

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembelian (Purchasing) merupakan salahsatu hal penting didalam operasioanal perusahaan baik perusahaan yang menawarkan jasa maupun menawarkan barang. Perusahaan pasti akan membeli bahan,alat,jasa dari supplier supaya mendapat sumber yang dibutuhkan dengan harga kemungkinan terendah sehingga kegiatan didalam perusahaan dapat berjalan. Dalam pembelian perusahaan harus mendapat kuantitas dan kualitas suatu barang yang tersedia saat dibutuhkan dengan harga yang sesuai (Nyoman,2007).

Perusahaan harus berupaya menghasilkan produk yang optimal untuk menjadikan perusahaan yang unggul. Produk yang unggul dipengaruhi adanya beberapa faktor yang mendorong kelancaran produksi salah satunya *supplier* Karenanya, memilih *supplier* dengan kemampuan yang dapat mendukung proses bisnis dan operasional didalam perusahaan,akan menjadi permasalahan bagi perusahaan.

Oleh karna itu perusahan perlu adanya menyeleksi supplier yang kopenten dan mampu memberikan bahan baku yang berkualitas untuk menjaga mutu produk. Perusahaan akan mendapatkan kerugian apabila salah memilih *supplier*. Karena *supplier* merupakan salah satu rantai yang paling kritis atau penting bagi keuntungan dan kelangsungan hidup sebagian besar perusahaan. Hal seperti ini perlu adananya evaluasi kinerja agar diminimalisir menggunakan sistem penilaian tertentu yang dapat menilai kemampuan calon *supplier* yang akan melakukan kerja sama dengan perusahaan

Evaluasi dan pemilihan *supplier* menjadi salah satu peran fundamental dari *purchasing*. karena dengan evaluasi dan pemilihan *supplier* yang tepat akan memberikan dampak langsung terhadap harga yang murah, kualitas yang baik, dan *service level* yang memuaskan dari *supplier* (Pujotomo, Puspitasari, & Rizkiyani, 2016)

Dalam mengambil keputusan memilih *supplier*, membutuhkan alat untuk menganalisis dalam memecahkan masalah yang bersifat kompleks sehingga keputusan yang diambil lebih berkualitas. Pemilihan *supplier* harus dilakukan secara teliti karna dapat menyebabkan terganggunya proses produksi dan operasional perusahaan jika salah memilih *supplier* dengan tidak teliti (Ervil & Rahman, 2020). Dalam kasus pemilihan *supplier* seringkali pengambil keputusan tidak memiliki informasi yang lengkap dan tepat terkait dengan kriteria keputusan untuk mendapatkan kinerja *supplier* dengan baik, maka dalam pemilihan kinerja penggunaan kriteria dibutuhkan kriteria lain yang relevan untuk mempertimbangkan atau menilai *supplier*. Semua perusahaan pasti memiliki kriteria yang digunakan untuk memilih *supplier* dalam mendukung proses produksi, selain itu kriteria tersebut akan digunakan untuk evaluasi kinerja *supplier*. Dengan menetapkan kriteria dan seleksi diharapkan perusahaan mendapat *supplier* yang terbaik untuk dapat menunjang hasil produksi mereka.

Jika satu kesalahan dalam pemilihan *supplier* dapat menjadi suatu hal yang nantinya mengacaukan rencana yang sudah ada bahkan membuat perusahaan dapat berhenti beroperasi untuk sementara waktu. Dalam mengevaluasi *supplier* terdapat beberapa kriteria yaitu kualitas, ekonomis, pengiriman, pelayanan, dan kapabilitas. Permasalahan tersebut harus diselesaikan dengan baik. Menurut

(Susilo & Mahdiana, 2019) metode yang digunakan pada kasus ini adalah *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS). Metode AHP dipilih agar membantu memecahkan persoalan dengan menstruktur suatu hirarki kriteria dan mendapat supplier yang berkualitas dengan kebutuhan perusahaan. Sedangkan metode kedua adalah metode TOPSIS digunakan untuk penilaian pada supplier agar dapat mengetahui supplier mana yang memiliki kinerja terbaik. Kombinasi metode AHP dan TOPSIS dipilih dengan alasan metode AHP memiliki kelebihan berdasar pada matriks perbandingan pasangan dan melakukan analisis konsistensi. Sedangkan metode TOPSIS dapat menyelesaikan pengambilan keputusan secara praktis, karena konsepnya sederhana dan mudah dipahami, komputasinya efisien, serta memiliki kemampuan mengukur kinerja relatif dari alternatif-alternatif keputusan (Chamid & Murti, 2017).

UD. Morodadi Jaya adalah Usaha Dagang yang bergerak dibidang pembuatan furniture berbahan aluminium. Berdiri sejak tahun 1996. Morodadijaya berusaha memenuhi keinginan konsumen dari segmentasi pasar tentang desain dan kualitas produk yang dihasilkan. Saat ini morodadijaya telah memiliki 3 cabang disurabaya, dan perusahaan tersebut penjualan dari sistem ecer hingga partai. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari wawancara kepada pihak perusahaan, kondisi dilapangan pelayanan UD. Morodadi Jaya memiliki supplier tetap untuk menyuplai bahan baku kebutuhan proses produksi. Dalam kerjasama dengan *supplier* terdapat beberapa masalah yang terjadi di perusahaan, hal tersebut menghambat proses produksi dan menghambat pengiriman produk untuk memenuhi permintaan

pembeli. Berikut data kecacatan produk pada 3 tahun terakhir diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak perusahaan.

Tabel 1.1

Data Kecacatan Produk

| Bulan | Target Produksi | Hasil Produksi |
|------------------|------------------------|-----------------------|
| Januari | 140 | 132 |
| Feburuari | 208 | 180 |
| Maret | 188 | 152 |

Sumber: UD.Morodadijaya(2020)

Dapat dilihat dari tabel 1.1 data target produksi dan produk yang dihasilkan, bahwa dalam waktu 3 bulan terakhir ini tidak bisa mencapai target produksi. Akan menjadikan didalam proses pengiriman menjadi tertunda dan sering terjadinya keterlambatan hingga sampai pada konsumen. UD.Morodadijaya dituntut untuk menyelesaikan pekerjaan jasa pembuatan furniture dengan menyediakan barang yang berkualitas dengan tepat waktu dalam pengiriman barang tersebut. Dengan adanya masalah-masalah yang dihadapi pada perusahaan seperti ini, dapat diduga evaluasi kinerja *supplier* yang dilakukan UD. Morodadi Jaya kurang tepat, sehingga memerlukan metode untuk mengevaluasi kinerja *supplier* agar lebih akurat.

Apabila tidak segera memecahkan persoalan pada penilaian *supplier* pada perusahaan dengan belum menerapkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS), maka kemungkinan perusahaan akan menghadapi permasalahan penurunan pada penjualan dan semakin banyaknya kerugian produksi. Oleh karna

itu diperlukan perhitungan yang tepat untuk mengambil keputusan pada penilaian kinerja *supplier* dan dapat mengetahui bobot dari setiap kriteria, dan mendapat penilaian sehingga dapat diketahui kinerja *supplier* yang baik untuk bekerjasama dikemudian hari.

Berdasarkan uraian permasalahan diatas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul **“ANALISIS PEMILIHAN SUPPLIER BAHAN BAKU ALUMINIUM MENGGUNAKAN METODE AHP DAN TOPSIS”**

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan di angkat peneliti dalam studi kasus ini, adalah: Bagaimana membuat sistem pendukung dalam menentukan *supplier* terbaik dengan menggunakan metode AHP dan TOPSIS

1.3 Tujuan Penelitian

Melalui penelitian ini, tujuan yang akan diperoleh adalah untuk mengetahui Pemilihan *supplier* dengan alternatif memenuhi kriteria dan subkriteria yang digunakan pada UD.Morodadi Jaya.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan pertimbangan perusahaan dalam menentukan *supplier* yang dibutuhkan oleh UD.Morodadijaya

b. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan tambahan mengenai studi kasus dari penerapan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan TOPSIS dalam menentukan *supplier* dan diharapkan pula dapat

menjadi referensi atau acuan untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan tambahan bagi peneliti dalam menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan TOPSIS sebagai alat dalam menentukan *supplier*.

1.5 Batasan Penelitian

Agar pembahasan penelitian tetap pada inti permasalahan dan agar analisis menjadi terarah maka penelitian hanya berfokus dalam menentukan *supplier* untuk furniture yaitu *Hollow Aluminium*.