

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Pelindo Marine Service merupakan salah satu perusahaan yang menjadi bagian dari sub-*holding* Pelindo Jasa Maritim di bawah PT Pelindo (Persero). Perusahaan ini berfokus pada pelayanan penundaan kapal, operator kapal pandu, fasilitas pemeliharaan, dan perbaikan kapal. PT Pelindo Marine Service berintegritas dalam mengikuti pembaruan dinamika industri dengan memanfaatkan teknologi terbaru untuk mendukung efektivitas operasional dan meningkatkan kualitas pelayanan jasa perkapalan. Salah satu kunci keberhasilan dalam menunjang kelancaran operasional perusahaan adalah pengelolaan pengadaan barang dan jasa yang efektif. Pengadaan menjadi proses dalam mendapatkan barang dan jasa guna memastikan kelancaran proses produksi dan logistik (Riyandi & Sudiby, 2019). Manajemen pengadaan menjadi kunci dalam manajemen rantai pasok yang memiliki dampak besar terhadap efektivitas, produktivitas, dan kinerja operasional secara keseluruhan (Josiah dkk., 2024). Dalam mencapai keberhasilan ini, perusahaan membutuhkan vendor yang dapat menyediakan barang dan/atau jasa sesuai dengan spesifikasi dan ketentuan yang berlaku.

Departemen Pengadaan Barang Jasa dan Layanan Umum di PT Pelindo Marine Service berintegrasi dalam memastikan kelancaran seluruh kegiatan operasional perusahaan. Selain itu, departemen ini memegang salah satu tanggung jawab besar dalam mengelola, menyusun, dan mengevaluasi pengadaan barang dan jasa. Pengadaan tepat waktu dengan standar kualitas barang dan jasa yang terpenuhi menjadi kunci keberhasilan dalam menjaga kelancaran kegiatan operasional di lapangan. Dalam menjalankan perannya, departemen ini wajib melakukan evaluasi terhadap vendor yang mengajukan penawaran. Pemilihan vendor yang berkompeten menjadi salah satu tantangan bagi Departemen Pengadaan Barang Jasa dan Layanan Umum untuk menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan. Dimana vendor menjadi pihak ketiga yang menawarkan suatu barang dan/atau jasa (Putri & Okitasari, 2024).

Permasalahan utama dalam pemilihan vendor dengan kinerja paling optimal terletak pada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan. Sementara itu, beberapa vendor sering kali memiliki kesamaan pada persediaan barang dan/atau jasa yang ditawarkan. Hal tersebut menjadi salah satu tantangan berat bagi Departemen Pengadaan Barang Jasa dan Layanan Umum dalam pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan kelebihan maupun kekurangan yang dimiliki vendor. Tanpa adanya metode yang tepat, keputusan pemilihan vendor dapat berisiko menurunkan kualitas layanan sampai dengan pembengkakan biaya operasional. Oleh karena itu, PT Pelindo Marine Service membutuhkan strategi pemilihan vendor untuk meningkatkan efektivitas pengadaan barang dan jasa dengan menggunakan metode yang terstruktur. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menyelesaikan permasalahan ini adalah metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Metode ini memungkinkan perbandingan objektif antar-kriteria dan antar-alternatif berdasarkan kriteria yang telah ditentukan serta menganalisis bobot dan prioritas yang dihasilkan. Dengan menggunakan metode AHP, PT Pelindo Marine Service dapat melakukan evaluasi vendor yang lebih sistematis dengan pengambilan keputusan yang paling optimal.

Penerapan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) menggunakan *software* SuperDecisions, efektif dalam membantu pengambilan keputusan yang optimal. *Software* ini dirancang untuk memudahkan perhitungan sekaligus analisis multi-kriteria secara akurat dan efisien. Metode AHP menggunakan kriteria evaluasi vendor yang disusun dalam struktur hierarki, sehingga pengambil keputusan dapat membandingkan berbagai alternatif berdasarkan tingkat kepentingannya. Metode AHP membantu PT Pelindo Marine Service dalam penilaian perbandingan berpasangan antar-kriteria, yaitu Kualitas Pekerjaan,

Realisasi Rencana, Rencana Pelaksanaan, Dan Respon Pelaksanaan. Kemudian, dilakukan perbandingan berpasangan antar-alternatif sebanyak empat vendor, yaitu PT Jasa Peralatan Pelabuhan Indonesia, PT Strong Manunggal, Koperasi Pelindo Marine Service “Tiga Laut”, dan CV Yuna Ken Sha, berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Keempat vendor tersebut dipilih berdasarkan pertimbangan pekerjaan *docking repair* kapal yang memerlukan kemampuan untuk memenuhi standar kualitas dan keselamatan tinggi. Setiap perbandingan berpasangan antar-kriteria dan antar-alternatif berdasarkan kriteria tertentu akan diberikan bobot penilaian berdasarkan tingkat kepentingannya dari skala intensitas penilaian 1–9. Dengan metode pengukuran relatif, kriteria dibandingkan secara berpasangan terhadap tujuan dan alternatif dibandingkan secara berpasangan terhadap setiap kriteria (Saaty, 2009). Hasil akhir dari metode AHP adalah keputusan pemilihan vendor dengan prioritas tertinggi, dimana perbandingan berpasangan antar-kriteria dan antar-alternatif berdasarkan kriteria yang ditetapkan telah dilakukan secara objektif. Maka dari itu, metode AHP dapat memberikan solusi yang sistematis berbasis data, sehingga PT Pelindo Marine Service dapat mengambil keputusan optimal dalam pemilihan vendor yang dapat meningkatkan efektivitas proses pengadaan barang dan jasa. Dengan penetapan strategi yang baik, dapat memberikan keunggulan terhadap perusahaan secara jangka panjang (Widanti, 2019).

1.2 Tujuan Magang

Adapun, tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan Magang Bersertifikat di PT Pelindo Marine Service adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa dapat memperdalam pemahaman mengenai alur proses dan regulasi pengadaan barang dan jasa.
2. Mahasiswa dapat mengembangkan kemampuan dalam mengevaluasi kinerja vendor secara efektif.
3. Mahasiswa dapat mengaplikasikan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam pengambilan keputusan pemilihan vendor.

1.3 Manfaat Magang

Adapun, manfaat yang diperoleh dari pelaksanaan Magang Bersertifikat di PT Pelindo Marine Service adalah sebagai berikut:

1. Bagi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
 - a. Menambah arsip kepustakaan dan literatur terkait pengaplikasian metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam strategi pemilihan vendor.
 - b. Memperluas jaringan dengan mitra magang yang dapat berpotensi membuka peluang kerja sama.
2. Bagi PT Pelindo Marine Service
 - a. Menjadi sarana penghubung dalam kerja sama antara PT Pelindo Marine Service dengan pihak Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
 - b. Mendapatkan solusi yang lebih efektif dalam pengambilan keputusan dan/atau kegiatan operasional lainnya dengan pertimbangan menggunakan pendekatan *Analytical Hierarchy Process* (AHP).
3. Bagi Mahasiswa
 - a. Mendapatkan wawasan dan pengalaman kerja di industri jasa maritim.
 - b. Mengembangkan kemampuan analisis dalam pemecahan masalah dengan pendekatan yang lebih sistematis.

1.4 Tujuan Penulisan Topik Magang

Adapun, tujuan penulisan topik magang dari pelaksanaan Magang Bersertifikat di PT Pelindo Marine Service adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa dapat melakukan pengelolaan data dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam pengambilan keputusan vendor dengan menggunakan *software* SuperDecisions.
2. Mahasiswa dapat memberikan rekomendasi pemilihan vendor yang tepat untuk peningkatan efektivitas pengadaan barang dan jasa.
3. Mahasiswa dapat mengembangkan kompetensi dalam evaluasi kinerja vendor secara sistematis dan akurat.