

ABSTRAKSI

Sulawesi merupakan pasar penting Toyota Indonesia bagian timur. Pada Januari hingga Agustus 2012 penjualan Toyota di Sulawesi tumbuh 14,1 % yaitu 16.415 unit dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar 14.387 unit. Dengan angka itu, Toyota menguasai 63,5 % pasar mobil di Sulawesi dengan main dealernya PT. Hadji Kalla. Seiring perkembangan kenaikan penjualan mobil, kebutuhan akan spare part juga meningkat secara cepat.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Unit *Depo Part Center* PT. Hadji Kalla Makassar, selama ini perusahaan tidak pernah melakukan pengukuran kinerja di Unit kerja *Depo Part Center*. Oleh karenanya, penulis menggunakan perusahaan ini sebagai bahan penelitian dalam mengukur kinerja *supply chain* di unit *Depo Part Center* PT. Hadji Kalla dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard*. salah satu metode yang dapat mengukur kinerja perusahaan dengan mengintegrasikan seluruh aspek dari proses manajemen perusahaan baik itu dari ukuran finansial maupun non-finansial adalah *Balanced Scorecard*. Metode *Balanced Scorecard* dapat mengatasi masalah pada pengukuran kinerja perusahaan yang belum melibatkan aspek-aspek yang ada dengan mengukur kinerja perusahaan pada empat perspektif. Metode pengujian instrument penelitian ini yang digunakan yaitu pengujian validitas dan pengujian realibilitas. Sedangkan untuk metode analisis penulis menggunakan metode kualitatif (untuk analisis tidak dengan angka) dan metode kuantitatif (untuk analisis menggunakan angka-angka) yang nilai kinerja *Depo Part Center* PT. Hadji Kalla melalui empat perspektif *Balance Scorecard* yaitu *SCM Goals*, *SCM Improvement*, *Financial Benefit* dan *Customer Benefit*.

Hasil pengolahan data menggunakan metode AHP diperoleh 21 atribut indikator keberhasilan. Salah satu indikator *service rate* merupakan bobot tertinggi dari seluruh indikator keberhasilan sebesar 0,6101. Selanjutnya keempat perspektif *balanced Scorecard* yang memiliki bobot tertinggi