

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis yang bergerak di bidang otomotif terutama usaha bengkel mobil atau motor di Indonesia sangat berkembang pesat, terutama pada wilayah Sidoarjo, baik usaha otomotif berskala mikro, kecil, ataupun menengah, perkembangan usaha bisnis otomotif yang berkembang pesat mengakibatkan timbulnya persaingan yang sangat pesat di industri tersebut.

Hal ini menuntut pelaku usaha yang bergerak di bidang otomotif khususnya bengkel untuk lebih meningkatkan proses bisnis dalam mengelola usaha tersebut, dengan selalu meningkatkan proses bisnis dalam usaha tersebut maka secara otomatis usaha tersebut mampu bersaing dengan pelaku usaha-usaha lain yang bergerak sama di bidang otomotif dan mampu berkembang, sehingga mampu dalam memenuhi kebutuhan consume. Cara yang sangat signifikan dapat meningkatkan proses bisnis dalam usaha yang bergerak di bidang otomotif yaitu dengan selalu memperhatikan proses bisnis terutama dalam proses pengendalian persediaan barang, dikarenakan persediaan barang merupakan kunci utama dalam mengatur jalannya proses bisnis dalam usaha yang bergerak di bidang otomotif, tanpa adanya persediaan barang atau tanpa adanya pengontrolan terhadap persediaan barang, maka usaha tersebut tidak dapat berjalan dengan lancar.

Persediaan barang merupakan aspek terpenting dalam menjalankan proses bisnis dalam usaha yang bergerak di bidang otomotif khususnya bengkel, dikarenakan terdapat faktor-faktor penting yang perlu diperhatikan pada proses awal pengelolaan dan pengendalian persediaan barang hingga barang tersebut dijual kepada konsumen, faktor-faktor penting tersebut antara lain seperti faktor biaya, faktor tentang perkiraan dan kebijakan dalam pembelian persediaan barang, dan juga faktor pemasok (Sohail & Sheikh, 2018).

Pengendalian persediaan barang dapat dikatakan terstruktur mengacu pada kebijakan dalam proses mengelola persediaan, kebijakan tersebut menjadi pedoman bagi pelaku usaha mikro, kecil, ataupun menengah yang bergerak di bidang otomotif khususnya bengkel agar proses pengelolaan persediaan barang dapat berjalan dengan lancar. (Sporta, 2018)

Kebijakan tersebut mencakup proses tentang kemampuan dalam mengelola persediaan barang secara efektif dan efisien, dalam prosesnya untuk menciptakan pengelolaan persediaan barang secara efektif dan efisien dapat melalui beberapa cara, cara yang pertama yaitu dengan melakukan kontrol terhadap persediaan barang, kontrol yang dimaksud adalah kontrol yang dilakukan secara menyeluruh guna mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan seperti kesalahan dalam proses pencatatan persediaan barang, cara yang kedua yaitu kemampuan memperkiraan dalam proses pembelian persediaan barang, yang berlandaskan pada riwayat pembelian barang dari konsumen pada periode sebelumnya. (Guo & Liu, 2018).

Untuk mengoptimalkan pengelolaan persediaan barang dalam usaha yang bergerak di bidang otomotif khususnya bengkel, perlunya peran dan perhatian terhadap pemasok, dikarenakan pemasok merupakan aspek terpenting dalam proses pengisian persediaan barang pada suatu unit bisnis, cara dalam proses memperhatikan pemasok dengan dilakukannya proses pemilihan pemasok, guna mengetahui dan membedakan pemasok yang memberikan kontribusi dalam proses bisnis, dengan pemasok yang kurang memberikan kontribusi dalam proses bisnis.

Cara lainnya dengan mampu menjaga hubungan yang baik dengan pemasok, kemampuan tersebut meliputi tentang kemampuan komunikasi dengan pemasok yang artinya mampu menciptakan komunikasi dengan baik kepada pihak pemasok, sehingga meminimalisir terjadinya kesalahan dalam proses pengiriman barang atau pemesanan barang, kemampuan selanjutnya yaitu kemampuan dalam mengelolah data persediaan barang, kemampuan ini harus dimiliki oleh pihak pengelola usaha bengkel khususnya pemilik usaha bengkel ataupun karyawan, kemampuan mengelolah data tersebut antara lain kemampuan dalam mencatat atau merekap persediaan barang pada awal atau akhir bulan, dengan memilah persediaan yang

masih tersedia dan memilah persediaan yang akan habis, proses pengelolaan data tersebut dapat dilakukan melalui proses komputerisasi ataupun pencatatan manual, proses tersebut bertujuan untuk meminimalisir terjadinya kesalahan pemesanan persediaan barang terhadap pemasok.

Pemilihan pemasok merupakan proses dimana pelaku usaha bengkel, melakukan proses pengidentifikasian, serta menganalisis kinerja pemasok berdasarkan pada kinerja pemasok di periode sebelumnya, dan hasil dari proses pemilihan pemasok dapat dijadikan acuan bagi pemilik usaha bengkel di periode selanjutnya untuk melihat pemasok tersebut layak atau tidaknya untuk dilanjutkan dalam kontrak kerjanya. (Taherdoost & Brard, 2019).

Pemilihan pemasok merupakan salah satu jalan untuk mencapai tujuan keberlanjutan dari pelaku usaha bengkel baik itu usaha bengkel berskala mikro, kecil ataupun menengah dalam seluruh rantai pasokan. Karena pemasok memainkan peran penting dalam menciptakan pasokan yang berkelanjutan dalam persediaan barang dalam suatu usaha bengkel. (Okwu & Tartibu, 2020)

Dalam pemilihan pemasok terdapat sejumlah model atau metode untuk menganalisis pemasok berdasarkan siklus rantai pasokan dalam usaha bengkel baik itu usaha bengkel berskala mikro, kecil ataupun menengah. Salah satu model atau yang bisa digunakan dan diterapkan dalam membantu untuk melakukan pemilihan pemasok dan memilih pemasok mana yang berdampak lebih ataupun kurang terhadap jalannya proses bisnis bagi pelaku usaha bengkel, yaitu metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS), metode ini dianggap sangat mudah serta efektif dalam menentukan pemasok mana yang sangat berpengaruh bagi operasional khususnya dalam pengelolaan persediaan dalam suatu usaha bengkel, baik itu bengkel berskala mikro, kecil, ataupun menengah. (Gupta & Pathak, 2018).

Dengan latarbelakang tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di salah satu UMKM yang bergerak di bidang otomotif yaitu bengkel motor gede yang bernama UD. Gaya Motor. Berjalanannya waktu, peneliti melakukan survei dan

observasi langsung kepada pihak UD. Gaya Motor, dan didapati bahwa terdapat permasalahan yang signifikan mempengaruhi proses bisnis pada UD. Gaya Motor, permasalahan tersebut adalah keterlambatan pengiriman *spare part* motor gede pada UD. Gaya Motor, oleh ketigak pemasok utama pada UD. Gaya Motor, pemasok tersebut antara lain, CV. Dunia Aman Sentosa Indonesia (DASI), Ramayana Motor Kawasaki Jakarta, dan Ducati Indonesia Jakarta.

Akibat permasalahan tersebut penelitian ini mengarah kepada analisis kinerja pemasok dengan melakukan proses awal yaitu penilaian kinerja pemasok dan proses akhir berupa proses pemilihan pemasok pada UD. Gaya Motor yang berlokasi di Sidoarjo lebih tepatnya di Jl. Raya Wonocolo No.96, Wonocolo, Kec. Taman, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. UD. Gaya Motor merupakan badan usaha perorangan yang bergerak di bidang otomotif berupa bengkel motor, dimana memberikan layanan servis motor yang hanya bersekmen pada motor gede di wilayah Sidoarjo dan Surabaya, dan sekitarnya. Layanan servis tersebut antara lain seperti *tune-up* yang bertujuan untuk mengecek tekanan ban, mengecek kondisi rantai ban, mengecek alat ECU dan CVT, mengecek saluran udara, dan pergantian *spare part* lainnya dan menyediakan layanan variasi motor gede, seperti pergantian *velg* ban, pergantian knalpot, pemasangan stiker, dan lain sebagainya.

Alasan utama pihak UD. Gaya Motor tetap mempertahankan ketiga pemasok tersebut walaupun mempunyai permasalahan yang sama, dikarenakan ketiga pemasok tersebut mampu memberikan produk *spare part* dengan kualitas terbaik, dan analisis kinerja pemasok dilakukan karena pihak UD. Gaya Motor ingin melihat kinerja dari pemasoknya, dikarenakan selama ini pihak UD. Gaya Motor tidak pernah melakukan analisis kinerja untuk tiap pemasoknya, dan juga pihak UD. Gaya Motor ingin melihat dan memilih pemasok terbaik dari ketiga pemasok yang ada.

Penjelasan profile untuk ketiga pemasok dapat dijelaskan sebagai berikut, pemasok pertama adalah CV. Dunia Aman Sentosa Indonesia (DASI) yang merupakan distributor *spar part* dari beberapa merek motor gede, seperti Honda, Yamaha, tetapi dari pihak UD. Gaya Motor hanya melakukan pemasokan

persediaan *spare part* motor gede merek Yamaha, CV. Dunia Aman Sentosa Indonesia (DASI) yang terletak di Jl. Baruk Utara IX No.28, Kedung Baruk, Kec. Rungkut, Kota SBY, Jawa Timur 60298. Pemasok kedua adalah Ramayana Motor Kawasaki Jakarta merupakan pemasok *spare part* motor gede merek Kawasaki pada UD. Gaya Motor yang terletak di Jl. Kebon Jeruk VII No.16 RT.10/RW.4 RT.1 1 5, RT.1/RW.5, Maphar, Kec. Taman Sari, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Pemasok ketiga adalah Ducati Indonesia Jakarta yang merupakan pemasok *spare part* motor gede merek Ducati pada UD. Gaya Motor yang terletak di Jl. Pangeran Antasari No.36, RT.10/RW.1, Cilandak Bar., Kec. Cilandak, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta.

Ketiga pemasok tersebut menyediakan multiproduk *spare part* motor gede bagi UD. Gaya Motor, namun peneliti hanya mengambil 2 jenis multiproduk yang diberikan oleh ketiga pemasok tersebut. Produk tersebut adalah *fuelpump* motor gede dan kampas kopling motor gede, dari ketiga merek yaitu Yamaha, Kawasaki, dan Ducati. Alasan memilih 2 produk *spare part* tersebut, dikarenakan 2 produk tersebut masuk kedalam skala *spare part* dengan nilai produk yang tinggi, dikarenakan harga beli dari 2 produk *spare part* tersebut sangat tinggi, dan juga 2 produk tersebut banyak dibeli dan dibutuhkan oleh konsumen dari UD. Gaya Motor.

Terdapat permasalahan yang sama pada ketiga pemasok tersebut, permasalahan tersebut adalah permasalahan keterlambatan dalam pengiriman *spare part* motor gede pada UD. Gaya Motor sebagai pihak yang melakukan pasokan persediaan *spare part* pada ketiga pemasok tersebut, keterlambatan tersebut berdampak pada jalannya proses bisnis pada UD. Gaya Motor, dikarenakan beberapa kali pihak UD. Gaya Motor kehilangan *customer* atau konsumen dikarenakan tidak tersediaanya *spare part* motor gede di bengkel dan hal tersebut mengakibatkan kerugian bagi pihak UD. Gaya Motor.

Untuk memberikan data yang valid terhadap landasan permasalahan dalam penelitian, peneliti menyajikan data berupa data keterlambatan pengiriman *spare part* dan juga data kerugian akibat keterlambatan pengiriman di UD. Gaya Motor,

untuk data keterlambatan dan data kerugian pengiriman *spare part* motor gede hanya dicantumkan pada bulan November 2020 hingga Februari 2021, dikarenakan analisis kinerja pemasok pada UD. Gaya Motor hanya dilakukan pada periode bulan November 2020 hingga 2021. Data tersebut dapat dilihat pada tabel 1.1 dan tabel 1.2.

Tabel 1. 1

Data Keterlambatan Pengiriman Spare part oleh 3 Pemasok

Bulan	Jenis <i>Spare part</i>	Jumlah Pesanan	Durasi Keterlambatan
November 2020	1. Kampas Kopling Ninja ER 650 cc, Regulator Ninja 2 tak, Busi Ninja 250r, dipesan kepada Ramayana Motor Kawasaki Jakarta. 2. Fuel Pump Ninja Z1000, dipesan kepada Ramayana Motor Kawasaki Jakarta.	1. 25pcs 2. 25pcs	1. 23 Hari 2. 37 Hari
Desember 2020	1. Fuel Pump Yamaha R15, dipesan kepada CV. Dasi. 2. Kampas Kopling Ducati Monster, dipesan kepada Ducati Indonesia Jakarta	1. 25pcs 2. 25pcs	1. 26 Hari 2. 38 Hari
Januari 2021	1. Kampas Kopling Yamaha R15, dipesan kepada CV. DASI.	1. 25pcs	1. 22 Hari

Sumber: Dokumen UD. Gaya Motor tahun 2020-2021

Data keterlambatan tersebut menjelaskan bahwa pada bulan November 2020 terjadi pemesanan dari pihak UD. Gaya Motor terhadap produk *spare part* merek Kawasaki yaitu kampas kopling dan *fuel pump* sebanyak masing-masing 25pcs dan pesanan tersebut ternyata mengalami keterlambatan, dimana untuk kampas kopling yang dikirim oleh Ramayana Motor Kawasaki Jakarta terlambat hingga 23 hari, lalu untuk produk *fuel pump* yang dikirim oleh pihak Ramayana Motor Kawasaki Jakarta terlambat sekitar 37 hari.

Pada bulan Desember 2020 terjadi pemesanan yang dilakukan oleh pihak UD. Gaya Motor terhadap produk *spare part* merek Yamaha dan Ducati, dimana dipasok dari CV. Dunia Aman Sentosa Indonesia (DASI) dan Ducati Indonesia Jakarta, dengan jumlah pesanan masing-masing sebanyak 25pcs. Untuk CV DASI mengalami keterlambatan pengiriman produk *spare part* merek Yamaha kepada pihak UD. Gaya Motor selama 26 hari, lalu untuk Ducati Indonesia Jakarta mengalami keterlambatan pengiriman produk *spare part* merek Ducati kepada pihak UD. Gaya Motor selama 38 hari.#

Pada bulan Januari 2021 terjadi pemesanan yang dilakukan oleh pihak UD. Gaya Motor terhadap produk *spare part* merek Yamaha yang dipasok oleh CV. Dunia Aman Sentosa Indonesia Indonesia, dengan jumlah pesanan 25pcs kampas kopling Yamaha R15, dengan durasi keterlambatan hingga 22 hari. Atas keterlambatan pengiriman *spare part* motor gede oleh ketiga pemasok tersebut, timbulah kerugian yang dialami oleh pihak UD. Gaya Motor, untuk data kerugian dapat dilihat pada tabel 1.2.

Tabel 1. 2
Data Kerugian Akibat Keterlambatan Pengiriman Spare Part

Bulan	Pesanan Pelanggan Dibatalkan Karena Keterlambatan	Kerugian (Pendapatan Yang Seharusnya Terjadi)
November 2020	1. Fuel pump Ninja Z1000, dipesan oleh 4 pelanggan. 2. Kampas Kopling Ninja ER650 (1 Set), dipesan oleh 3 pelanggan.	1. Rp. 4.300.000 x 4 = Rp.17.200.000 2. Rp. 1.200.000 x 3 = Rp.3.600.000
Desember 2020	Kampas Kopling Ducati Monster, dipesan oleh 1 pelanggan.	= Rp. 4.500.000
Januari 2021	Kampas Kopling Yamaha R15, dipesan oleh 2 pelanggan.	Rp. 250.000x 2= Rp. 500.000
Total Kerugian 3-4 Bulan Terakhir (Pendapatan Yang Seharusnya Terjadi)		Rp. 25.800.000

Sumber: Dokumen UD. Gaya Motor tahun 2020-2021

Dengan adanya data keterlambatan pengiriman dan data kerugian akibat pesanan pelanggan dibatalkan pada UD. Gaya Motor oleh ketiga pemasok tersebut, maka dalam penelitian ini mengarah kepada analisis kinerja pemasok, dengan proses awal melakukan penilaian kinerja pemasok dan proses akhir berupa pemilihan pemasok, dengan melakukan penerapan metode *Technique For Order Preference By Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS).

Perhitungan dalam metode *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) ini lebih sederhana, mudah untuk diterapkan pada usaha yang berskala kecil seperti pada UD. Gaya Motor, serta metode ini tidak terlalu banyak membutuhkan proses komputerisasi yang kompleks dan juga dalam metode *Technique Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) mempertimbangkan adanya solusi ideal positif dan negatif, dimana solusi ideal positif yaitu mempertimbangkan kembali kriteria yang sudah terbobot dengan

melihat kriteria tersebut harus mempunyai manfaat bagi pihak UD. Gaya Motor, untuk solusi ideal negatif sebaliknya. (Vimal et al., 2012).

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah penilaian kinerja dan pemilihan pemasok *spare part* motor menggunakan metode TOPSIS pada UD. Gaya Motor ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menentukan penilaian kinerja dan pemilihan pemasok *spare part* motor menggunakan metode TOPSIS pada UD. Gaya Motor.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi UD Gaya Motor dengan adanya penelitian ini melalui proses analisis kinerja pemasok *spare part* motor dengan metode *The Technique For Order Of Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) diharapkan dapat meninjau serta menentukan pemasok *spare part* motor yang berkompeten atau berpengaruh dan pemasok yang kinerjanya kurang berpengaruh bagi operasional pada UD. Gaya Motor.
2. Bagi pembaca dapat memberikan tambahan pengetahuan dan wawasan tentang proses analisis terhadap suatu kinerja pemasok dengan metode *Technique For Order Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) dalam internal perusahaan atau organisasi.

1.5 Sistematika Penelitian

Sistem penulisan dalam penelitian ini terbagi dalam lima bab dengan susunan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai landasan teori dan penelitian terdahulu yang menjadi pedoman dalam menganalisis permasalahan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian, meliputi pendekatan penelitian, ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data, dan tahapan dalam penelitian.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai pembahasan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, berupa gambaran umum subjek dan objek penelitian dan hasil penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan dari penelitian dan saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk meminimalisir permasalahan yang terjadi.