

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kegiatan pembelian suatu perusahaan merupakan bagian yang sangat penting dalam kegiatan operasional perusahaan. Kualitas produksi dan layanan terutama bergantung pada kinerja supplier. Selain itu, besar jumlah biaya total produk terdiri dari biaya pembelian bahan-bahannya. Oleh karena itu pembelian yang efektif sangat penting dan dapat membawa keunggulan kompetitif bagi perusahaan. Namun, sebagian besar supplier tidak dapat menyediakan suku cadang dengan kualitas terbaik serta tepat waktu dengan biaya terendah di pasar. Dengan kata lain, kualitas, tujuan pengiriman dan biaya bertentangan satu sama lain (Ozfira dan Tasoglu, 2014).

Pertanyaan “dari siapa untuk membeli dan berapa banyak untuk dibeli hanya bermasalah pada pemilihan supplier. Proses seleksi yang efektif menawarkan potensi yang sangat besar untuk penurunan biaya dan pengendalian sumber daya yang efektif. dinyatakan bahwa memilih sumber pasokan adalah fungsi paling penting dari departemen pembelian, karena pemilihan yang tidak sesuai dapat secara signifikan mempengaruhi kinerja perusahaan (Ozfira dan Tasoglu, 2014).

Proses pemilihan supplier yang efektif sangat penting bagi keberhasilan organisasi manufaktur manapun. Tujuan utama dari proses pemilihan supplier adalah untuk mengurangi risiko pembelian, memaksimalkan nilai keseluruhan bagi pembeli, dan membangun kedekatan dan hubungan jangka panjang antara pembeli dan supplier dalam skema industri yang kompetitif saat ini. Teori tentang kriteria dan metode pemilihan supplier penuh dengan berbagai pendekatan analitis dan heuristik. Beberapa peneliti telah mengembangkan model hibrida dengan menggabungkan lebih dari satu jenis metode seleksi. Dirasakan bahwa kriteria dan metode pemilihan supplier masih merupakan masalah kritis bagi industri

manufaktur oleh karena itu dalam makalah ini literatur telah ditinjau secara menyeluruh dan dianalisis secara kritis untuk mengatasi masalah (Garg dkk, 2013)

Selama bertahun-tahun, pendekatan tradisional untuk pemilihan supplier adalah memilih supplier hanya berdasarkan harga. Namun, karena perusahaan telah belajar bahwa satu-satunya penekanan pada harga sebagai kriteria tunggal untuk pemilihan supplier tidak efisien, mereka kini telah beralih ke pendekatan multi-kriteria yang lebih komprehensif. Baru-baru ini, kriteria ini menjadi semakin kompleks karena masalah lingkungan, sosial, politik, dan kepuasan pelanggan telah ditambahkan ke faktor tradisional kualitas, pengiriman, biaya, dan layanan. Kesadaran bahwa serangkaian supplier yang dipilih dengan baik dapat membuat perbedaan strategis pada kemampuan organisasi untuk memberikan peningkatan berkelanjutan dalam kepuasan pelanggan mendorong pencarian cara-cara baru dan lebih baik untuk mengevaluasi dan memilih supplier (Garg dkk, 2013).

Baik organisasi dan kinerja keseluruhannya sangat memengaruhi hubungan yang andal dalam lingkungan Business to Business (B2B). Ada perhatian yang tinggi terhadap studi tentang proses internal dan eksternal dalam berbagai jenis bisnis dalam beberapa tahun terakhir, karena perkembangan cepat ekonomi dan industri di seluruh dunia. Dengan demikian, saat ini, telah mendapatkan lebih banyak kemungkinan dan cara untuk mengelola dan mengendalikan rantai pasokan dan kegiatan terkait (Taherdoost dan Brard, 2019).

Supply Chain Management (SCM) memaksimalkan nilai pelanggan dan mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Selain itu, keputusan pembelian menjadi lebih penting dengan konsekuensi peningkatan fungsi pembelian. Karena proses pemilihan supplier memainkan peran penting dalam aktivitas pembelian karena perusahaan secara bertahap menjadi lebih tergantung pada supplier untuk memasok barang dan untuk memberikan layanan yang sebelumnya disediakan di rumah untuk mengkhususkan dan berkonsentrasi pada kompetensi mereka (Taherdoost dan Brard, 2019).

Selain itu, proses seleksi memiliki peran penting dalam mengurangi biaya, meningkatkan laba, dan kualitas produk, dan perusahaan sering salah memahami masalah pemilihan supplier sebagai masalah pengambilan keputusan dengan kriteria tunggal, hanya mempertimbangkan faktor biaya saat membuat keputusan. Baru-baru ini lingkungan bisnis telah berubah, dan daya saing tergantung pada lebih banyak faktor daripada hanya aktivitas yang terjadi dalam suatu organisasi. Itulah mengapa sangat penting untuk memberikan perhatian khusus pada keputusan kunci yang dapat meningkatkan hasil perusahaan, seperti cara memilih supplier yang mana pemilihan supplier yang berhasil akan meningkatkan kinerja organisasi. Makalah ini akan memberikan ulasan tentang kriteria dan metode pemilihan supplier dan memberikan analisis dan klasifikasi pada berbagai teknik pengambilan keputusan multi-kriteria yang berlaku untuk evaluasi supplier (Taherdoost dan Brard, 2019).

Seleksi supplier adalah masalah multi-dimensi gabungan yang termasuk mempertimbangkan faktor kualitatif dan kuantitatif. Globalisasi yang cepat dalam melakukan pengaruh bisnis pada persaingan bisnis, mengubah model dari 'perusahaan versus perusahaan' menjadi model 'rantai pasokan versus rantai pasokan'. Dengan demikian, memilih satu set supplier yang baik untuk dikolaborasikan sangat penting untuk kesuksesan perusahaan. Selama bertahun-tahun, pentingnya pemilihan supplier telah lama diakui dan ditekankan. Menambahkan aspek keberlanjutan ke proses pemilihan supplier menyoroti tren yang ada dalam masalah lingkungan, ekonomi dan sosial yang terkait dengan manajemen dan proses bisnis. Terlepas dari itu, pengembangan keberlanjutan memungkinkan mengintegrasikan pemikiran lingkungan, ekonomi dan sosial ke dalam pemilihan supplier konvensional (Konys, 2019).

Proses pemilihan supplier dimulai dengan realisasi kebutuhan akan supplier baru. Kemudian, kriteria seleksi yang akan memandu proses pengambilan keputusan diidentifikasi dan dirumuskan. Kriteria keputusan bervariasi sesuai dengan sejumlah faktor kualitatif dan kuantitatif. Dickson (1966) mengidentifikasi 23 kriteria untuk pemilihan supplier berdasarkan survei terhadap 273 manajer

pembelian dari Amerika Serikat dan Kanada. Meskipun tidak ada identifikasi umum faktor-faktor yang memandu proses pemilihan supplier, sebagian besar penelitian menunjukkan bahwa kualitas adalah kriteria yang paling menonjol diikuti oleh pengiriman dan riwayat kinerja. Setelah penjabaran kriteria keputusan, penyaringan awal dan pemilihan akhir supplier dari sejumlah besar dilakukan (Ozfira dan Tasoglu, 2014).

Pemilihan supplier adalah proses menemukan supplier yang cocok yang dapat menyediakan pembeli dengan produk dan / atau layanan berkualitas dengan harga yang tepat, dalam jumlah yang tepat dan pada waktu yang tepat. Penelitian yang ada di bidang pemilihan supplier dapat dibagi menjadi dua kategori utama: mereka yang berfokus pada mengisolasi kriteria pemilihan sumber pasokan yang berbeda dan menilai tingkat kepentingan mereka dari sudut pandang perusahaan pembelian dan yang kedua yang bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai supplier alternatif dengan mengembangkan dan menerapkan metode spesifik. Untuk memilih supplier yang sesuai, metode pemecahan masalah terkini harus digunakan. Metode pemecahan masalah ini berkontribusi pada definisi masalah, perumusan kriteria, kualifikasi, dan akhirnya pilihan supplier yang sesuai. Proses evaluasi supplier yang sesuai terdiri dari beberapa kriteria yang saling bertentangan dimana metode MCDM diimplementasikan untuk mengelola masalah ini.

Pemilihan supplier dapat dilakukan dengan menggunakan strategi rantai pasokan yang berbeda. Ada banyak kerangka kerja untuk tujuan menilai kinerja supplier. Kerangka kerja ini memiliki ukuran berbeda yang mengarah pada skenario berbeda. Langkah-langkah pemilihan supplier dapat berupa kuantitatif dan kualitatif. Ini dapat membenarkan perlunya mengintegrasikan tindakan kualitatif dan kuantitatif dalam kerangka kerja yang unik. Selain itu, keinginan perusahaan tidak sama tentang semua kriteria. Mereka mungkin menambah berat satu ukuran dan mengurangi yang lain. Pendekatan pengambilan keputusan multi-kriteria (mis. AHP, ANP, dll.) Tampaknya menjadi alat yang tepat untuk tujuan menimbang kriteria ini. Akhirnya, mempertimbangkan semua masalah ini dapat

menjadi kontribusi yang baik terhadap pemilihan supplier. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan kerangka seleksi supplier untuk industri kayu. Kerangka kerja ini mempertimbangkan faktor yang paling kritis mempertimbangkan karakteristik industri kayu dan perhutani. Kemampuan kerangka kerja ini untuk menetapkan bobot yang berbeda untuk kriteria pemilihan supplier yang selaras dengan generalitasnya untuk digunakan dalam kasus serupa akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap bidang ini yang kurang diselidiki dalam literatur yang tersedia.

Pembelian spare part merupakan pembelian kecil namun bersifat mendesak, bervariasi, dan penggunaannya tinggi sehingga bagi perusahaan seperti PT. Belayan River Timber yang memiliki kegiatan yang sebagian prosesnya menggunakan kendaraan dan alat berat perlu memperhatikan proses pembelian spare part dengan melakukan pemilihan supplier. Pada penulisan makalah ini peneliti mengambil supplier spare part bearing sebagai objek penelitian. Bearings dalam ilmu mekanika bearing adalah sebuah elemen mesin yang berfungsi untuk membatasi gerak relatif antara dua atau lebih komponen mesin agar selalu bergerak pada arah yang diinginkan. Bearing menjaga poros (shaft) agar selalu berputar terhadap sumbu porosnya, atau juga menjaga suatu komponen yang bergerak linier agar selalu berada pada jalurnya. Bantalan merupakan salah satu bagian dari elemen mesin yang memegang peranan cukup penting karena fungsi dari bantalan yaitu untuk menumpu sebuah poros agar poros dapat berputar tanpa mengalami gesekan yang berlebihan. Bantalan harus cukup kuat untuk memungkinkan poros serta elemen mesin lainnya bekerja dengan baik. Bearing atau laher adalah komponen sebagai bantalan untuk membantu mengurangi gesekan peralatan berputar pada poros/as. Bearing atau laher ini biasanya berbentuk bulat. Bearing dipasang pada as roda dan ditempat-tempat yang berputar lainnya. Tujuan dari bantalan balock untuk mengurangi gesekan rotasi dan mendukung radial dan aksial beban.

Menentukan kriteria-kriteria supplier akan dibahas dalam makalah ini yang akan menjadi tolak ukur perusahaan dalam memilih supplier untuk

meminimalisasi segala resiko terkait dengan mantainance juga kebutuhan sparepart alat berat dan alat transportasi angkut. Pemilihan supplier dalam hal pembelian spare part pada penelitian ini menggunakan metode Anaytical Network Process (ANP) dalam menentukan bobot kriteria. ANP dipilih karena keunggulannya dalam menangkap interaksi ketergantungann dan interdependensi antar kriteria dan subkriteria. ANP memberikan kerangka baru untuk menyelesaikan permasalahan keputusan tanpa membuat asumsi indenpenden elemen yang lebih tinggi levelnya dari elemen yang lebih rendah, bahkan ANP menggunakan jaringan tanpa perlu menetapkan level seperti dalam hirarki. Dengan menggunakan ANP dapat diidentifikasi hubungan antara subkriteria finansial, kapasistas produksi dan ketepatan waktu pengiriman dari kriteria pelayanana serta kriteria kualitas. Pembobotan alternatif supplier juga akan mempengaruhi nilai kepentingan subkriteria performansinya.

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan maka penulis mengangkat persoalan penelitian ini dengan judul “Analisis Pemilihan Supplier Sparepart Alat Berat dengan Metode Analytical Network Process Pada PT. Belayan River Timber

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana pemilihan supplier spare part alat berat pada PT. Belayan River Timber?
2. Apa kriteria dan sub kriteria yang tepat untuk pemilihan supplier sparepart alat berat PT. Belayan River Timber?
3. Bagaimana proses pemilihan supplier spare part alat berat dengan metode Analytic Network Process?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisa pemilihan supplier sparepart pada PT. Belayan River Timber.

2. Untuk mengetahui dan menganalisa kriteria dan sub kriteria yang tepat untuk pemilihan supplier sparepart alat berat PT. Belayan River Timber.
3. Untuk mengetahui dan menganalisa proses pemilihan supplier spare part alat berat dengan metode Analytic Network Process

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan

Sebagai masukan dan usulan bagi PT. Belayan River Timber dalam hal pemilihan supplier pada proses purchasing dan pembelian spare part.

2. Bagi Universitas

Penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya dan berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dibidang manajemen operasional.

3. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan pada bidang ilmu manajemen operasional dan memberi pengetahuan di bidang operasional.

1.5 Sistematika Penulisan

Penelitian ini terbagi menjadi lima bab dimana setiap bab memiliki hubungan yang erat.

Adapun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini diuraikan secara singkat mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, manfaat serta sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini secara garis besar menjelaskan tentang teori-teori yang akan digunakan sebagai landasan pemikiran dalam pembahasan lebih lanjut pada penelitian khususnya teori yang berkaitan.

BAB 3 : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan metode penelitian yang digunakan dalam usaha peneliti menjawab rumusan masalah. Jenis dan sumber data yang digunakan berasal dari data primer dan data sekunder.

BAB 4 : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan bagaimana gambaran umum perusahaan sebagai obyek penelitian, termasuk sejarah perusahaan, struktur perusahaan serta analisis data dan pembahasan.

BAB 5 : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari seluruh hasil penelitian yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya serta pemberian saran dari penelitian yang telah dilakukan.