

BAB I PEDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

CV. Senopati merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi komponen-komponen pendukung *Transformator/ trafo*. *Transformator* adalah perangkat statis yang mentransfer energi listrik dari satu rangkaian ke rangkaian lain melalui proses induksi elektomagnetik. tranformator digunakan untuk menambah dan menurunkan level tegangan antar rangkaian. produk yang dihasilkan oleh perusahaan adalah Busbar, *Insulation Insul and Insulation Anvil*, Plato, Roda Trafo, dan aksesoris pendukung lainnya. Dalam melakukan kegiatan operasional, perusahaan memiliki beberapa bagian, salah satunya bagian pengadaan. Bagian pengadaan berperan dalam memilih *supplier* dan memastikan ketersediaan barang maupun jasa dengan metode pengadaan yang sesuai dengan standar dan dengan cara yang menguntungkan Perusahaan.

Supplier memegang peranan penting dalam mendukung suatu proses produksi sebagai penjamin ketersediaan barang maupun jasa yang dibutuhkan pererusahaan. Banyak sekali *supplier-supplier* yang bersaing meningkatkan kualitas barang maupun jasa, sehingga perusahaan harus mengetahui cara yang tepat untuk memilih *supplier* sesuai dengan kebutuhan dan dengan menekan biaya pembelian.

Biaya bahan baku dan komponen pendukung merupakan komponen biaya pokok produksi sebuah produk. Oleh karena itu, pemilihan *supplier* merupakan masalah pengambilan keputusan yang paling penting, karena pemilihan *supplier* yang tepat dapan menurunkan biaya pembelian dan meningkatkan daya saing Perusahaan.

Efisiensi dan efektivitas pengadaan barang dan jasa akan sangat menentukan biaya pembelian. Masalah dalam kualitas, biaya, dan pengiriman dari barang dan jasa yang digunakan akan terasa semakin penting. Memilih *supplier* yang mampu memberikan barang atau jasa tepat mutu, tepat waktu, harga wajar serta *servide* yang memadai tentu tidak mudah.

Setiap perusahaan memiliki kriteria yang berbeda-beda dalam memilih *supplier*. Sebagian besar perusahaan hanya fokus pada kriteria harga, sementara kualitas, jarak, maupun waktu pengiriman kurang diperhatikan. Masalah pengambilan keputusan dalam pemilihan *supplier* perlu melibatkan banyak kriteria yang meliputi faktor kuantitatif dan kualitatif yang mungkin dapat bertolak belakang. Dengan kata lain pemilihan *supplier* yang hanya berdasarkan pada faktor biaya sudah tidak tepat lagi.

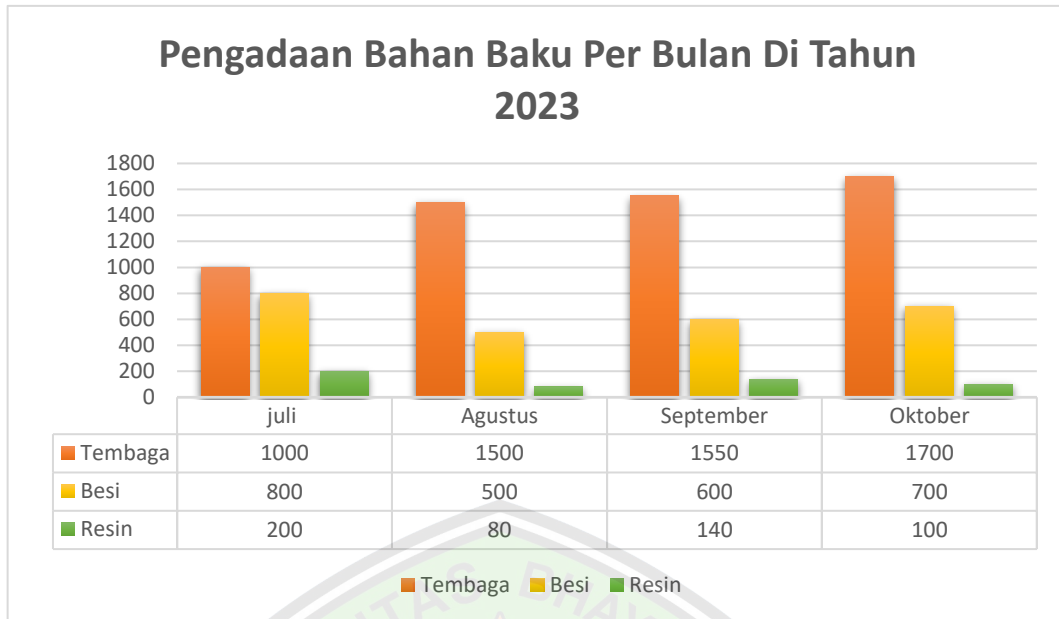
Dalam satu tahun, perusahaan melakukan berbagai macam pengadaan barang. Sebagai contoh pengadaan bahan baku, *sparepart* ataupun *tooling*, dan pengadaan untuk alat penunjang operasional kantor seperti alat tulis kantor, kertas, dan lain-lain. Beberapa pengadaan dilakukan lebih dari satu kali dalam satu tahun. Maka pemilihan *supplier* harus dilakukan secara cermat untuk mendapatkan keuntungan.

Pada tabel berikutnya tabel 1.1 merupakan nama-nama *supplier* di CV. Senopati pada Tahun 2023 dari Bulan Juli sampai Bulan Agustus 2023. Berikut adalah tabel 1.1 di CV. Senopati :

Tabel 1. 1 Nama *Supplier* Dan Permintaan Qty Perbulan Pada Tahun 2023

Nama-Nama <i>Supplier</i> CV.SENOPATI					
<i>Supplier</i>	Jenis Barang	Permintaan Qty Perbulan Pada Tahun 2023			
		Juli	Agustus	September	Oktober
Fajar Utama	Tembaga	1000	1500	1550	1700
	Besi	800	500	600	700
	Resin	200	80	140	100
Agus Perkasa	Tembaga	1000	1500	1550	1700
	Besi	800	500	600	700
	Resin	200	80	140	100
Erlindo	Tembaga	1000	1500	1550	1700
	Besi	800	500	600	700
	Resin	200	80	140	100

(Sumber : CV. Senopati – 2023)



Gambar 1. 1 Total Pengadaan Bahan Baku CV. Senopati

Sumber: Pengolahan Data

Berdasarkan tabel 1.1 banyaknya pengadaan yang dilakukan oleh Perusahaan dari bulan Juli ampai Oktober. Terlihat bahwa bahan baku yang dibeli mengalami kenaikan maupun penurunan tergantung pada permintaan *customer*. Pada bulan juli pembelian tembaga sebanyak 1000 kg dan pembelian besi sebanyak 800 kg dan pembelian resin sebanyak 200 lembar. Pada bulan agustus pembelian tembaga mengalami kenaikan menjadi 1500 kg dan pembelian besi mengalami penurunan menjadi 500 kg dan pembelian resin mengalami penurunan yang sangat signifikan menjadi 80 lembar.

Di bulan september pembelian tembaga mengalami kenaikan yang tidak banyak menjadi 1550 kg dan pembelian besi mengalami kenaikan menjadi 600 kg dan pembelian resin mengalami kenaikan menjadi 140 lembar. Di bulan oktober pembelian tembaga mengakami kenaikan yang signivikan menjadi 1700 kg dan pembelian besi mengalami kenaikan menjadi 700 kg dan pembelian resin mengalami penurun menjadi 100 lembar.

Masing-masing supplier memiliki kualitas,harga,pengiriman,pembayaran yang sangat berbeda-beda.Yang pertama dari kualitas yaitu kriterieia kualitas ada 3 yaitu,ketahan produk,kesesuaian produk dan reputasi merek Dan yang kedua dari segi harga sangat berpengaruh.kriteria harga ada 3 yaitu ,harga pembelian,diskon dan penawran dan biaya perawatan.Dan yang ketiga dari segi pengiriman ada 3

kriteria yaitu,kecepatan pengiriman,keamanan pengiriman dan layanan pelacakan.Dan yang terakhir dari segi pembayaran ada 3 kriteria pembayaran yaitu,kemudahan pembayaran,kebijakan pembayaran dan keamanan transaksi.

Pemilihan supplier yang tepat merupakan tantangan krusial bagi CV. Senopati yang bergerak di bidang jasa. Kualitas dan ketepatan waktu penyediaan bahan atau layanan dari supplier sangat mempengaruhi performa dan kepuasan pelanggan akhir. Permasalahan yang sering dihadapi oleh CV.Senopati mencakup kurangnya transparansi dalam proses seleksi, keterbatasan informasi tentang reputasi dan kehandalan supplier, serta kesulitan dalam menegosiasikan harga.

Selain itu, CV.Senopati juga harus mempertimbangkan risiko ketergantungan pada satu supplier, yang bisa menyebabkan gangguan operasional jika terjadi masalah pada supplier tersebut. Oleh karena itu, penting bagi CV.Senopati untuk mengimplementasikan sistem evaluasi supplier yang komprehensif dan berkelanjutan, guna memastikan stabilitas dan kualitas layanan yang optimal.

CV.Senopati yang belum memiliki sistem pemilihan supplier yang baik akan menghadapi berbagai kelemahan yang dapat menghambat operasional dan pertumbuhan bisnis. Tanpa sistem yang jelas, CV.Senopati rentan memilih supplier yang tidak kompeten atau tidak dapat diandalkan, sehingga berisiko menerima bahan atau layanan yang berkualitas rendah. Hal ini bisa berdampak langsung pada kualitas produk atau layanan yang diberikan kepada pelanggan, menurunkan reputasi CV.Senopati.

Selain itu, tanpa sistem pemilihan yang terstruktur, CV.Senopati mungkin kesulitan dalam menegosiasikan harga dan kondisi kontrak yang menguntungkan, mengakibatkan biaya operasional yang lebih tinggi. Ketidakmampuan untuk mengevaluasi dan memantau kinerja supplier secara efektif juga membuat CV.Senopati sulit mengidentifikasi dan mengatasi masalah yang mungkin timbul, seperti keterlambatan pengiriman atau ketidaksesuaian spesifikasi.

Pemilihan *supplier* untuk pengadaan bahan baku yang dilakukan oleh CV. Senopati dapat dilakukan dengan cara menguraikan dalam beberapa kriteria yang disusun menjadi suatu bentuk hirarki. Terdapat berbagai macam metode yang dapat

digunakan dalam proses pengambilan Keputusan yaitu metode TOPSIS, metode ANP serta metode AHP.

Metode TOPSIS (*Technique For Others Reference by Similarity to Ideal Solution*) adalah salah satu metode pengambilan keputusan multikriteria yang pertama kali diperkenalkan oleh Yoon dan Hwang (1981). TOPSIS memiliki konsep dimana alternatif yang terpilih merupakan alternatif terbaik yang memiliki jarak terpendek dari solusi ideal positif dan jarak terjauh dari solusi ideal negatif.(Syamila et al., 2021)

Analytic Network Process (ANP) adalah teori umum pengukuran relatif yang digunakan untuk menurunkan rasio prioritas komposit dari skala rasio individu yang mencerminkan pengukuran relatif dari pengaruh elemen-elemen yang saling berinteraksi berkenaan dengan kriteria kontrol (Dwi Putra et al., 2021)

Analytic Hierarchy Process (AHP) merupakan suatu model pendukung keputusan yang dikembangkan oleh Thomas L. Saaty. Model pendukung keputusan ini akan menguraikan masalah multi faktor atau multi kriteria yang kompleks menjadi suatu hierarki, menurut Saaty (1993), hierarki didefinisikan sebagai suatu representasi dari sebuah permasalahan yang kompleks dalam suatu struktur multi level dimana level pertama adalah tujuan, yang diikuti level faktor, kriteria, sub kriteria, dan seterusnya ke bawah hingga level terakhir dari alternatif.

Dengan hierarki, suatu masalah yang kompleks dapat diuraikan ke dalam kelompok-kelompoknya yang kemudian diatur menjadi suatu bentuk hierarki sehingga permasalahan akan tampak lebih terstruktur dan sistematis. (Andiko et al., 2019) Kelebihan dari metode AHP ini antara lain, yaitu struktur yang berhierarki, sebagai konsekuensi dari kriteria yang dipilih, sampai pada sub kriteria yang paling dalam, memperhitungkan validitas sampai dengan batas toleransi inkonsistensi berbagai kriteria dan alternatif yang dipilih oleh para pengambil keputusan. Penggunaan AHP dimulai dengan membuat struktur atau jaringan dari permasalahan yang ingin diteliti. Di dalam hierarki terdapat tujuan utama, kriteria-kriteria, sub-sub kriteria, dan alternatif yang akan dibahas.(Budiarto & Iriadi, 2019)

Di dalam penelitian disebutkan bahwa metode AHP telah banyak diterapkan oleh banyak pihak seperti perusahaan-perusahaan besar dunia, pemerintah, lembaga pendidikan, dan lainnya dalam mencari keputusan yang tepat dalam setiap

permasalahan. Sebagai contoh salah satu perusahaan komputer terbesar di dunia IBM menggunakan AHP dalam merancang kesuksesan bisnis komputer kelas menengah pada tahun 1991. *British Airways* tahun 1998 juga menggunakan AHP untuk memilih perusahaan sistem hiburan untuk seluruh pesawat miliknya.

Penelitian ini berupaya menganalisis pemilihan *supplier* untuk pemesanan bahan baku pendukung proses produksi dengan menggunakan metode *Analytic Hierarchy Process*. Dengan menggunakan metode ini diharapkan perusahaan mampu memilih *supplier* yang tepat sesuai dengan kriteria.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka dapat di indentifikasi masih kurangnya sistem pemilihan *supplier* karna keterbatasan informasi tentang reputasi dan kehandalan *supplier* sehingga kesulitan dalam negosiasi harga.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan di bahas dalam penelitian tugas akhir ini, yaitu:

1. Kriteria apa yang digunakan dalam pemilihan *supplier* pada CV Senopati?
2. *Supplier* manakah yang sebaiknya dipilih oleh CV Senopati berdasarkan metode AHP?

1.4 Batasan Masalah

Pembatasan masalah dalam penyusunan laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan pada Tahun 2023.
2. Pengamatan dilakukan di kantor CV Senopati.
3. Pengamatan di lakukan terbatas hanya pada 3 *supplier*.
4. Metode yang digunakan untuk pemilihan alternatif *supplier* adalah dengan menggunakan metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*).
5. Pengamatan terbatas pada material tembaga.

1.5 Tujuan penelitian

Tujuan yang ingin di capai dari penelitian yang dilakukan sebagai berikut:

1. Mengetahui kriteria apa yang digunakan dalam pemilihan *supplier* pada CV Senopati
2. Mengetahui *Supplier* yang dipilih oleh CV Senopati berdasarkan metode AHP

1.6 Manfaat Penelitian

1. Perusahaan

Dengan menggunakan metode seperti AHP, perusahaan dapat memilih *supplier* yang tepat berdasarkan berbagai kriteria yang relevan, tidak hanya harga tetapi juga kualitas, ketepatan waktu pengiriman, dan reputasi.

2. Universitas

Dengan penerapan AHP, universitas dapat meningkatkan kualitas penelitian yang dihasilkan oleh mahasiswa dan dosen. AHP menyediakan pendekatan yang sistematis dan terstruktur untuk pengambilan keputusan, yang berkontribusi pada penelitian yang lebih mendalam dan valid.

3. Mahasiswa

AHP membantu mahasiswa dalam membuat keputusan yang kompleks dengan cara yang terstruktur dan sistematis. Dengan menggunakan hierarki dan penilaian berbasis perbandingan, mahasiswa dapat menguraikan masalah menjadi bagian-bagian yang lebih kecil dan menilai setiap elemen secara individu.

1.7 Tempat dan Waktu Penelitian

1.7.1 Tempat

Tempat penelitian dilakukan di kantor CV Senopati.

Alamat: Kp Babakan, Sumber Daya, Kota Bekasi.

1.7.2 Waktu Penelitian

Waktu yang dilakukan untuk pengambilan data pada tahun 2023.

1.8 Sistematika Penulisan

Pembahasan dalam laporan tugas akhir ini akan dijelaskan dalam sistematika sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian yang berisikan pendahuluan dari seluruh rangkaian penulisan yang berisikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, pembatasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB 2 LANDASAN TEORI

Bab ini menerangkan teori dan studi literatur yang menjadi landasan penulis untuk memperkuat pemahaman dan menentukan metode penelitian yang sesuai dengan permasalahan yang dihadapi. Literatur yang digunakan adalah yang berhubungan dengan pemilihan *supplier*, pengambilan keputusan dan juga penjelasan mengenai metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) yang dilakukan dan sebagai dasar dalam pembahasan dan pemecahan masalah.

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi, dan waktu penelitian, subjek penelitian, jenis dan sumber data, metode analisa data dan alat analisis.

BAB 4 ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat tentang hasil penelitian dan pembahasan yang sifatnya terpadu dan tidak dapat dipecah. Bab ini berisi pengolahan data yang digunakan dalam pemecahan masalah disertai analisisnya menggunakan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP).

BAB 5 PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan yang didapat dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan serta saran-saran yang ditujukan untuk perusahaan, akademisi, dan pembaca umum yang berhubungan dengan analisa penelitian yang dilakukan guna perbaikan ke arah yang lebih baik di masa yang akan datang.