

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan bisnis yang semakin ketat menjadi suatu tantangan bagi perusahaan untuk terus berusaha meningkatkan produktivitasnya dalam melayani konsumen. Untuk memberikan produk dan pelayanan yang baik bagi konsumen, perusahaan harus berupaya untuk meningkatkan daya saing melalui penciptaan produk sesuai keinginan pasar, kualitas produk yang tinggi, efisiensi biaya, dan kecepatan produk menjangkau pasar. Dalam kegiatan produksi banyak aspek yang harus diperhatikan, salah satunya adalah ketersediaan bahan baku. Oleh sebab itu, diperlukan adanya sistem pengadaan bahan baku yang baik agar kebutuhan material dapat terpenuhi sehingga proses produksi dapat berjalan dengan lancar. Sistem pengadaan bahan baku ini dikelola dalam manajemen rantai pasokan suatu perusahaan.

Menurut Heizer dan Render (2010:4) manajemen rantai pasokan adalah integrasi berbagai aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, perubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman produk melalui suatu sistem distribusi. Menurut Chopra dan Meindl (2013:15) rantai pasokan terdiri dari semua pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam memenuhi permintaan konsumen. Rantai pasokan tidak hanya mencakup *manufacturers* dan *suppliers*, tetapi juga *transporters*, *warehouses*, *retailers*, dan bahkan *customers*.

Salah satu bagian *supply chain* yang berperan sangat penting dan berpengaruh dalam kelangsungan produksi perusahaan adalah pemasok. Pemasok

merupakan pihak yang menjamin ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan perusahaan. Kualitas produk, harga, kinerja produk, dan kecepatan memenuhi permintaan pasar ditentukan pula oleh pemasok yang dipilih perusahaan.

Menurut Ozkan dkk. (2011) pemilihan pemasok didefinisikan sebagai proses untuk menemukan pemasok yang mampu menyediakan produk atau jasa dengan kualitas yang tepat, jumlah yang tepat, dan pada harga yang tepat. Pemilihan pemasok untuk menjalin kemitraan merupakan langkah yang paling penting dalam menciptakan perusahaan yang sukses. Jika proses pemilihan pemasok ini dilakukan dengan benar, maka kualitas bahan baku yang tinggi dan hubungan jangka panjang yang harmonis dengan pemasok akan tercapai.

Kesalahan dalam pemilihan pemasok bahan baku akan berdampak pada penurunan produktivitas persediaan bahan baku untuk diproduksi. Jika pemasok tidak memenuhi persediaan dalam jumlah yang dibutuhkan oleh perusahaan dan waktu pengiriman yang lama akan berakibat pada terhentinya proses produksi. Pemilihan pemasok yang tepat secara signifikan akan mengurangi biaya pembelian bahan baku dan meningkatkan daya saing perusahaan (Wardah, 2013).

Pemilihan pemasok adalah masalah yang tidak dapat diabaikan dari suatu departemen pembelian perusahaan. Memiliki hubungan kemitraan dengan pemasok terbaik secara signifikan dapat mengurangi biaya produksi (Asamoah dkk., 2012). Oleh karena itu, para ahli berpendapat bahwa pemilihan pemasok merupakan suatu keputusan dari manajemen rantai pasokan yang sangat penting, terutama pada perusahaan-perusahaan manufaktur yang dalam kegiatan produksinya sangat bergantung pada ketersediaan bahan baku yang disediakan oleh pemasok.

CV. Mekar Mandiri Group merupakan salah satu usaha manufaktur yang bergerak di bidang percetakan. Produk yang ditawarkan dikelompokkan ke dalam lima kebutuhan cetak, yaitu; media promosi, sarana prasarana sekolah, *packaging*, jasa *design* grafis, dan media *advertising*. Bahan baku yang digunakan perusahaan sangat beragam, diantaranya kertas, *art carton*, *duplex*, kertas polio, kain, *flexible sheet*, kayu, mika, tinta, *acrylic*, spon, besi, aluminium, dan lain-lain. Kertas merupakan bahan baku utama percetakan, oleh karena itu untuk mendukung kegiatan operasionalnya, perusahaan memiliki tiga pemasok kertas yang menyediakan kebutuhan kertas CV. Mekar Mandiri Group. Pemasok-pemasok ini yaitu Toko KITA, Toko Banjarsari, dan Toko Sinar Rahayu. Namun hubungan dengan pemasok kertas ini bukanlah suatu hubungan kemitraan jangka panjang karena perusahaan selalu *random* dalam melakukan pemesanan kertas. Pada operasionalnya, perusahaan dihadapkan pada beberapa permasalahan pemasok kertas. Permasalahan itu disajikan pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1
Keterlambatan Pasokan Kertas
pada Bulan Januari 2014 s/d September 2014

Tanggal Pesan	Tanggal Terima	Keterlambatan (Hari)
11/01/2014	11/01/2014	-
23/01/2014	23/01/2014	-
13/02/2014	27/02/2014	14
11/03/2014	14/03/2014	3
03/04/2014	12/04/2014	9
17/05/2014	17/05/2014	-
26/06/2014	30/06/2014	4
13/07/2014	23/07/2014	10
15/08/2014	23/08/2014	8
09/09/2014	12/09/2014	3

Sumber : Logistik CV. Mekar Mandiri Group, 2014

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa pasokan bahan baku sering mengalami keterlambatan. Tanggal pesan merupakan tanggal barang sudah harus diterima perusahaan namun pemasok tidak dapat memenuhi waktu pesanan yang ditetapkan perusahaan. Keterlambatan terlama terjadi pada bulan Februari yaitu selama 14 hari. Hal ini berdampak pada terlambatnya proses produksi.

Tabel 1.2

**Ketidaksesuaian Jumlah Pesanan Kertas
pada Bulan Januari 2014 s/d September 2014**

Jumlah Pesan (Rim)	Jumlah Terima (Rim)	Jumlah Tidak Terpenuhi (Rim)	Jumlah Bahan Baku Cacat (Rim)
2000	1700	300	4
1500	1500	-	20
1500	1450	50	5
1500	1500	-	9
1000	700	300	3
1500	1300	200	3
1500	1400	100	7
1400	1325	75	6
2000	2000	-	10
1500	950	550	11

Sumber : Logistik CV. Mekar Mandiri Group, 2014

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa jumlah pesanan kertas perusahaan sering tidak terpenuhi dalam jumlah yang dipesan perusahaan. Jumlah tertinggi untuk pesanan yang tidak terpenuhi adalah sebanyak 550 rim dari jumlah pesanan 1500 rim, hal ini mengakibatkan penurunan kapasitas produksi. Selain jumlah bahan baku yang tidak sesuai, bahan baku yang diterima pun tidak sepenuhnya sesuai dengan standar kualitas perusahaan karena terdapat bahan baku cacat seperti antarkertas yang saling menempel, robek, dan warna yang berbeda. Jumlah tertinggi untuk bahan baku cacat yaitu sebanyak 20 rim.

Untuk meminimalisasi permasalahan-permasalahan pemasok kertas ini, perusahaan dihadapkan pada pengambilan keputusan untuk memilih pemasok terbaik yang berpotensi menjalin hubungan kemitraan jangka panjang.

Pemilihan pemasok membutuhkan berbagai kriteria yang dapat menggambarkan kinerja pemasok secara keseluruhan. Setiap perusahaan mempunyai kriteria yang berbeda dalam pemilihan pemasok, tergantung dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan (Wirdianto dan Unbersa, 2008). Penelitian yang dilakukan oleh Jannah dkk. (2011) kriteria pemilihan pemasok bahan baku terdiri dari kualitas tembakau (*quality*), biaya material yang terdiri dari harga tembakau dan biaya pengiriman (*cost*), ketepatan waktu dan jumlah pengiriman (*delivery*), kemampuan memenuhi perubahan permintaan (*flexibility*), dan kemampuan merespon masalah maupun permintaan (*responsiveness*).

Penelitian yang dilakukan oleh Asamoah dkk. (2012) pemilihan pemasok menggunakan tiga kriteria, yaitu; *quality*, *price*, dan *reliability/ capacity*. *Quality* mengukur pemasok berdasarkan reputasi pemasok sehubungan dengan standar FDB, sertifikasi pemasok, kualitas bahan baku, dan catatan bukti pelayanan kelas dunia. *Cost* mengukur pemasok berdasarkan harga yang kompetitif dari pemasok, persyaratan kredit, layanan nilai tambah, dan cara pembayaran. Dan *reliability/ capacity* mengukur pemasok berdasarkan waktu pengiriman, kemudahan komunikasi, kemampuan mengelola risiko, fasilitas produksi, dan kesehatan keuangan.

Kriteria yang menjadi dasar pemilihan pemasok kertas pada CV. Mekar Mandiri Group yaitu kualitas bahan baku yang harus sesuai dengan standar perusahaan (*quality*), ketepatan jumlah bahan baku (*quantity*), ketepatan waktu

pengiriman (*delivery*), harga kertas yang kompetitif (*price*), kemudahan melakukan perubahan jumlah dan waktu pesanan (*flexibility*), dan kecepatan pemasok merespon permintaan (*responsiveness*). Dikarenakan pemilihan pemasok ini bersifat multikriteria, maka dibutuhkan suatu metode yang mendukung pengambilan keputusan untuk keputusan-keputusan yang bersifat multikriteria.

Menurut Jannah dkk. (2011) metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) menyajikan suatu kerangka kerja untuk menyelesaikan situasi multikriteria sehingga dapat menghasilkan keputusan yang logis dan rasional. Perbedaan mencolok antara model AHP dengan model pengambilan keputusan lainnya terletak pada jenis inputnya. Model yang sudah ada umumnya menggunakan input kuantitatif yang berasal dari data sekunder, namun AHP memakai persepsi manusia yang dianggap ahli sebagai *input* utamanya.

AHP pada dasarnya didesain untuk menangkap secara rasional persepsi orang yang berhubungan sangat erat dengan permasalahan tertentu melalui prosedur yang didesain untuk sampai pada suatu skala preferensi di antara berbagai set alternatif. Konsep metode AHP sebenarnya adalah merubah nilai-nilai kualitatif menjadi nilai kuantitatif. Sehingga keputusan-keputusan yang diambil bisa lebih obyektif (Putri, 2012).

Penelitian yang dilakukan oleh Asamoah dkk. (2012) menunjukkan bahwa AHP merupakan metode yang mudah dan efisien dalam mengevaluasi, *meranking*, dan memilih pemasok untuk perusahaan manufaktur.

Berdasarkan pembahasan di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul “Pemilihan Pemasok Kertas Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) pada CV. Mekar Mandiri Group”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apa saja kriteria yang digunakan sebagai dasar pemilihan pemasok kertas dan berapa bobot untuk setiap kriteria.
2. Berapa bobot untuk setiap pemasok kertas dan bagaimana urutan prioritas pemasok kertas yang dapat dipilih oleh CV. Mekar Mandiri Group.
3. Bagaimana penerapan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam pemilihan pemasok kertas pada CV. Mekar Mandiri Group.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi terkait dengan pemilihan pemasok kertas pada CV. Mekar Mandiri Group untuk pengambilan keputusan dalam pemilihan pemasok kertas.

Sedangkan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kriteria-kriteria yang digunakan sebagai dasar pemilihan pemasok kertas dan melakukan perhitungan bobot untuk setiap kriteria.
2. Untuk mengetahui bobot setiap pemasok kertas dan membantu CV. Mekar Mandiri Group dalam pengambilan keputusan untuk memilih pemasok kertas terbaik.
3. Untuk mengetahui penerapan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam pemilihan pemasok kertas pada CV. Mekar Mandiri Group.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan kegunaan sebagai berikut :

1. Kegunaan Pengembangan Ilmu

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya konsep atau teori yang mendukung perkembangan ilmu pengetahuan mengenai pengambilan keputusan khususnya pengambilan keputusan dalam pemilihan pemasok menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

2. Kegunaan Operasional

Sebagai masukan bagi pihak perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk memilih pemasok kertas terbaik dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) sehingga diharapkan dapat meminimalisasi permasalahan pemasok.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan untuk penyusunan dan penulisan skripsi ini adalah CV. Mekar Mandiri Group yang berlokasi di Jalan Curug Tujuh No.10, Desa Sandingtaman, Kecamatan Panjalu, Kabupaten Ciamis. Adapun waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober 2014 sampai dengan bulan Januari 2015.