

BAB II

TINJAUAN LITERATUR

2.1 Literatur

2.1.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan keinginan peneliti guna membandingkan penelitian dan mendapatkan inspirasi baru bagi peneliti-peneliti yang melakukan penelitian menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) di masa yang akan datang. Dalam melaksanakan penelitian ini, sangat penting bagi peneliti untuk memiliki pemahaman tentang bidang/metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Arifin Martin Marcelino, dan Resista Vikaliana (2024).	Analisis Pemilihan Supplier Suku Cadang dengan Menggunakan Metode AHP dan TOPSIS di Perusahaan Forwarding	Supplier dengan bobot tertinggi setelah menggunakan perangkat lunak Expert Choice 11 dan teknik AHP yaitu supplier 1 dengan bobot 0,421, supplier 2 dengan bobot 0,164, supplier 3	1. Metode yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif. 2. Pengumpulan data melalui observasi dan wawancara.	Sampel penelitian yang menggunakan Perusahaan Forwarding sedangkan penelitian saat ini menggunakan CV. Unicorn Kencana Indopetra.

			dengan bobot 0,12, dan supplier 4 dengan bobot 0,294. Dengan menggunakan pendekatan TOPSIS diperoleh prioritas supplier yaitu supplier 1 memiliki nilai preferensi sebesar 0,9256, supplier 4 memiliki nilai 0,5217, supplier 2 memiliki nilai 0,1829, dan supplier 3 memiliki nilai 0,0180.		
2	Abdullah Farid, D. B. Paillin, B. J. Camerling dan, J. M. Tupan (2022).	Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Hasil pengolahan data Supplier terpilih pertama yaitu Supplier A dengan bobot prioritas (0,351) kemudian urutan prioritas kedua	Metode yang akan digunakan yaitu menggunakan metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP).	Sampel penelitian yang terletak di CV Fifa Pratama Mebel sedangkan penelitian saat ini

			Supplier C dengan bobot (0,346) dan prioritas ketiga yaitu Supplier B dengan bobot (0,306).		menggunakan di CV. Unicorn Kencana Indopetra.
3	Bakhtiar Arfan, Dewita Rahmadani, dan Deliana W. L., Bagus M.	Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode <i>Analytical Network Process</i> (ANP) Pada Pengadaan Komponen Rail Pad 158-7 (Studi Kasus: PT. Pindad (Persero))	Menunjukkan kriteria yang mempengaruhi keputusan pemilihan suatu supplier yaitu faktor biaya, delivery, kualitas, dan service sebagai prioritas utama produksi perusahaan. Adapun jika terdapat perbedaan maka perbedaan perspektif dipengaruhi oleh tingkat minat dan tanggung jawab yang berbeda.		

			Perbedaan penilaian ini membentuk dasar pengambilan keputusan dan kebijakan strategis rantai pasokan sesuai dengan kondisi perusahaan.		
4	Hasiani Marina Uli, Tuti Haryanti, Rinawati, dan Laela Kurniawati.	Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Produk Ritel dengan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i>	Hasil menggunakan metode AHP , pemilihan supplier pada PT. Buana Artha Indopratama tidak lagi dilakukan secara sepihak atau subjektif karena sudah ditentukan kriteria penilaiannya, sehingga PT. Buana Artha Indopratama tidak mengalami kerugian karena kesalahan dalam	Metode penelitian adalah penelitian deskriptif dan kualitatif.	Sampel PT. Buana Artha Indopratama Jakarta sedangkan penelitian saat ini menggunakan di CV. Unicorn Kencana Indopetra.

			memilih supplier prioritas		
5	Rosyidi Thoriqi dan Ade Momon Subagyo.	Analisis Pemilihan Supplier Obat Pada Apotek Adinda Menggunakan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Hasil yang diperoleh pada penelitian ini adalah prioritas kepentingan kriteria yang dominan mempengaruhi dalam pemilihan supplier adalah kriteria <i>quality</i> yaitu dengan nilai pembobotan sebesar 0,51. Kedua, kriteria <i>price</i> (0,23). Ketiga, kriteria <i>service</i> (0,13). Keempat, kriteria <i>delivery</i> (0,08). Kelima, kriteria <i>quantity</i> (0,05).	1. Metode penelitian adalah penelitian deskriptif dan kualitatif 2. Metode pengumpulan data melalui dokumentasi, wawancara dan observasi.	Sampel Apotek Adinda sedangkan penelitian saat ini menggunakan di CV. Unicorn Kencana Indopetra.

Sumber : Data diolah peneliti 2024

Penelitian pertama dilakukan oleh Martin Marcelino Arifin, Resista Vikaliana (2024) memiliki judul “Analisis Pemilihan Supplier Suku Cadang dengan

Menggunakan Metode AHP dan TOPSIS di Perusahaan Forwarding”. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan kriteria utama dan subkriteria utama bagi bisnis dalam proses pemilihan penyedia suku cadang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil pembobotan kriteria maupun subkriteria dengan metode AHP, digunakan software Expert Choice 11 sebagai bantuan untuk mengolah data. Hasil dari kuesioner diperoleh hasilnya bahwa setiap nilainya sudah valid dan kriteria kualitas menjadi kriteria yang sebaiknya perusahaan utamakan dalam memilih supplier.

Penelitian kedua dilakukan oleh Siti Tasya Armanegara, Reza Fayaqun, M. Ardhya Bisma (2023) dengan judul “Analisis Pemilihan Supplier Karton di Pt Dsv Solutions Indonesia dengan Menggunakan Pendekatan Metode *Analytical Hierarchy Process (Ahp)* dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (Topsis)*”. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan harus menentukan supplier baru yang potensial untuk memasok kebutuhan karton. Hal ini dapat dilakukan dengan cara menyeleksi supplier berdasarkan kriteria-kriteria yang sesuai dengan perusahaan. Pendekatan penelitian ini adalah deskriptif pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara mendalam, dokumentasi dan studi literatur. Teknik analisis data dilakukan dengan cara data reduksi, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini didapatkan kriteria kualitas memiliki bobot tertinggi sebesar 0,24. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas menjadi faktor utama dalam pemilihan supplier. Selanjutnya kriteria lain yang diterapkan yaitu ontime goods delivery (0,23), harga (0,19), term of payment (0,10), responsiveness (0,10), fleksibilitas (0,10), dan terakhir adalah minimum order quantity (0,05).

Penelitian ketiga dilakukan oleh Dzikri Rivaldi, Farida Pulansari, Ardi Puspa Kartika (2023) dengan judul “Analisis Pemilihan Supplier Baut Menggunakan Metode Ahp-Topsis Pt. Stechoq Robotika Indonesia”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan supplier baut yang terbaik berdasarkan kriteria dan subkriteria yang telah ditentukan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi yang terkait dengan penelitian. Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif. Hasil dari pengolahan data, pemasok diberi peringkat berdasarkan preferensi mereka. Nilai preferensi untuk setiap pemasok adalah: pemasok 1, sebesar 0.6295; pemasok 2 sebesar 0.5648; pemasok 3 sebesar 0.6288; pemasok 4 sebesar 0.3156; pemasok 5 sebesar 0.4445, pemasok 6 sebesar 0.5343; dan pemasok 7 sebesar 1.0000.

Penelitian keempat dilakukan oleh Farid Abdullah, D. B. Paillin, B. J. Camerling dan, J. M. Tupan (2022) memiliki judul “Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Analytical Hierarchy Process (Ahp)”. Penelitian ini bertujuan untuk mencari supplier bahan baku kayu untuk CV Fifa Pratama Mebel. Hasil pengolahan data dengan metode AHP dapat diperoleh lima kriteria dengan tingkat kepentingan secara berurutan yaitu kriteria harga menjadi prioritas pertama dalam pemilihan Supplier ini dengan bobot nilai (0,395), kemudian kriteria berikutnya yaitu kualitas dengan bobot (0,267), prioritas kriteria ketiga yaitu pengiriman mempunyai bobot kriteria (0,144), dan yang keempat kriteria pelayanan dengan bobot (0,098) kemudian prioritas terakhir yaitu kriteria ketetapan jumlah dengan bobot (0,097). Kemudian dengan AHP pula diperoleh bahwa Supplier yang direkomendasikan

untuk diprioritaskan dengan memperhatikan kriteria-kriteria diatas adalah Supplier terpilih pertama yaitu Supplier A dengan bobot prioritas (0,351) kemudian urutan prioritas kedua Supplier C dengan bobot (0,346) dan prioritas ketiga yaitu Supplier B dengan bobot (0,306).

Penelitian kelima dilakukan oleh Thoriqi Rosyiidi, Ade Momon Subagyo (2021) dengan judul “Analisis Pemilihan Supplier Obat Pada Apotek Adinda Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* (Ahp)”. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada pihak Apotek Adinda mengenai supplier mana yang sebaiknya dipilih untuk menjadi prioritas utama dalam memenuhi kebutuhan apotek. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif, dengan sumber data yang diperoleh melalui hasil wawancara dan dokumentasi. Hasil yang diperoleh pada penelitian ini adalah prioritas kepentingan kriteria yang dominan mempengaruhi dalam pemilihan supplier adalah kriteria quality yaitu dengan nilai pembobotan sebesar 0,51. Kedua, kriteria price (0,23). Ketiga, kriteria service (0,13). Keempat, kriteria delivery (0,08). Kelima, kriteria quantity (0,05).

Penelitian keenam dilakukan oleh Friska Marina Uli Hasiani, Tuti Haryanti, Rinawati, Laela Kurniawat (2021) dengan judul “Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Produk Ritel dengan Metode *Analytical Hierarchy Process*”. Penelitian ini bertujuan untuk mencari kriteria-kriteria yang mempengaruhi pemilihan supplier dan menentukan supplier terbaik bagi PT. Buana Artha Indopratama Jakarta dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif, dengan sumber data yang diperoleh melalui hasil wawancara dan dokumentasi. Hasil pengolahan

data dengan 5 alternatif yang memiliki prioritas tertinggi adalah Zhongshan Yijianxing dengan bobot prioritas 0,339 dan Kriteria yang memiliki prioritas tertinggi adalah kriteria kualitas dengan bobot 0,360.

2.1.2 Landasan Teori

1. Supply Chain Management (SCM)

Supply Chain Management (SCM) menurut Pujawan I Nyoman dan Mahendrawathi (2017;04) adalah jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan mengantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya termasuk supplier, pabrik, distributor, toko atau ritel, serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik.

Supply Chain Management (SCM) atau biasanya yang disebut dengan manajemen rantai pasokan merupakan kegiatan pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah, mentransformasikan bahan mentah tersebut menjadi barang dalam proses dan barang jadi, dan mengirimkan produk tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi.

Supply chain management menurut beberapa ahli sebagai berikut :

Supply Chain (Rantai Pasok) adalah suatu sistem organisasi dalam kegiatan penyaluran barang (flow of goods) kepada pelanggan. Supply Chain Management merupakan pengintegrasian sumber-sumber bisnis yang kompeten baik dalam maupun di luar perusahaan untuk mendapatkan sistem suplai yang kompetitif dan berfokus kepada sinkronisasi aliran produk dan informasi untuk menciptakan nilai pelanggan (customer value) yang tinggi. SCM merupakan upaya pemasok untuk mengembangkan dan menerapkan

rantai pasokan yang seefisien dan seekonomis mungkin. Rantai pasokan mencakup segala hal, mulai dari produksi dan pengembangan produk hingga sistem informasi yang diperlukan guna mengarahkan usaha dalam perusahaan.

2. Strategi Supply Chain Management (SCM)

Strategi Supply Chain Management menurut Pujawan I Nyoman dan Mahendrawathi (2017;32) adalah strategi pada hakikatnya bukanlah sebuah keputusan atau aksi tunggal melainkan kumpulan berbagai keputusan dan aksi yang dilakukan oleh suatu organisasi atau oleh beberapa organisasi secara bersama-sama. Berbagai keputusan dan aksi ini dilakukan untuk mencapai tujuan jangka panjang yang telah ditentukan. Dalam konteks *supply chain*, keputusan ini bisa berupa pendirian pabrik baru, penambahan kapasitas produksi, penggabungan dua fasilitas produksi, perancangan produk baru, pengalihan tanggung jawab pengelolaan persediaan ke *supplier*, pengurangan jumlah *supplier*, pemberlakuan sistem pengendalian kualitas yang baru, dan sebagainya.

Strategi saat menjalankan *suplly chain management* ada beberapa strategi yang telah dijelaskan yang pertama yaitu :

Strategi pertama adalah bernegosiasi dengan banyak pemasok. Kita dapat mencari banyak pemasok dan memilih diantara mereka yang memiliki penawaran paling menarik bagi perusahaan. Umumnya perusahaan menjatuhkan pilihan bagi pemasok yang memberikan penawaran rendah, tetapi sebaiknya jangan hanya memilih satu pemasok, pilihlah beberapa pemasok agar jika suatu hari terjadi masalah kepada salah satu 20 pemasok,

rantai pasokan perusahaan tidak terputus dan tetap dapat melanjutkan kegiatan perusahaan.

Strategi kedua adalah mengembangkan hubungan kemitraan jangka panjang dengan sedikit pemasok untuk memuaskan hubungan pelanggan. Para pemasok yang telah lama menjalin hubungan dengan perusahaan mungkin dapat lebih memahami tujuan dari perusahaan dan biasanya lebih berkomitmen untuk berpartisipasi dalam sistem just in time, dimana perusahaan tidak lagi mempunyai gudang untuk persediaan mereka karena pemasok akan mengirim persediaan tepat saat perusahaan membutuhkannya.

Strategi ketiga adalah integrasi vertikal, artinya perusahaan berusaha mengembangkan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa yang sebelumnya diperoleh dari pemasok. Ada dua macam integrasi, yaitu integrasi maju dan integrasi mundur. Integrasi mundur menyarankan perusahaan untuk membeli pemasoknya, sehingga mereka dapat membuat barang sesuai keinginan mereka.

Strategi keempat adalah jaringan keiretsu, yaitu kombinasi dari sedikit pemasok dengan integrasi vertikal. Dengan strategi ini pemasok akan menjadi bagian dari perusahaan dan yang pasti akan terjadi 22 hubungan kerja sama jangka panjang antar keduanya.

Strategi terakhir atau kelima adalah mengembangkan perusahaan maya (virtual company) yang menggunakan para pemasok sesuai kebutuhan. Strategi ini mengandalkan berbagai jenis hubungan pemasok untuk menyediakan jasa atas permintaan yang diinginkan. Perusahaan maya

memiliki batasan organisasi yang berubah dan bergerak yang membuat mereka mampu untuk memenuhi permintaan pasar yang berubah-ubah.

3. Purchasing

Menurut Galloway et al. (2000), pembelian adalah Pendapat tersebut mempunyai arti bahwa peran fungsi pembelian adalah untuk mendapatkan suatu material pada kualitas yang tepat dan kuantitas yang tersedia untuk digunakan dalam operasi pada waktu yang tepat dan tempat yang tepat. Proses ini melibatkan berbagai tahap, mulai dari pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, hingga perilaku pasca pembelian.

Pembelian memegang peranan penting dalam kegiatan perusahaan, karena kemampuan perusahaan untuk memasarkan dan menjual barang tergantung pada jumlah persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Kekurangan dalam pembelian dapat berakibat pada tidak terpenuhinya permintaan yang ada, sementara kelebihan jumlah pembelian dapat mengakibatkan menumpuknya persediaan di gudang, yang pada akhirnya akan menimbulkan pemborosan. Dalam kegiatan pembelian juga diperlukan suatu sistem pembelian yang tepat agar dapat menyediakan barang yang dibutuhkan sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang diinginkan pada waktu yang tepat.

4. Pemilihan Pemasok

Supply adalah sebuah pendekatan untuk integrasi yang efisien antara pemasok (supplier), pabrik (manufactur), pusat distribusi, wholesaler, pengecer (retailer) dan konsumen akhir, dimana produk diproduksi dan

didistribusikan dalam jumlah yang benar dan tepat, lokasi yang tepat dan waktu yang tepat dalam rangka meminimalkan sistem biaya dan meningkatkan tingkat kepuasan pelayanan. Untuk mendapatkan supplier yang selektif diperlukan suatu sistem evaluasi dan seleksi supplier yang baik dan objektif (Mauidzoh & Zabidi, 2013).

Menurut Tjiptono (2008), kualitas mencerminkan semua dimensi penawaran produk yang menghasilkan manfaat (benefits) bagi pelanggan. Kualitas seringkali didefinisikan dalam kebanyakan pikiran orang ketika mereka berpikir tentang kualitas. Mobil Mercedes dianggap sebagai mobil paling berkualitas. Berlian diterima tanpa ragu sebagai permata dengan kualitas tulen. Orang secara umum percaya keinginan itu sendiri. Dalam industri dan lembaga purchasing, kualitas mempunyai suatu arti yang seluruhnya berbeda. Di sini kualitas adalah tergantung kepada kesesuaian dan biaya, ketimbang terhadap hakikat keunggulan itu sendiri. Salah satu aspek utama fungsi pembelian adalah pemilihan pemasok, pengadaan barang yang dibutuhkan, layanan dan peralatan untuk semua jenis perusahaan bisnis

5. *Analytical Hierarchy Process (AHP)*

Analytical Hierarchy Process menurut Nugroho Meriana Wahyu dan Abdiyah Amudi (2017;46-47) adalah salah satu metode untuk membantu menyusun suatu prioritas dari berbagai pilihan dengan menggunakan beberapa kriteria (multi criteria). Karena sifatnya yang multi kriteria, AHP cukup banyak digunakan dalam penyusunan prioritas. Di samping bersifat

multi kriteria, AHP juga didasarkan pada suatu proses yang terstruktur dan logis.

Analytical Hierarchy Process menurut Supriadi Apip, dkk. (2018;11) merupakan suatu model pendukung keputusan dikembangkan oleh Thomas L. Saaty. Model pendukung keputusan ini akan menguraikan masalah multi factor atau multi kriteria yang kompleks menjadi suatu hirarki, menurut Saaty (1993), hirarki didefinisikan sebagai suatu representasi dari sebuah permasalahan yang kompleks dalam suatu struktur multi level dimana level pertama adalah tujuan, yang diikuti level faktor, kriteria, sub kriteria, dan seterusnya ke bawah hingga level terakhir dari alternatif. Dengan hirarki, suatu masalah yang kompleks dapat diuraikan ke dalam kelompok-kelompoknya yang kemudian diatur menjadi suatu bentuk hirarki sehingga permasalahan akan tampak lebih terstruktur dan sistematis.

AHP sering digunakan sebagai metode pemecahan masalah dibanding dengan metode yang lain karena alasan-alasan sebagai berikut :

- a. Struktur yang berhirarki, sebagai konsekuensi dari kriteria yang dipilih, sampai pada subkriteria yang paling dalam.
- b. Memperhitungkan validitas sampai dengan batas toleransi inkonsistensi berbagai kriteria dan alternatif yang dipilih oleh pengambil keputusan.
- c. Memperhitungkan daya tahan output analisis sensitivitas pengambilan keputusan.

6. Perhitungan *Analytical Hierarchy Process* (AHP)

Dalam memecahkan persoalan dengan metode AHP ada prinsip dasar yang harus dipahami:

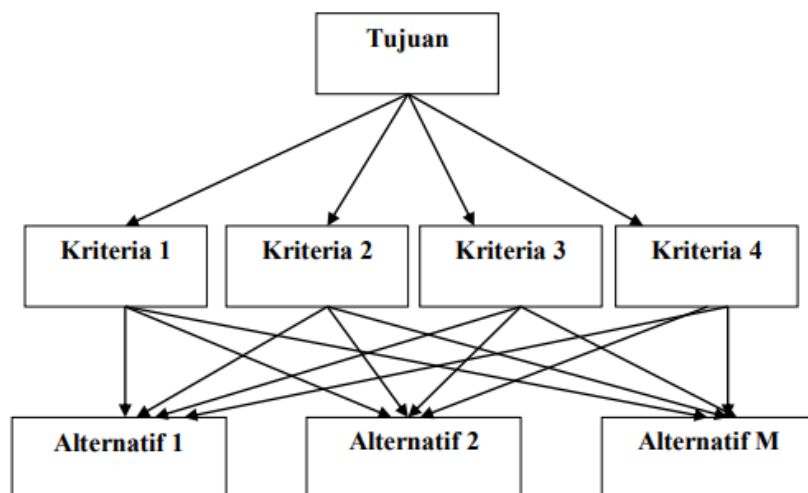
a. *Decomposition* (Menyusun Hirarki)

Hirarki yang dimaksud adalah hirarki dari permasalahan yang akan dipecahkan untuk mempertimbangkan kriteria-kriteria atau komponen-komponen yang mendukung pencapaian tujuan (Supriadi et al., 2018). Dalam menyusun struktur hirarki ada 3 tingkatan yang harus dipenuhi, yaitu:

Tingkatan pertama : Tujuan Keputusan (Goal)

Tingkatan kedua : Kriteria-kriteria

Tingkatan ketiga : Alternatif-alternatif



Gambar 2.1 Gambaran Struktur Hirarki *Analytical Hierarchy Process* (AHP)

Sumber : Data diolah peneliti (2024)

b. *Comparative Judgement* (Penilaian Perbandingan Berpasangan)

Prinsip ini dilakukan dengan membuat penilaian perbandingan berpasangan tentang kepentingan relatif dari dua elemen pada suatu tingkat hierarki

tertentu dalam kaitannya dengan tingkat di atasnya dan memberikan bobot numerik berdasarkan perbandingan tersebut. Hasilnya disajikan dalam matriks yang disebut Pairwise Comparison (Supriadi et al., 2018).

c. *Synthesis of Priority* (Penentuan Prioritas)

Sintesa adalah tahap untuk mendapatkan bobot bagi setiap elemen hierarki dan elemen alternatif. Dari setiap matriks Pairwise Comparison kemudian dicari eigenvector nya untuk mendapatkan local priority. Karena matriks pairwise comparison terdapat pada setiap tingkat, maka untuk mendapatkan global priority harus dilakukan sintesa diantara local Priority. Pengurutan elemen-elemen menurut kepentingan relatif melalui prosedur sintesa dinamakan Priority Setting

d. *Logical Consistency* (Konsistensi Logika)

Konsistensi memiliki dua makna pertama adalah objek-objek yang serupa dapat dikelompokkan sesuai dengan keseragaman dan relevansi. Arti kedua adalah menyangkut tingkat hubungan antara objek-objek yang didasarkan pada kriteria tertentu (Supriadi et al., 2018).

2.2 Metodologi

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Menurut Sugiyono (2022;9) penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang sering digunakan untuk meneliti 22 pada kondisi obyek dimana peneliti adalah instrumen kunci. Definisi metode deskriptif kualitatif menurut Kim, Sefcik and Bradway (2017) dalam Fauzi, dkk (2022;24-25) adalah metode penelitian yang penting dan sangat cocok untuk menjawab pertanyaan penelitian yang berfokus pada pertanyaan siapa, apa, dan di mana peristiwa atau pengalaman terjadi dan mendapatkan data langsung dari

informan mengenai fenomena yang kurang dipahami. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus, menurut Cresswell (2019;9-10) studi kasus merupakan salah satu jenis pendekatan kualitatif yang menelaah sebuah "kasus" tertentu dalam konteks atau setting kehidupan nyata atau kontemporer. Dalam studi kasus ini berfokus pada persoalan tentang bagaimana CV. Unicorn Kencana Indopetra memilih *supplier* dalam operasional perusahaan.

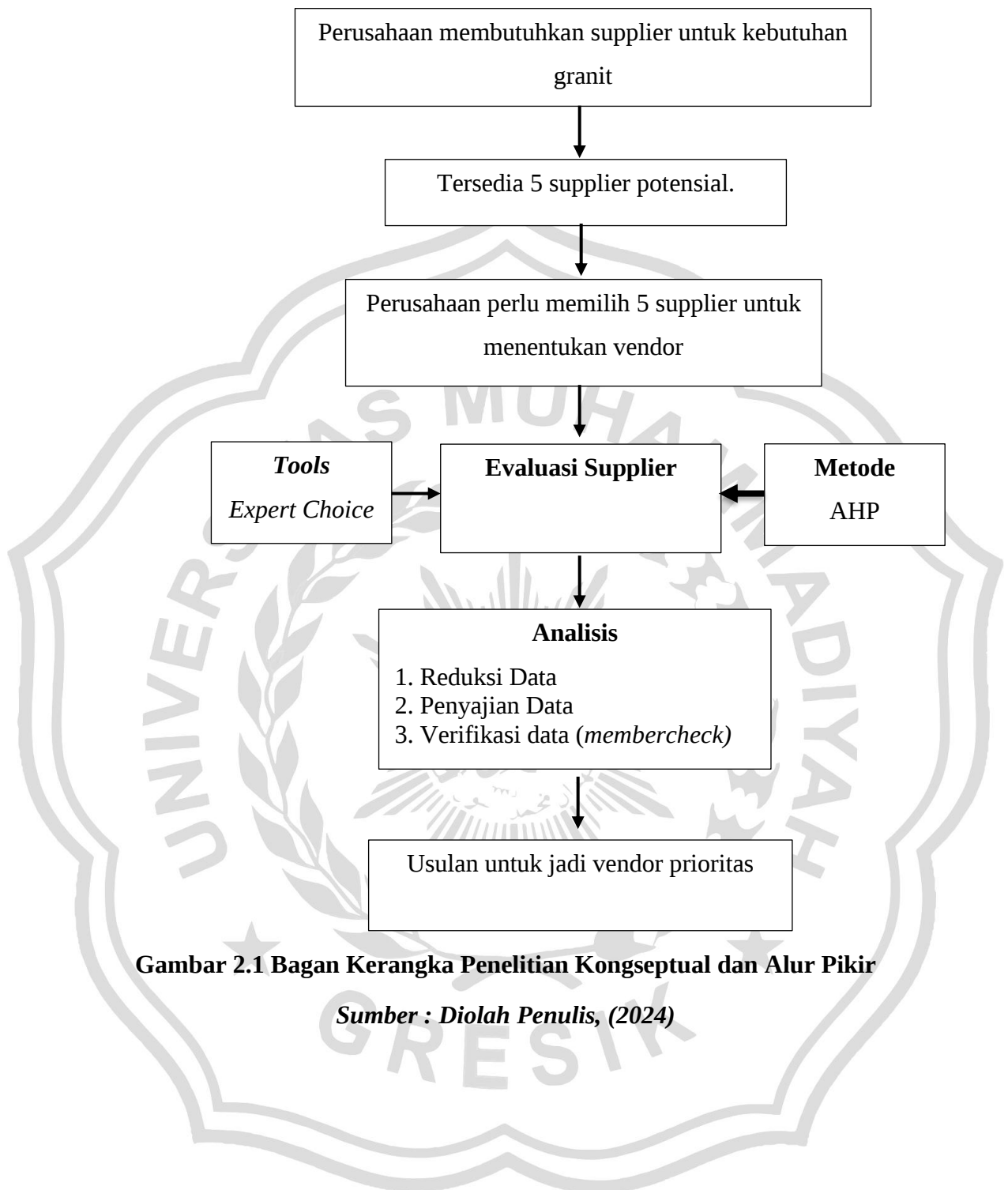
Dengan demikian, dalam penelitian ini, pendekatan deskriptif digunakan dalam studi kasus yang difokuskan pada suatu "kasus" tertentu. Peneliti mencari kunci atau fokus dalam meneliti bagaimana perusahaan memilih *supplier* agar meminimalisir produk cacat yang diterima perusahaan.

2.3 Kerangka Penelitian

CV. Unicorn Kencana Indopetra adalah sebuah bisnis yang bergerak di bidang marmer dan granit selama 5 tahun. Marmer dan granit merupakan komponen utama dalam CV. Unicorn Kencana Indopetra untuk memproduksi meja dari marmer dan granit. Pemilihan *supplier* salah satu aktivitas yang penting bagi perusahaan dalam menentukan strategi yang tepat terutama dalam melakukan proses pengadaan. Hal ini dikarenakan pemilihan *supplier* adalah salah satu keputusan strategi yang diambil oleh perusahaan dan bersifat vital karena menyangkut manajemen rantai pasok secara keseluruhan. Dimana hal ini bisa dilihat dari CV. Unicorn Kencana Indopetra dengan melihat cara untuk pemilihan *supplier* dimana hal ini bisa dilihat dari dokumen berupa excel khususnya pada rekapitulasi tentang barang yang datang dari *supplier*. Dalam melakukan proses pemilihan *supplier* sangat sering terjadi permasalahan yang disebabkan karena proses pemilihan tersebut menghabiskan banyak waktu dan mengemukakan bahwa kinerja *supplier* akan mempengaruhi

performa atau kinerja perusahaan. Penelitian ini akan dimulai dari wawancara lalu akan melihat langsung di lapangan melalui observasi dan dokumentasi. Berdasarkan keterangan diatas, maka dibuat suatu kerangka penelitian sebagai berikut:





Gambar 2.1 Bagan Kerangka Penelitian Kongseptual dan Alur Pikir

Sumber : Diolah Penulis, (2024)