

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan merupakan suatu tantangan perusahaan untuk terus meningkatkan kinerjanya agar menghasilkan volume produksi yang optimal. Keberhasilan penjualan diukur dari kemampuan produk atau layanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Efektivitas penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kelancaran proses produksi, peningkatan kualitas, dan sistem distribusi yang efisien (Masruroh, 2008;233 dalam Himawan, 2019;35).

Pemasok merupakan mitra bisnis yang memiliki peran krusial dalam memastikan ketersediaan barang yang diperlukan oleh perusahaan. Dalam konsep *supply chain*, peran pemasok sangat signifikan dan memiliki dampak besar terhadap keberlangsungan produksi perusahaan (Sulistiyani, Idil, Amir, Yusuf, & I jarwanto, 2017).

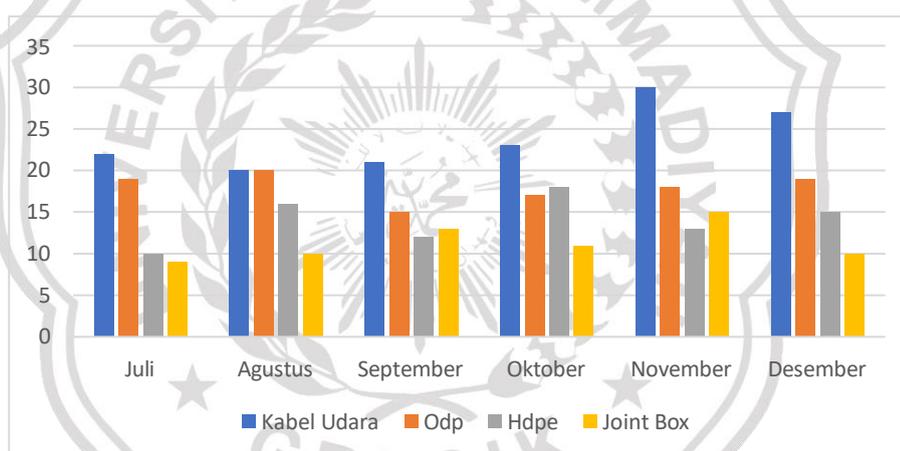
Menurut Jannah, dkk. (2011), Kesalahan dalam pemilihan pemasok dapat menyebabkan penurunan produktivitas perusahaan. Karena bahan baku merupakan aspek yang berdampak langsung pada proses produksi.

Kinerja *supplier* atau pemasok akan berdampak pada keberhasilan perusahaan. Oleh sebab itu, bisnis harus menganalisis pemasok mereka dengan cermat dan benar. Pemilihan pemasok adalah latihan strategis, terutama jika pemasok akan menawarkan barang-barang penting dan digunakan dalam jangka panjang.

PT Prima Akses Solusi Global adalah perusahaan kontraktor yang bergerak di bidang pemasangan jaringan telekomunikasi. Dalam hal ini, PT Prima Akses Solusi Global tidak memproduksi sendiri, melainkan harus mencari satu atau lebih

pemasok yang memiliki stok barang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Oleh karena itu, departemen pembelian harus memilih pemasok material dan setiap pembelian barang, kondisi stok material selalu diperiksa. Baik tidaknya sebuah pemeliharaan alat instalasi jaringan telekomunikasi tidak terlepas dari ketersediaan material yang merupakan kebutuhan terbesar perusahaan konstruksi. Untuk mendukung keberlangsungan usaha jasa instalasi jaringan telekomunikasi, PT Prima Akses Solusi Global selalu mendapatkan pembelian material sesuai kebutuhan untuk menjaga ketersediaan material dan jumlah yang ditentukan. Dilihat pada gambar 1.1 mengenai material yang sering dibeli.

Gambar 1.1
Grafik data Pembelian Material pada PT Prima Akses Solusi Global



Sumber : PT Prima Akses Solusi Global, 2022

Pada gambar 1.1 dapat dilihat dari data pembelian material pada PT. Prima Akses Solusi Global dibulan Juli sampe Desember 2022. Maka dari itu, peneliti berfokus pada material kabel fiber optik, dan material ini lebih sering di beli dibandingkan material yang lainnya. Dengan meningkatnya jumlah pembelian pada kabel fiber optik, tentunya permintaan konsumen meningkat. Seiring dengan semakin banyaknya permintaan konsumen, pembelian kabel fiber optik juga meningkat. PT Prima Akses Solusi Global sudah lama penyedia jasa instalasi

jaringan telekomunikasi dan berkomitmen untuk terus meningkatkan kualitas layanan bagi pelanggan. Salah satu strategi yang diambil adalah membangun kemitraan yang kuat dengan pemasok. Terutama *supplier* yang menyediakan material kabel fiber optik, merupakan salah satu hal yang harus dilakukan. PT Prima Akses Solusi Global memiliki 3 *supplier* material kabel fiber optik. Dengan mempererat hubungan kerjasama dengan melalui kemitraan ini, diharapkan tercipta hubungan yang baik antara perusahaan dan pemasok. Hal ini diharapkan dapat membantu kelancaran proses pengerjaan proyek. Selain itu, pemilihan pemasok yang optimal dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung.

PT Prima Akses Solusi Global memiliki hubungan dengan berbagai *supplier*, faktor pemilihan *supplier* menjadi dipertimbangan utama dalam mengevaluasi dan memilih *supplier*. Namun, pemilihan *supplier* yang dilakukan oleh perusahaan memiliki kelemahan, yaitu pengambilan keputusan hanya menganalisis secara subyektif hanya berdasarkan analisis harga yang ditawarkan dan kualitas barang. PT Prima Akses Solusi Global memiliki beberapa *supplier* kabel fiber optik yang untuk memenuhi proses pengadaan barang sebagai berikut :

Tabel 1.1
Data *Supplier* Kabel Fiber Optik pada PT. Primas Akses Solusi Global

| No | Nama <i>Supplier</i> |
|----|--------------------------------------|
| 1 | PT. Fiberhome Technologies Indonesia |
| 2 | PT. Furukawa Electric Indonesia |
| 3 | PT. Voksel Electric |

Sumber : PT. Prima Akses Solusi Global, 2022

Data diatas merupakan *supplier* kabel fiber optik pada PT. Prima Akses Solusi Global, dan sudah cukup lama melakukan kerjasama dengan *supplier* tersebut. Tetapi memiliki kelemahan dengan pemilihan *supplier* di perusahaan yaitu hanya melakukan berdasarkan kriteria harga dan kualitas barang. Berdasarkan hal tersebut maka perlu dilakukan evaluasi kualitas *supplier* dengan menambah kriteria agar dapat lebih komperenshif dan mendukung proses berjalannya usaha yang lebih baik.

Karena permasalahan proses pemilihan *supplier* pada PT. Prima Akses Solusi Global hanya berdasarkan kriteria harga dan kualitas barang. Meskipun perusahaan menilai kualitas barang, hal ini masih menyebabkan beberapa permasalahan yang dihadapi seperti kuliatas pada material kabel fiber optik beberapa ada yang cacat ketika material sampai di kirim oleh *supplier*, sehingga sering melakukan penukaran barang tersebut kepada *supplier*. Seharusnya, perlu memperhatikan faktor-faktor lain karena memiliki hubungan yang dapat mendukung kelancaran usaha. Menurut Pujawan dan Mahendrawathi (2017;187), pemilihan pemasok merupakan proses yang strategis, terutama ketika pemasok akan mengirimkan komoditas utama dan menjadi pemasok utama dalam jangka panjang. Kriteria pemasok tidak hanya berkaitan dengan peningkatan nilai dalam waktu saat ini dan di masa depan, tetapi juga dengan kemampuan pemilihan pemasok yang tepat untuk menyelaraskan proses pengadaan barang dan memastikan ketersediaan barang berkualitas yang mendukung kelancaran operasional bisnis. Menurut Pujawan dan Mahendrawathi (2017;198), monitoring secara kontinu terhadap kinerja pemasok diperlukan. Tujuannya adalah untuk

memastikan kelancaran proses pengadaan dan operasional bisnis berjalan dengan baik.

Berdasarkan seluruh rangkaian proses operasional pada PT. Prima Akses Solusi Global, mulai dari pengadaan barang hingga pemasangan ke konsumen, penelitian ini akan membahas kriteria pemilihan *supplier* barang yang mampu memenuhi aspek pengiriman, kualitas, pelayanan, harga, dan pembayaran. Hal ini bertujuan untuk memastikan kebutuhan perusahaan terpenuhi dengan baik. Proses ini juga melibatkan peringkat dan pembobotan dari setiap kriteria dan alternatif *supplier*, dengan tujuan mengidentifikasi kriteria dan pilihan *supplier* yang perlu diprioritaskan. Menurut Pujawan dan Mahendrawathi (2017;187), kriteria pemilihan merupakan faktor penting dalam memilih *supplier*. Meskipun PT. Prima Akses Solusi Global menghadapi beberapa permasalahan dalam pemilihan *supplier*, seperti fokus hanya pada harga dan kualitas barang, penelitian ini bertujuan untuk lebih selektif dalam memilih *supplier* pengadaan barang. Menurut Shahroudi dan Rouydel (2012), pemilihan *supplier* dianggap sebagai kegiatan yang sangat krusial bagi sebuah perusahaan, karena pembelian bahan baku dan komponen dapat mencakup 40% - 80% dari total biaya produk dan berdampak pada kinerja perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan dengan cermat dalam memilih *supplier* yang tepat.

Dalam mengatasi permasalahan di atas, perusahaan ini memerlukan sebuah pendekatan pengambilan keputusan yang melibatkan merangking setiap alternatif berdasarkan kriteria dan pembobotan yang diberikan pada setiap kriteria tersebut. Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dianggap sebagai pilihan yang cocok untuk menganalisis proses pemilihan *supplier*. AHP merupakan suatu model

pendukung keputusan yang dikembangkan oleh Thomas L. Saaty. Menurut Kazibudzki dan Tadeusz (2013), AHP merupakan metode pengambilan keputusan multikriteria yang diakui secara teoretis, memberikan berbagai respons dalam pengambilan keputusan, dan memberikan peringkat pada alternatif solusinya. Menurut Syukron (2014:255), menyatakan bahwa AHP merupakan hirarki fungsional dalam pengambilan keputusan yang mengikutsertakan persepsi manusia sebagai input utama. AHP menggunakan hirarki fungsional dengan persepsi manusia sebagai input utamanya, memungkinkan penyelesaian masalah kompleks dan tidak terstruktur dengan memecahkannya menjadi kelompok-kelompok dan mengorganisirnya secara hierarkis. Dengan menggunakan metode ini, perusahaan dapat dengan efektif mengevaluasi dan memilih *supplier* yang sesuai, sebagaimana dijelaskan oleh Saaty (1988 dalam Limasantoso, 2013,4).

Mengapa peneliti menggunakan metode AHP untuk menyelesaikan masalah tersebut, karena Metode AHP cenderung dapat dengan mudah dipahami dan diterapkan. Penggunaan metode AHP juga memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam menentukan prioritas barang untuk memastikan ketersediaan persediaan. Metode AHP dapat berfungsi sebagai alat dalam proses pemilihan *supplier* dengan mempertimbangkan kriteria-kriteria yang mungkin saling bertentangan, sehingga melalui pengolahan menggunakan metode AHP, dapat dihasilkan salah satu alternatif yang dianggap terbaik. Sehingga tidak ada lagi pengambilan keputusan secara subyektif.

Dari permasalahan diatas, peneliti tertarik untuk menjadikan *supplier* yang tepat dalam upaya untuk mendukung proses pengambilan keputusan dari kriteria pemilihan *supplier* pengadaan barang (kabel fiber optik) pada PT. Prima Akses

Solusi Global melalui skripsi yang berjudul “Evaluasi Kualitas *Supplier* Kabel Fiber Optik Pada PT. Prima Akses Solusi Global Menggunakan Metode Analytical Hierachy Process”

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengambilan keputusan pengadaan barang (kabel fiber optik) dengan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process pada perusahaan PT. Prima Akses Solusi Global?
2. Apa saja faktor prioritas yang mempengaruhi system pengambilan keputusan dalam proses pemilihan *supplier* pada perusahaan PT. Prima Akses Solusi Global?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme pengambilan keputusan *supplier* pada pengadaan barang (kabel fiber optik) dengan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process pada perusahaan PT. Prima Akses Solusi Global.
2. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi system pengambilan keputusan dalam proses pemilihan *supplier* pada perusahaan PT. Prima Akses Solusi Global.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari adanya penelitian yang dilakukan ini antara lain :

1. Bagi perusahaan

Manfaat penelitian bagi PT. Prima Akses Solusi Global adalah untuk menjadi bahan pertimbangan atau rekomendasi dalam mengatasi permasalahan dan untuk menentukan *supplier* terbaik dan dapat memenuhi kriteria penilaian

dalam pemilihan *supplier*. Hal ini meningkatkan kinerja *Supply Chain Management* semakin baik yang dapat menghasilkan nilai tambah bagi perusahaan.

2. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pemahaman pengetahuan tentang penilaian *supplier* dan konsep Analytical Hierarchy Process (AHP), serta diharapkan penelitian ini mampu melengkapi hasil-hasil penelitian sebelumnya dengan topik yang sama, sehingga dapat dijadikan referensi untuk kalangan akademis dan peneliti selanjutnya yang mengadakan penelitian dengan topik yang sama.

