

## ABSTRAK

*Shipment delay* menjadi permasalahan yang dihadapi oleh PT. ICS. Tahun 2013 dari 119 *sales order* yang terealisasi ekspor 50,42% *shipment delay*, 38,66% terkirim sebelum *latest shipment* dan sisanya 10,92% tepat waktu. Masalah utamanya adalah faktor kualitas berupa penyediaan *raw material* udang dengan keseragaman *size* yang dibutuhkan tidak tepat sasaran. Beberapa penyebabnya adalah (1) jumlah *supply* dan *demand* untuk *size* udang tertentu tersebut tidak seimbang, (2) petambak ingin *profit* yang lebih. Ini terjadi karena PT. ICS tergantung penuh pasokan udangnya dari *Supplier*. Permasalahan ini membawa dampak negatif pada perusahaan, *finished good* dan biaya penyimpanan semakin meningkat, *cash flow* terganggu dan tentu mengecewakan pelanggan dan berpengaruh menurunnya loyalitas dan *service level* ke pelanggan.

Adanya jaminan ketersediaan *raw material* diharapkan dapat mencapai profitabilitas, meningkatkan kepercayaan pelanggan dan ujungnya adalah meningkatkan posisi dalam persaingan, PT. ICS harus mengambil keputusan apakah melakukan *make or buy*. Penelitian ini bertujuan untuk membantu manajemen PT. ICS untuk memilih beberapa alternatif yaitu *outsourcing* atau *vertical integration* atau kombinasi dari *outsourcing* dan *vertical integration* yang biasa disebut *taper integration* untuk memberikan kepastian pasokan baik harga, kualitas maupun kuantitasnya.

Untuk proses pengambilan keputusan yang tepat dari beberapa alternatif di atas digunakan metode *analytic hierarchy process (AHP)*. Melalui kriteria dan sub kriteria yang dibangun oleh para *expert* dan diasumsikan *independent*, Direktur Utama PT. ICS sebagai orang yang kompeten kemudian diminta untuk melakukan pembobotan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kombinasi *outsourcing* dan *vertical integration (taper integration)* memiliki probabilitas tertinggi (40%). Sebagai konsekuensi dari penelitian ini PT. ICS harus segera melakukan *taper integration* yang tidak hanya mengandalkan pasokan dari *supplier*. Untuk itu PT. ICS harus tetap menjaga hubungan baik dengan *supplier* dan mulai mencari lokasi yang strategis untuk mengembangkan tambak udang sendiri.

Kata kunci: *analytic hierarchy process (AHP)*, *make or buy*, *outsourcing*, *vertical integration*, *taper integration*.