply chain operations reference* (SCOR). Model SCOR memiliki tiga tingkat (level) metrik: level 1 hingga level 3 (SCC 2019).

Level 1 dinamakan dengan top level, di mana terjadi pendefinisian lima proses manajemen inti SCOR model, yaitu plan, source, make, delivery, dan return. Rantai pasok perusahaan, dan bagaimana kinerja perusahaan terukur. Pada level ini merupakan basis dari penetapan target pada ukuran-ukuran kinerja. Level 2 merupakan configuration level, diartikan sebagai bentuk dari perencanaan dan pelaksanaan proses dalam aliran material. Level 3 disebut dengan proses element level, adalah tingkat di mana proses bisnis perusahaan dijabarkan secara lebih rinci. Proses-proses seperti transaksi penjualan order, pembelian order, pemrosesan order, dan peramalan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap ini, Kamar Gadget melakukan perencanaan permintaan (demand planning) berdasarkan data penjualan historis dan tren pasar untuk produk iPhone. Proses ini mencakup pengelolaan strategi persediaan, estimasi kebutuhan pasokan, serta pengaturan jadwal pengadaan barang agar sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat mencegah kelebihan atau kekurangan stok, sekaligus mengoptimalkan biaya operasional.

Produk iPhone yang dijual oleh Kamar Gadget mayoritas merupakan unit *secondhand* (bekas) yang diperoleh dari pemasok terpercaya. Dalam tahap ini, perusahaan melakukan seleksi terhadap *supplier* yang memiliki reputasi baik dan memastikan kualitas barang melalui proses verifikasi. Selain itu, Kamar Gadget juga menjalin kerja sama jangka panjang dengan beberapa pemasok untuk menjaga kestabilan pasokan.

Kamar Gadget tidak memproduksi iPhone secara langsung, tahap "Make" dalam konteks ini mengacu pada proses *quality control*, *refurbishment* ringan (jika diperlukan), pengecekan fisik dan fungsi, serta pengemasan ulang produk sebelum didistribusikan ke konsumen. Proses ini memastikan bahwa produk yang diterima pelanggan sudah layak dipakai.

Proses pengiriman dilakukan melalui sistem logistik internal dan pihak ketiga (jasa ekspedisi). Kamar Gadget memastikan bahwa proses pengiriman dilakukan secara efisien melalui sistem pelacakan barang, pencatatan data stok secara digital, dan pengemasan yang

aman. Pengiriman dilakukan baik secara langsung (COD) *cash on delivery* maupun melalui ekspedisi, tergantung permintaan pelanggan.

Proses pengembalian barang diberlakukan jika terjadi kerusakan atau ketidaksesuaian produk dengan deskripsi. Kamar Gadget menyediakan kebijakan garansi tertentu untuk produk iPhone, yang memungkinkan pelanggan melakukan klaim dalam jangka waktu tertentu. Proses ini melibatkan pemeriksaan ulang produk, pencatatan insiden, dan tindak lanjut perbaikan atau penggantian barang.

Untuk menghitung kinerja distribusi pada Kamar Gadget, digunakan dalam pendekatan *Supply chain management operations reference* SCOR.

Tabel 3. Jumlah Pesanan 3 bulan di Kamar Gadget

BULAN	JUMLAH PESANAN
Desember 2024	680
Januari 2025	610
Februari 2025	580
Jumlah	**1.870**

Sumber: Data perusahaan yang di olah kembali oleh peneliti 2025

Berdasarkan pada Tabel 3 jumlah pesanan pada tiga bulan tersebut di bulan Desember ponsel iPhone cenderung naik dengan jumlah 680 unit karena adanya promo akhir tahun di Kamar Gadget. Di bulan Januari, ponsel iPhone mulai memiliki penjualan yang stabil dengan jumlah 610, dan terakhir pada bulan Februari, ponsel iPhone terjual 580 unit. Biasanya pada bulan tersebut, dan setelah tahun baru, iPhone meluncurkan model terbaru, yang biasanya akan berdampak pada penjualan model lama.

Dengan tiga bulan tersebut, Kamar Gadget mencatat penjualan unit iPhone yang cukup banyak dengan total 1.630 unit iPhone yang terjual. Penjualan ini setiap bulan mengalami fluktuasi yang dipengaruhi oleh ketersediaan stok, tren pasar, program promosi, serta adanya rilis model terbaru dengan peningkatan pada permintaan seperti pada tabel berikut:

Tabel 4. Jumlah Penjualan 3 bulan di Kamar Gadget

BULAN	JUMLAH PENJUALAN	PERSENTASE
Desember 2024	570	35,0%
Januari 2024	540	33,1%
February 2024	520	31,9%
Jumlah	**1.630**	**100%**

Dari Tabel 4 tersebut, pada bulan Desember 2024 hingga Februari 2025, persentase penjualan mencapai 35,0% pada bulan Desember 2024, terutama karena promo akhir tahun sehingga konsumen banyak membeli. Di bulan Januari 2025, persentase penjualan adalah 33,1%, yang kemungkinan didorong oleh penawaran khusus. Terakhir, pada bulan Februari 2025, persentase penjualan 31,9% dipengaruhi oleh stok yang permintaan kurang stabil.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi distribusi ponsel iPhone di Kamar Gadget menggunakan metode *Supply Chain Management* (SCM). Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa proses distribusi produk iPhone di Kamar Gadget telah berjalan secara sistematis dan terukur, sehingga memberikan dampak positif terhadap setiap aktivitas distribusi yang dilakukan. Pelayanan yang baik turut berkontribusi dalam meningkatkan penjualan produk iPhone. Namun, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala, seperti keterlambatan pasokan dari pemasok yang mengganggu

siklus persediaan dan menyebabkan keterlambatan pengiriman kepada konsumen. Selain itu, manajemen persediaan iPhone belum sepenuhnya mampu memenuhi permintaan konsumen, yang menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara permintaan dan ketersediaan stok di gudang. Analisis efisiensi distribusi menggunakan metode SCM dengan model SCOR dan indikator Matriks SCOR menunjukkan tingkat reliabilitas sebesar 97%, yang menandakan bahwa Kamar Gadget memiliki kinerja pengiriman yang sangat baik, dengan rata-rata pemenuhan permintaan konsumen dalam waktu tiga hari sesuai catatan penjualan. Dari sisi agilitas, perusahaan memiliki skor 0,0887 yang mencerminkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar, seperti lonjakan permintaan, keterbatasan stok, dan perubahan tren, dengan biaya yang masih terkendali. Sementara itu, efisiensi manajemen aset ditunjukkan melalui perhitungan *Inventory Turnover* serta pencapaian pendapatan sebesar Rp1.752.250.000 dari penjualan 1.630 unit iPhone dengan harga satuan Rp1.075.000. Secara keseluruhan, penerapan metode SCM pada Kamar Gadget terbukti memberikan keunggulan signifikan dibandingkan metode distribusi umum yang digunakan oleh perusahaan elektronik lainnya, terutama melalui pemanfaatan data yang lebih optimal dalam mendukung efisiensi distribusi.

DAFTAR PUSTAKA

Aang Angga, Anton Mulyono A., (2020) *Electronic Supply Chain Management Application Analysis in Retail Industry* Vol 2 (No2)

Aldy, Sudirman & Hastianti., (2022) Sistem Distribusi barang elektronik dengan Metode Distribusi langsung pada Toko Mulia Vol 2 (No 2)

Arianto, N., & Octavia, B. D. A. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Distribusi terhadap Keputusan Pembelian. Jurnal Disrupsi Bisnis, 4(2), 98. https://doi.org/10.32493/drb.v4i2.9867

Ath-Thariq. (2020). Institut Agama Islam Negeri. *Excutive Summary*, 02(23), 57168.

Darwin Raja Unggul,. (2024). Manajemen Operasional Strategi Dan Praktik Terbaik Kota Malang: Linterasi Nusantara Abadi Grup

Dayanti, G. R., Ifani, M. Z., Maulana, M., & Ratih, K. (2023). *Learning English Through Hobbies: Exploring Students' Learning Style at English Skills Classes*. Jurnal Keilmuan Dan Keislaman, Sudjarmoko 2013, 164–170. https://doi.org/10.23917/jkk.v2i3.67

Dinda tiara sani, M.,Ainul Fahmi., (2023). Model Rantai Pasok Pada PT Abhimata Citra Abadi. Jurnal Administrasi bisnis, Vol.13 (No 2).

Elisa Kusrini, Khoerunisa Safitri,Asrul Fole., (2022). Mitigasi Risiko Distribusi *Suistanable Supply Chain Management* menggunakan metode House Of Risk (HOR). Jurnal Teknik Industri Vol 3 (No 2).

Erixon Rumahorbo, Wahyuda, Anggriani Profita. (2021) Perancangan dan Pengukuran Kinerja *Supply Chain* dengan Menggunakan Metode SCOR. jurnal Teknik Industri Vol 12 (No 1). https://doi.10.350587/Matrikv22i1.1177

Eliot Simangungsong, Ivan Evander S., (2021) *Investigation analysis of omnichannel logistic models a study in the electronic retail industry in the indonesia Vol 2 (No2).*

Elvis M.C. Lumingkewas,. (2023) Konsep Dasar Manajemen Surakarta, Jawa Tengah : Tahta Media Grup

Febrianto, E., Hunusalela, Z. F., & Prasasty, A. T. (2020). Penerapan Metode Distribution *Requirement Planning* Untuk Meminimasi Biaya Distribusi Pt Sekeluarga. Jurnal Rekayasa Sistem Industri, 6(1), 13–19. https://doi.org/10.33884/jrsi.v6i1.2016