

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pentingnya mengambil keputusan dengan tepat di momen-momen tertentu dalam kehidupan, menjadikan manusia terkadang perlu melakukan pertimbangan-pertimbangan yang cukup matang menurut kapasitas keilmuan manusia tersebut tentang hal yang akan diputuskan. Banyak sekali aktivitas-aktivitas bisnis didalam dan diluar perusahaan yang membutuhkan keputusan-keputusan yang bijaksana, salasatunya adalah kebijakan perusahaan atau pemilik perusahaan dalam melakukan pemilihan suppliernya. Ketika perusahaan memilih sebuah supplier artinya perusahaan memilih kualitas bahan baku, harga bahan baku, pengemasan, cara pengiriman, dan hubungan jangka panjang atau jangka pendek dengan perusahaan yang berperan sebagai supplier perusahaan tersebut. Pembelian bahan baku perusahaan, dan persediaan merepresentasikan porsi yang cukup besar pada produk jadi. Diberbagai perusahaan manufaktur, persentase ongkos material bisa mencapai antara 40%-70% dari ongkos sebuah produk jadi (Pujawan, 2005) sedangkan menurut Shahroudi dan Rouydel (2012) Pemilihan supplier adalah salah satu kegiatan paling penting dari suatu perusahaan, karena pembelian bahan baku dan komponen mewakili 40% - 80% dari total biaya produk dan berdampak terhadap kinerja perusahaan. Didalam mengambil keputusan untuk memilih supplier, pengambil keputusan membutuhkan alat analisis yang memungkinkan mereka untuk memecahkan masalah yang bersifat kompleks sehingga keputusan yang diambil optimal.

Terdapat banyak sekali metode pengambilan keputusan yang melibatkan multikriteria, beberapa diantaranya adalah Aggregated Indices Randomization Method (AIRM), Analytic Hierarchy Process (AHP), Analytic Network Process (ANP), Balance Beam Process, Base-criterion Method (BCM), ELECTRE, PROMETHEE, VIKOR, dan masih banyak lagi yang lainnya, masing-masing metode memiliki karakteristik yang berbeda-beda dengan implementasi yang bermacam-macam, baik penerapannya bersifat individu atau dipakai sebagai alat pengambilan keputusan kelompok, ataupun di implementasikan menjadi sebuah prinsip algoritma yang mengendalikan sebuah software atau hardware tertentu. Menurut Sun (2010), kekuatan AHP terletak pada kemampuannya untuk menstruktur/menyusun masalah rumit yang melibatkan banyak pihak dan multi-kriteria secara hierarki.

Pendekatan AHP digunakan untuk mengambil keputusan terbaik berdasarkan kriteria-kriteria yang ada, baik yang bersifat kualitatif ataupun kuantitatif. AHP menggabungkan umpan balik dan hubungan saling ketergantungan antar elemen-elemen keputusan dan alternatif. Hal ini memberikan pendekatan yang lebih akurat ketika memodelkan masalah keputusan yang kompleks. Salah satu kunci sukses dalam SCM adalah ketepatan memilih mitra bisnis (Mulki dan Raihan, 2005, hlm 77). Pemasok merupakan salah satu mitra bisnis yang memegang peranan sangat penting dalam menjamin ketersediaan barang pasokan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Sehingga dalam hal ini bisa diketahui bahwa sebuah perusahaan yang sehat dan efisien tidak akan banyak berarti apabila pemasoknya tidak mampu menghasilkan bahan baku yang berkualitas atau tidak mampu memenuhi pengiriman tepat waktu. Karena pemilihan supplier yang tepat akan melancarkan seluruh proses produksi perusahaan, menghasilkan barang jadi maupun jasa yang berkualitas dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Pemilihan supplier yang salah dapat memperburuk posisi seluruh rantai suplai, keuangan dan operasional. Pemilihan supplier yang tepat secara signifikan akan mengurangi biaya pembelian material dan meningkatkan daya saing perusahaan (Xia dan Wu, 2007). Maka seleksi supplier adalah aktifitas penting didalam perusahaan dan pemilihan supplier yang salah akan memberikan hasil yang kurang berkualitas.

Oleh karena itu perusahaan perlu menilai pemasok secara cermat dan continue. Penilaian pemasok membutuhkan berbagai kriteria yang dapat menggambarkan performansi pemasok secara keseluruhan. Kriteria tersebut terdiri dari kriteria yang dapat menambah value saat ini (current value) dan kriteria yang dapat menambah value pada masa yang akan datang (future value). Keputusan memilih pemasok bukanlah sebuah hal yang mudah untuk sebagian perusahaan, pada kenyataannya ada banyak hal yang harus dipertimbangkan dalam memilih pemasok yang berkualitas. Selain itu, risiko dapat menjadi factor utama yang mempengaruhi pemilihan pemasok. Risiko disini dapat berupa risiko penolakan barang pesanan, maupun risiko keterlambatan pengiriman barang.

Sementara itu, harga yang ditawarkan oleh tiap-tiap pemasok juga sering kali berubah-ubah secara fluktuatif akibat dari kebijakan pemasok sendiri maupun dari perubahan harga bahan baku di pasar global. Sehingga pada Penelitian ini akan dibahas mengenai bagaimana cara memilih pemasok yang paling baik dengan mempertimbangkan faktor ketidakpastian dan risiko. Perusahaan CV. Mister Clean Indonesia yang bergerak di bidang jasa dan produksi cairan pembersih tentunya memiliki kelemahan-kelemahan pada proses pemilihan supplier CV. Mister Clean Indonesia, salasatunya adalah pengambilan keputusan untuk memilih supplier hanya menggunakan kriteria harga bahan baku dan kualitas seadanya. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk memberikan saran perbaikan proses pengambilan keputusan memilih supplier atau vendor bahan baku perusahaan menggunakan metode AHP dan menggunakan sejumlah kriteria yang terdapat pada penelitian atau survey dari Pak Dickson.

Dengan demikian peneliti menilai bahwa proses kegiatan yang dilakukan dalam memilih supplier yang tepat dari sejumlah alternatif supplier yang tersedia adalah salah satu keputusan yang penting bagi suatu perusahaan yang bisa mempengaruhi kualitas dan daya beli konsumen terhadap suatu produk yang dibuat oleh perusahaan, begitu juga bagi CV. Mister Clean Indonesia. Oleh karena itu disini peneliti ingin membahas lebih dalam tentang hal – hal yang berkaitan dengan proses pemilihan *supplier* bahan baku produk tersebut melalui metode pendekatan AHP atau *Analytic Hierarchy Process*. Sehingga pada penelitian skripsi ini, peneliti memberikan judul “Analisis Pemilihan *Supplier* Bahan Baku Cairan Kimia Pada CV Mister Clean Indonesia Menggunakan Metode *Analytic Hierarchy Process*”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana CV. Mister Clean Indonesia memilih *supplier* bahan baku untuk pembuatan produk detergen cair?
2. Kriteria seperti apa yang digunakan oleh CV. Mister Clean Indonesia dalam melakukan pemilihan *suppliernya*?
3. *Supplier* mana yang paling layak dipilih CV. Mister Clean Indonesia untuk menyuplai bahan baku produk perusahaannya?

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini agar tidak keluar dari pembahasan yang dituju adalah, sebagai berikut :

1. Terbatas pada data dan informasi yang diberikan CV. Mister Clean Indonesia terkait tema penelitian yang dilakukan oleh peneliti.
2. Terbatas pada bagaimana CV. Mister Clean Indonesia dalam memilih *supplier* bahan baku produk deterjen cairnya.
3. Terbatas pada faktor apa saja yang digunakan oleh CV. Mister Clean Indonesia untuk memilih *supplier* bahan baku produk detergen cairnya.
4. Terbatas pada metode yang digunakan CV. Mister Clean Indonesia dalam memilih *supplier* bahan baku produk detergen cairnya.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana CV. Mister Clean Indonesia memilih *supplier* bahan baku untuk pembuatan produk detergen cair.
2. Untuk mengetahui bagaimana hasil penilaian yang dilakukan CV. Mister Clean Indonesia terhadap para *supplier* dengan menggunakan metode evaluasi multi-kriteria.
3. Untuk mengetahui *supplier* mana yang paling layak dipilih CV. Mister Clean Indonesia untuk menyuplai bahan baku produk perusahaannya.
4. Untuk memenuhi dan menyelesaikan salah satu tugas atau kewajiban sebagai mahasiswa Prodi Ilmu Manajemen Universitas Airlangga agar bisa segera lulus dari Universitas Airlangga Surabaya sebagai Sarjana Ilmu Manajemen.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian bagi:

1. Penulis

Manfaat yang di dapatkan oleh penulis dari proses penelitian dan penulisan naskah skripsi ini adalah menambah wawasan dan pengalaman bagi penulis. Wawasan dalam hal pengetahuan tentang sebagian proses yang terjadi di dalam perusahaan yang berada pada tingkat *commanditare venoscrap*.

2. Unit Bisnis

Menjadi informasi tambahan sebagai pertimbangan dalam memilih suppliernya, dan bisa menjadi pengetahuan baru bagi pemilik perusahaan untuk menggunakan Metode AHP sebagai salah satu alat pengambilan keputusan untuk permasalahan pengambilan keputusan yang melibatkan multicriteria.

3. Pembaca

Sebagai referensi tambahan dalam proses pencarian literasi studi yang mungkin bisa memberikan penjelasan-penjelasan terhadap topik-topik tertentu yang dicari oleh pembaca.

1.6 Sistematika Penulisan

Skripsi ini disusun dalam lima bagian utama dan beberapa sub-bagian yang terdiri dari:

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada bagian pendahuluan ini akan dijabarkan mengenai hal-hal yang melatarbelakangi penelitian, pemilihan topik dan judul, kemudian mengerucut pada perumusan permasalahan, selanjutnya tujuan dan manfaat dilakukannya penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN LITERATUR

Bagian tinjauan literatur mengulas tentang penelitian-penelitian terdahulu terkait pemilihan supplier, pengadaan barang atau procurement, teori-teori, konsep, dan teknik-teknik yang dipakai sebagai acuan dalam penelitian skripsi ini.

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

Bab 3 Metodologi penelitian akan menjelaskan bagaimana penulis melakukan observasi dilapangan, perumusan permasalahan, teknik pemilihan data, dan teknik analisa data yang kemudian mengerucut kepada hasil penelitian dan kesimpulan daripenelitian.

BAB 4 HASIL & PEMBAHASAN

Bab ini mengulas mengenai hasil yang diperoleh selama penelitan dan penulisan naskah, yang kemudian dibahas secara lebih gamblang mengenai kemungkinan-kemungkinan penelitian mendatang terkait konsep dan problematika yang mungkin relevan dengan penelitian ini.

BAB 5 PENUTUP

Bab 5 ini berisi tentang rangkuman secara menyeluruh dari penulisan skripsi ini mulai dari Bab 1 yang berisi tentang Pendahuluan, kemudian Bab 2 yang berisi tentang tinjauan literatur, Bab 3 yang berisi metodologi penelitian, dan Bab 4 Hasil dari penelitian, lalu saran yang diberikan untuk perusahaan yang mungkin bisa bermanfaat dalam menjalankan proses bisnis perusahaan yang lebih baik.