

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Menurut (A.M.Pebakirang, Sutrisno, and Neyland 2017) supplier adalah salah satu mitra bisnis yang memegang peranan sangat penting dalam menjamin ketersediaan barang yang dibutuhkan oleh perusahaan. *Supplier* sendiri dapat dijadikan pemasok bahan baku bagi dunia manufaktur dan jasa. *Supplier* bisa menjual bahan baku berupa barang mentah ataupun barang setengah jadi. Secara umum *supplier* merupakan pihak perorangan / perusahaan yang memasok atau menjual sumber daya dalam bentuk bahan mentah untuk diolah menjadi barang atau jasa tertentu. Tugas dari *supplier* ini yaitu sebagai pihak yang memastikan tersedianya bahan baku atau bahan mentah bagi pihak (individu atau perusahaan) yang membutuhkannya, Memastikan bahan baku yang dipasok masih dalam keadaan baik saat diterima oleh pihak pembeli, Mengatur proses penyimpanan bahan baku sebelum dikirim ke perusahaan yang membutuhkannya, Mengatur pengiriman bahan baku dengan tepat waktu kepada pihak yang membutuhkannya.

Menurut (Puspitasari and Yancadianti 2016) setiap perusahaan mempunyai kriteria yang berbeda dalam menilai supplier, tergantung dengan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan. *supplier* ada dua yaitu *supplier* produk barang dan *supplier* produk jasa. Supplier produk barang ini adalah jenis supplier yang memasok bahan mentah untuk membuat produk berbentuk barang. Dalam hal ini, supplier hanya memasok bahan baku untuk diolah oleh pihak lain menjadi suatu barang jadi. Perusahaan tersebut kemudian bekerjasama dengan supplier yang dapat memasok bahan baku yang dibutuhkan seperti besi hollow, plat besi, besi siku. Kerjasama dapat dilakukan dengan beberapa pihak yang menyediakan bahan baku yang berbeda. Sedangkan *supplier* produk jasa ini adalah jenis *supplier* yang memasok bahan baku untuk menghasilkan produk berbentuk jasa. Supplier jenis ini hanya memasok bahan baku yang berbentuk jasa seperti pembuatan aplikasi yang dapat dijual ke konsumen.

Para *supplier* ini dalam melakukan pemasarannya dilakukan secara offline maupun online. Secara online misalnya dengan membuat website dan iklan untuk menjual bahan baku tertentu. Bekerjasama dengan pebisnis, pada tahap ini *supplier* harus berkomitmen untuk dapat memasok bahan baku berkualitas kepada pebisnis secara rutin. Menjaga kualitas, dalam hal ini kualitas layanan dan kualitas bahan baku sangat mempengaruhi keberhasilan *supplier* dalam menjalankan usahanya. Dan untuk pengadaan bahan baku, dalam proses pengadaan bahan mentah dapat dilakukan sendiri oleh *supplier* atau bekerjasama dengan pihak lain. Membuat informasi bahan baku, sebelum dijual ke pihak lain maka *supplier* harus menyiapkan informasi mengenai bahan baku yang dijual.

Evaluasi dan pemilihan *supplier* adalah hal yang sangat penting pada saat pembelian barang atau jasa bagi sebuah perusahaan. Ketika pada saat memilih *supplier* tidak hanya harga yang murah yang harus diperhatikan pada saat pemilihan *supplier*. Oleh karena itu dalam menilai dan memilih *supplier* harus bisa memperhatikan segala faktor yang dapat mempengaruhinya. Pada saat mengambil sebuah keputusan, dalam otak manusia memiliki sebuah proses yang dapat mempengaruhi kualitas keputusan yang akan mereka buat. Apabila keputusan yang akan dibuat mudah, maka dengan sangat mudahnya manusia akan membuat suatu keputusan. Melainkan jika keputusan yang akan diambil memiliki resiko yang besar dan sifatnya kompleks pengambil keputusan, perumusan kebijakan sering membutuhkan alat bantu dalam bentuk terstruktur, logis dan yang memiliki sifat ilmiah.

Dalam sebuah perusahaan pemilihan *supplier* adalah hal yang sangat penting pada saat aktivitas pembelian. Karena untuk membuat sebuah perusahaan tetap beroperasi dalam produksinya, aktivitas pembelian bagi perusahaan memiliki nilai yang sangat penting dalam proses pembelian bahan baku, komponen dan persediaan dalam mempresentasikan porsi yang besar dalam hasil produknya. Untuk pengambilan keputusan dalam pemilihan *supplier decision maker* (pengambil keputusan) memerlukan sebuah alat analisis yang memiliki kemungkinan besar dalam memecahkan sebuah masalah yang memiliki sifat kompleks untuk menghasilkan

sebuah keputusan yang berkualitas. Dalam pemilihan *supplier*, pada saat pelaksanaannya dilakukan dengan cara yang hati – hati, pemilihan *supplier* yang tidak tepat dapat mengganggu operasional perusahaan dalam proses produksi. Sementara ini setiap *supplier* mengakibatkan tingkat ketidak pastian dan berbeda-beda sehingga mengakibatkan perusahaan merugi.

Salah satu contoh Ketika *supplier* lebih memilih untuk memberikan penawaran harga yang lebih rendah dan memiliki kualitas rendah, melainkan *supplier* yang lainnya memberikan penawaran dengan barang yang memiliki kualitas baik dan pengiriman yang belum tentu. Bagaimanapun juga kesulitan yang dialami untuk mendapatkan *supplier* yang dapat memenuhi semua kriteria yang baik untuk semua kriteria yang dibutuhkan, maka setidaknya perusahaan mendapatkan *supplier* yang optimal untuk kebutuhan produksinya. Dalam prosesnya pemilihan *supplier* ini dimulai pada saat membutuhkan *supplier*, merumuskan dan menentukan kriteria keputusan, kualifikasi (pemilihan awal dan mempersiapkan *shortlist supplier* yang berpotensi pada sebuah daftar *supplier*), memilih *supplier* dengan cara memonitoring *supplier* yang telah terpilih melalui evaluasi dan melakukan penilaian lebih lanjut untuk mendapatkan *supplier* yang berkualitas.

Menurut (Yuliani, Kholil, and Safitri 2017) Supply Chain Management (SCM) adalah sebuah pendekatan untuk sistem integrasi yang efisien antara pemasok (*supplier*), pabrik (*manufactur*), pusat distribusi (*wholesaler*), pengecer (*retailer*) dan konsumen akhir, dimana produk yang telah diproduksi dan didistribusikan berada dalam jumlah yang benar dan tepat. Selain itu, lokasi yang tepat dan waktu yang tepat guna meminimalkan sistem biaya dan meningkatkan tingkat kepuasan pelayanan. *Supply chain management* sebuah gabungan antara ilmu pengetahuan dan seni yang bertujuan untuk memperbaiki sebuah cara pada perusahaan untuk mendapatkan bahan baku dan komponen yang dibutuhkan untuk proses produksi, sehingga menjadi sebuah produk jadi atau jasa dan siap untuk didistribusikan pada konsumen. Dalam hal ini *supply chain management* dapat dijadikan sebuah pedoman yang dapat digunakan oleh manajer maupun eksekutif untuk menyediakan strategi, Teknik, dan sarana yang

digunakan pada saat pembelian, pengendalian persediaan dan pelayanan pada setiap konsumen. Untuk mendapatkan bahan baku dan *supplier* yang berkualitas adalah hal yang sangat penting ialah dengan menerapkan evaluasi *supplier* yang sudah dikenal. Evaluasi seperti ini sangat baik dilakukan dan dapat digunakan pada saat pemilihan *supplier*. Namun dalam hal ini CV Sinar Abadi belum menerapkan cara ini dalam pemilihan *supplier* untuk pembelian bahan bakunya. Dalam hal ini mengakibatkan seluruh *supplier* tidak dapat dievaluasi secara Bersama-sama sehingga kinerja antar *supplier* tidak bisa diketahui dengan pasti tingkat perbandingannya. Beberapa diantaranya dalam pemilihan *supplier* memiliki pengaruh yang bersifat kualitatif dan kuantitatif.

Dalam penggunaannya AHP lebih mudah digunakan dan dimengerti. Dalam pemilihan *supplier* dan banyak literatur yang menggunakan metode ini. Dalam memberikan urutan alternatif merupakan sebuah metode yang ideal pada saat pengambilan keputusan pada beberapa subkriteria dan kriteria yang ada. Dalam pemilihan *supplier* ada beberapa kriteria yang umum dan berpengaruh diantaranya ialah harga, kualitas, layanan, ketepatan jumlah, dan ketepatan pengiriman. ketepatan dalam pemilihan *supplier* dapat menjamin ketersediaan bahan baku pada saat proses produksi. Terkadang kriteria yang digunakan ini antara satu sama lain saling bertentangan.

Menurut (Wulandari 2014) metode AHP ini merupakan sebuah kerangka untuk pengambilan keputusan dengan efektif atas persoalan yang kompleks. Permasalahan pengambilan keputusan dapat menjadi kompleks karena adanya melibatkan beberapa tujuan maupun kriteria. Beberapa. Dalam pengambilan keputusan pemilihan alternatif *Analytical Hierarchy Process* (AHP) merupakan salah satu model metode yang digunakan untuk multi kriteria yang dapat membantu kerangka berpikir manusia di mana faktor pengetahuan, pengalaman, logika, emosi, dan rasa dioptimalkan ke dalam suatu proses sistematis. AHP merupakan metode pengambilan keputusan yang dikembangkan untuk pemberian prioritas beberapa alternatif ketika beberapa kriteria harus dipertimbangkan, serta mengizinkan pengambil keputusan (*decision makers*)

untuk menyusun masalah yang kompleks ke dalam suatu bentuk hirarki atau serangkaian level yang terintegrasi. Metode yang digunakan ini telah menyertakan ukuran kuantitatif dan kualitatif

CV Sinar Abadi adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa bengkel las yang berbahan baku besi *hollow*, besi plat strip, besi pipa, besi beton dan untuk produk yang dihasilkan adalah produk yang sesuai dengan pesanan pelanggan. Perjalanan perusahaan berdiri sejak pada tahun 1980 yang hannya sebagai bengkel kecil yang bergerak dalam bidang pembuatan pagar, tralis, *canopi* dan pada awal berdirinya bengkel ini bernama bengkel las sinar abadi. Dengan modal awal yang terbatas dan peralatan yang masih sederhana serta tenaga kerja yang terbatas dan pemilik juga melakukan produksi serta pemasaran yang dilakukan secara langsung kepada konsumennya. Seiring dengan perkembangannya perusahaan mengalami pasang surut mengenai permasalahan diantaranya mengenai persaingan usaha, pendanaan, peralatan, tenaga kerja, dan pemasaran. Dan pada akhirnya permasalahan dapat teratasi dan secara bertahap bengkel ini mulai berjalan sesuai dengan harapan. Seiring dengan perjalan waktu bengkel las Sinar Abadi ini mengalami perkembangan yang pesat dengan mendapatkan kepercayaan yang tinggi dari masyarakat terhadap perusahaan, maka pada tahun 2017 bengkel las sinar abadi resmi menjadi Perusahaan Komanditer dengan nama CV Sinar Abadi. Dalam rangkaian produksinya perusahaan ini memanfaatkan sumber daya (tenaga kerja, bahan baku, peralatan, dan sebagainya). Yang dibatasi dengan biaya, kualitas dan waktu pada saat pengerjaannya. Berdasarkan permasalahan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk mengetahui pemilihan alternatif dalam pemilihan *supplier* yang berkualitas untuk menghasilkan kualitas produk unggul. Dan untuk jenis bahan baku besi yang digunakan oleh perusahaan ini merupakan jenis besi yang original. Untuk mengetahui jenis besi original atau palsu alat yang digunakan bisa menggunakan meteran, sketmat, dan micrometer digital.

## **B. Ruang Lingkup**

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah:

1. Hanya pemilihan *supplier* untuk bahan baku besi
2. Hanya *supply chain* yang berfokus pada *supplier* bahan baku
3. Penelitian ini tidak berfokus terhadap harga dan keuangan

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas permasalahan yang dapat dirumuskan ialah:

1. Bagaimana urutan prioritas kriteria dan subkriteria untuk pemilihan *supplier* pada CV Sinar Abadi?
2. Manakah *supplier* yang akan dipilih oleh CV Sinar Abadi berdasarkan metode AHP?

## **D. Tujuan dan Manfaat**

### **a. Tujuan**

1. Untuk mengetahui urutan prioritas factor factor yang mempengaruhi pemilihan *supplier* pada CV Sinar Abadi.
2. untuk mengetahui *supplier* yang akan dipilih oleh CV Sinar Abadi berdasarkan metode AHP.

### **b. Manfaat**

#### **1. Bagi Peneliti**

- Untuk tambahan pengetahuan dan dapat mengetahui cara dalam pemilihan *supplier* yang berkualitas.

#### **2. Bagi Universitas**

- Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan refrensi untuk perpustakaan dan mahasiswa
- Untuk menjalin hubungan antara universitas dan juga perusahaan

#### **3. Bagi Perusahaan**

- dapat mengetahui secara pasti urutan kriteria untuk mempertimbangkan *supplier* yang tepat sebagai bahan baku untuk produksinya.

- Dapat dijadikan sebagai masukan perusahaan untuk menentukan *supplier* bahan baku secara optimal