

ABSTRAK

Pemilihan supplier merupakan salah satu hal yang penting dalam aktivitas pembelian bagi perusahaan. Pemilihan supplier merupakan masalah multi kriteria yang meliputi faktor-faktor kuantitatif dan kualitatif. Salah satu metode yang bisa digunakan untuk pemilihan supplier adalah metode AHP (Analytical Hierarchy Process). Penelitian ini dilakukan pada perusahaan *Kitchen Set* di Sidoarjo. Data yang diambil di perusahaan kitchen ini adalah supplier bahan baku dan data diambil dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2020. Dalam penelitian ini yang merupakan variable terikat adalah strategi pemilihan *supplier* bahan baku. Dalam penelitian ini variabel bebas adalah harga, kualitas dan layanan. Dari hasil matrikhirarki dan evaluasi didapatkan nilai masing-masing kreteria pemilihan *supplier* dengan peringkat alternatif *supplier* A dengan nilai 0.385 dan presentase 38.50%, *supplier* B dengan nilai 0.132 dan 13.20%, *supplier* C dengan nilai 0.049 dan 4.90%, *supplier* D dengan nilai 0.027 dan 2.70 %, *supplier* E dengan nilai 0.038 dan 3.80%. Sedangkan nilai peringkat kreteria harga 0.565 dengan presentase 59.65%, nilai kualitas 0.218 dengan presentase 21.80%, nilai layanan 0.112 dengan presentase 11.20% dan nilai jarak 0.025 dengan presentase 2.5%. Pada barisan prioritas *supplier* adalah *supplier* A (38.50%), *supplier* B (13.20%), *supplier* C (4.90%), *supplier* E (3.80%), dan terakhir *supplier* D (2.70%). Penelitian ini membuktikan bahwa Hipotesis 1 (H_1) adalah benar. Bahwa kriteria harga, kualitas, layanan, dan jarak mempengaruhi pemilihan *Supplier* dan menentukan *Supplier* terbaik. Kriteria yang paling berpengaruh adalah kriteria harga yaitu dengan presentase sebesar 59.65% dan *Supplier* yang terpilih adalah *Supplier* A dengan presentase sebesar 38.50%.

Kata Kunci: *Analytical Hierarchy Process*, *Supplier*, Konsumen.

ABSTRACT

Supplier selection is one of the most important things in purchasing activities for a company. Supplier selection is a multi-criteria problem that includes both quantitative and qualitative factors. One method that can be used for supplier selection is the AHP (Analytical Hierarchy Process) method. This research was conducted at the Kitchen Set company in Sidoarjo. The data taken in this kitchen company are suppliers of raw materials and data is taken from 2014 to 2020. In this study, the dependent variable is the strategy for selecting suppliers of raw materials. In this study the independent variables are price, quality and service. From the results of the hierarchy and evaluation matrix, the value of each supplier selection criteria was obtained with an alternative rating of supplier A with a value of 0.385 and a percentage of 38.50%, supplier B with a value of 0.132 and 13.20%, supplier C with a value of 0.049 and 4.90%, supplier D with a value of 0.027 and 2.70%, supplier E with a value of 0.038 and 3.80%. While the value of the price criterion level is 0.565 with a percentage of 59.65%, the quality value is 0.218 with a percentage of 21.80%, the service value is 0.112 with a percentage of 11.20% and the distance value is 0.025 with a percentage of 2.5%. In the line of priority suppliers are supplier A (38.50%), supplier B (13.20%), supplier C (4.90%), supplier E (3.80%), and finally supplier D (2.70%). This research proves that Hypothesis 1 (H1) is correct. That the criteria for price, quality, service, and distance affect the selection of suppliers and determine the best supplier. The most influential criterion is the price criteria with a percentage of 59.65% and the selected supplier is Supplier A with a percentage of 38.50%.

Keywords : *Analytical Hierarchy Process, Supplier, Consument.*