**5 Strategi Mengoptimalkan Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain)**

Strategi mengoptimalkan manajemen rantai pasokan (SCM) yang dirancang perusahaan harus dapat memudahkan pekerjaan semua orang yang terlibat di dalamnya. Itu termasuk supplier, manufaktur, distributor, dan pelanggan. Tujuan dari strategi tersebut tentunya agar biaya produksi dan distribusi ditekan serendah mungkin, tapi tetap memenuhi permintaan.

Ada beberapa tantangan yang harus dihadapi. Beberapa di antaranya adalah kustomisasi produksi secara masal, tekanan untuk berinovasi, teknologi yang cepat berubah, dan masih banyak lagi.

Oleh karena itu, untuk tetap bisa menjaga keberlangsungan perusahaan, ada lima langkah yang bisa diterapkan dalam menyusun strategi rantai pasokan. Berikut adalah daftarnya:

1. **Membuat perencanaan berdasarkan permintaan**

Prinsip dari supply chain yang optimal bukanlah membuat atau mengelola permintaan, melainkan merespon permintaan. Agar efektif, harus ada penentuan target dan strategi agar perencanaan tersebut terealisasi. Lalu, susunlah deadline, tujuan, dan objektif.

Perencanaan pemenuhan permintaan dimulai dengan menilik data penjualan di periode sebelumnya. Selanjutnya, rancang tugas-tugas yang harus dilakukan. Tentukan juga inventaris yang dibutuhkan, terutama barang-barang dengan *lead-time*yang tinggi.

Pahami betul performa pemenuhan operasi bisnis Anda di periode sebelumnya. Gunakan seluruh informasi bisnis yang Anda miliki untuk memprediksi seberapa mampu Anda memenuhi permintaan pelanggan.

**2. Visibilitas dan kontrol**

Poin ini berkaitan dengan poin di atas. Prediksi permintaan yang nyaris akurat dapat dilihat dari penjualan di periode sebelumnya. Karena itulah pengolahan data yang terpusat dan menyeluruh diperlukan. Untungnya, hal ini sangat mungkin dilakukan dengan bantuan [Sistem Manajemen Supply Chain](https://www.hashmicro.com/id/supply-chain-management).

Sistem ini dapat memberikan informasi terkait operasi bisnis secara real-time. Data ini sangat berfungsi untuk kontrol yang lebih baik dan pembuatan keputusan yang cepat dan akurat. Pencegahan ataupun mitigasi masalah menjadi lebih baik dan SCM jadi lebih efektif.

Pada akhirnya, visibilitas dan kontrol berjalan beriringan. Visibilitas menyediakan informasi bisnis yang dibutuhkan. Kontrol melibatkan tindakan-tindakan yang dilakukan untuk memperbaiki atau menyempurnakan operasi SCM secara keseluruhan.

**3. Membangun hubungan kemitraan yang kuat dengan supplier**

Indikator kesuksesan bisnis yang tak kalah penting adalah kesehatan hubungan kemitraan perusahaan dengan supplier. Hubungan ini harus dipertahankan dan diperkuat secara rutin, sekalipun manfaat finansial tidak didapat secara langsung.

Kemitraan ini dapat dicapai dengan membangun komunikasi dua arah antara penjual dan pembeli. Nantinya, hubungan yang baik dapat berdampak pada kemudahan transaksi, peningkatan performa masing-masing pihak, dan konflik yang minimal.

**4. Menitikberatkan fokus SCM pada pelanggan**

Selain pemenuhan permintaan yang datang dari pelanggan, mengelola dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan juga diperlukan. Pengelolaan pelanggan yang menyeluruh dengan menggunakan [CRM](https://www.equiperp.com/id/crm), misalnya, dapat meningkatkan retensi, memudahkan akuisisi pelanggan, dan meningkatkan nilai transaksi.

Proses ini bergantung pada personalisasi dan kecepatan respon pelanggan. Personalisasi membuat pelayanan pelanggan lebih relevan dengan kebutuhan mereka. Selain itu, personalisasi dapat mengolah pola pembelian pelanggan untuk memaksimalkan penjualan.

**5. Melakukan review berkala dan pastikan rencana mitigasi risiko efektif**

Manajemen rantai pasokan serta orang-orang yang terlibat didalamnya harus secara rutin meninjau prosedur dan kebijakan. Tujuannya adalah untuk memastikan keduanya tetap relevan, efisien, dan berfungsi dengan baik.

Aktivitas ini dapat membuat perusahaan terhindar dari kendala dan memuluskan operasi bisnis, sekaligus memitigasi risiko pencurian, kecurangan, dan lainnya.

Mitigasi risiko dalam supply chain harus melalui tahapan ini:

1. Mengidentifikasi kemungkinan risiko
2. Mengevaluasi kemungkinan terjadinya
3. Mengestimasi dampak finansial akibat risiko tersebut
4. Memprioritaskan risiko
5. Membuat tindakan pencegahan