

## ABSTRACT

PT. Perkebunan Tambi is capable of producing three types of tea: black tea, green tea, and fragrant tea. The company's flagship product, black tea, is not only consumed by domestic consumers but has also been successfully exported to various countries such as Japan, Malaysia, Peru, the United Arab Emirates, the United Kingdom, India, Russia, Egypt, the United States, and Fiji. The company's product flow is sold in bulk, while the product flow for wholesalers, retailers, and end consumers is sold in packaged form. The bulk tea sold by the company is then repackaged by other companies under their own brand names. Major companies that are customers of PT. Perkebunan Tambi include PT. Unilever Indonesia, PT. Kartini Teh Nasional, PT. Gunung Subur Sejahtera, PT. Gunung Slamet, and PT. Sari Melati Sejahtera. Competition in both the global and domestic markets requires PT. Perkebunan Tambi to implement good supply chain management. The research titled "Performance of Tea Supply Chain Management (*Camellia sinensis*) at PT. Perkebunan Tambi in Wonosobo Regency, Central Java Province" aims to analyze the efficiency level of the tea supply chain at PT. Perkebunan Tambi in Wonosobo Regency. The method used in this research is Data Envelopment Analysis (DEA) using DEAP 2.1. The calculations were carried out using Banxia Frontier Analyst 4.2 software. The results of this study reveal the efficiency level of the tea supply chain at PT. Perkebunan Tambi over a period of 60 months from 2019 to 2023, using monthly data as 1 DMU, resulting in a total of 60 DMUs in this research.

Keywords: Tea, Supply Chain Management, SCOR

## ABSTRAK

PT. Perkebunan Tambi mampu menghasilkan tiga jenis teh yaitu teh hitam, teh hijau dan teh wangi. Produk unggulan perusahaan yang berupa teh hitam, selain di konsumsi oleh konsumen domestik, produk PT. Perkebunan Tambi juga telah mampu diekspor ke berbagai negara yaitu Jepang, Malaysia, Peru, Uni Emirat Arab, United Kingdom, India, Rusia, Mesir, Amerika Serikat dan Fiji. Aliran produk untuk perusahaan dijual dalam bentuk curah (*bulky*), sedangkan aliran produk untuk pedagang grosir, retail dan konsumen akhir dijual dalam bentuk kemasan. Proses penjualan dalam bentuk curah (*bulky*) selanjutnya oleh perusahaan-perusahaan akan dikemas kembali menjadi produk teh ke dalam kemasan sesuai merk dagang perusahaan. Perusahaan besar yang sudah menjadi pelanggan PT. Perkebunan Tambi meliputi PT. Unilever Indonesia, PT. Kartini Teh Nasional, PT. Gunung Subur Sejahtera, PT. Gunung Slamet, dan PT. Sari Melati Sejahtera. Persaingan dalam pasar global maupun pasar domestik membuat PT. Perkebunan Tambi harus menerapkan manajemen rantai pasok yang baik. Penelitian dengan judul Kinerja Manajemen Rantai Pasok Teh (*Camellia sinensis*) pada PT. Perkebunan Tambi di Kabupaten Wonosobo Provinsi Jawa Tengah ini bertujuan untuk menganalisis tingkat efisiensi rantai pasok teh pada PT. Perkebunan Tambi di Kabupaten Wonosobo. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis Data Envelopment Analisis (DEA) menggunakan DEAP 2.1. Perhitungan dilakukan dengan *software Banxia Frontier Analyst 4.2*. Hasil penelitian ini adalah mengetahui tingkat efisiensi rantai pasok teh PT. Perkebunan Tambi selama 60 bulan mulai tahun 2019 sampai tahun 2023 dengan menjadikan data tiap bulan adalah 1 DMU, sehingga di penelitian ini menggunakan data sejumlah 60 DMU.

Kata kunci: Tea, Supply Chain Management, DEA