

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian yang terjadi di era globalisasi sekarang ini membawa konsekuensi tersendiri dalam dunia bisnis termasuk juga pada UKM (Usaha Kecil Menengah). Dalam kaitan ini sektor UKM juga di tuntut untuk mampu meningkatkan kualitas produk yang harus di dukung oleh perolehan bahan baku dari *supplier* yang baik juga dan menjadi awal rantai pasok sebagai pengadaan barang. Supaya produk yang di jual kepada *customer*(pelanggan) akan bisa menjadi pemilihan *supplier* terbaik. Sehingga penilaian *supplier* menjadi masalah untuk mendapatkan pasokan bahan baku yang tepat, maka perusahaan harus *continue improvements* supaya perusahaan tetap bertahan.

Pada umumnya pengusaha menginginkan adanya peningkatan dalam dunia bisnisnya, dengan memberikan nilai lebih kepada konsumen berupa produk yang sesuai kebutuhannya seperti kualitas, harga dan lain-lainnya. Sehingga produk yang dijual akan menjadi lebih baik dari pesaingnya. Oleh karena itu untuk menjalankan itu semua pengusaha harus memperbaiki sistem internalnya menjadi lebih baik supaya keberadaanya akan selalu bertahan. Maka seorang pengusaha harus bisa memadukan berbagai hal seperti manajerial dan strategi yang dijalankannya dalam jenis usaha. Sehingga akan bisa bertahan lebih baik dari pesaing sejenis lainnya.

Menurut Pujawan dan Erawan (2010) pemilihan *supplier* merupakan kegiatan strategis, terutama apabila pemasok tersebut akan memasok item yang kritis atau masa bertahanya pendek. Banyak faktor yang perlu dipertimbangkan dalam proses pemilihan pemasok, karena menurut Aronson (2005), proses pemilihan bisa menjadi sangat kompleks karena suatu perusahaan mungkin memiliki sejumlah kemampuan dalam semua bidang atau kemampuan yang begitu baik hanya beberapa bidang.

Salah satu UKM kelapa adalah UD. Kelapa Jaya Group (KJG), yang berlokasi di Jl. Gubernur Suryo No. 57 Gresik. Dengan latar belakang sebagai UKM kelapa yang mendistribusikan kelapa di beberapa usaha UKM kelapa di sebagian pasar kota Gresik. Penjualan ini telah dilakukan mulai tahun 2010 sejak

berdirinya UD. Kelapa Jaya Group (KJG) yang didirikan langsung oleh H. Muhrim. Beliau awalnya menjadi seorang pedagang kelapa sebelum mengembangkan usahanya dengan menjadi agen kelapa UD. KJG. Saat ini UD. KJG memiliki beberapa *supplier* untuk memenuhi kebutuhan buah kelapa. Beberapa *supplier* / petani kebun kelapa yang pernah menjadi pemasok buah kelapa dan harga jual dapat dilihat pada tabel 1.1. Untuk penentuan besar kecil ukuran kelapa selama ini hanya melalui penilaian secara visual.

Tabel 1.1 Nama *Suppliers* dan harga

No	Nama <i>Supplier</i>	Ukuran	Harga
1.	Petani Kelapa Banyuwangi	Besar	Rp. 3500
		Kecil	Rp. 3000
2.	Petani kelapa Bali Tabanan	Besar	Rp. 3300
		Kecil	Rp. 2800
3.	Petani kelapa Bali Karang Asem	Besar	Rp. 3500
		Kecil	Rp. 3000
4.	Petani Kelapa Singraja	Besar	Rp. 3300
		Kecil	Rp. 2800
5.	Petani kelapa Malang	Besar	Rp. 3200
		Kecil	Rp. 2800
6.	Petani kelapa Probolinggo	Besar	Rp. 3200
		Kecil	Rp. 2700

Sumber : Data pembelian UD. Kelapa Jaya Group

Tingginya tingkat penjualan kelapa pada UD. KJG harus diikuti dengan perbaikan terus-menerus, supaya bisa mempertahankan *customer* yang dapat dilihat tabel 1.2. Adapun data pembelian UD. KJG bulan April-Juli 2019 dapat dilihat tabel 1.3 dan data kelapa kualitas jelek yang dikarenakan membusuk sehingga tidak bisa dijual kepada *customer* dapat dilihat 1.4. Sehingga dengan latar belakang ketidakpuasan akan kelapa yang *disupply* oleh *supplier*, dikarenakan *supplier* mempunyai berbagai permasalahan diantaranya *Quality* dan *Cost* yang menyebabkan kerugian. Maka dari itu, sedikit banyaknya permasalahan dalam menentukan *supplier* yang dialami UD. KJG pasti berdampak juga pada kepuasan *customer*.

Tabel 1.2 Data *customer* UD. Kelapa Jaya Group.

No.	Lokasi <i>customer</i>	Jumlah <i>customer</i>
1.	Pasar Krempyeng	13
2.	Pasar Gresik	5
3.	Suci	5
4.	Pasar Manyar	3
5.	Pasar Sidomoro	3
6.	Pasar Giri	4

Sumber : Data *customer* UD. Kelapa Jaya Group

Tabel 1.3 Data pembelian kelapa periode April-Juli 2019 UD. Kelapa Jaya Group

Jumlah pembelian kelapa UD. Kelapa Jaya group		
No	Bulan	Jumlah Pembelian
1	April	64.000 buah
2	Mei	66.500 buah
3	Juni	67.000 buah
4	Juli	66.000 buah

Sumber: Data pembelian UD. Kelapa Jaya Gorup

Tabel 1.4 Data Kualiatas kelapa jelek yang diterima UD. Kelapa Jaya Group dalam periode April-Juli 2019

Data kualitas jelek pada kelapa dari <i>supplier</i>					
Bulan	Minggu	Minggu	Minggu	Minggu	Jumlah
	Ke-1	Ke-2	Ke-3	Ke-4	
April	46 buah	43 buah	56 buah	33 buah	178 buah
Mei	34 buah	49 buah	48 buah	58 buah	189 buah
Juni	24 buah	46 buah	53 buah	40 buah	163 buah
Juli	57 buah	38 buah	52 buah	39 buah	186 buah

Sumber : Data Kualitas kelapa jelek yang diterima UD. KJG

Dari data di atas menunjukkan kebutuhan kelapa dari UD. Kelapa Jaya group perbulan sekitar 65.000 buah kelapa. Hal ini menjadi permasalahan tersendiri bagi pihak UD. KJG dikarenakan masa panen dari buah kelapa tidak setiap hari, tergantung luas lahan kebun yang dimiliki petani. dan ditambah dengan kualitas jelek yang diterima UD. KJG, sehingga di butuhkan sebuah pengambilan keputusan dalam menentukan *supplier* terbaik.

Berdasarkan hasil wawancara kepada *owner* UD. Kelapa Jaya Group bahwa hingga saat ini belum pernah memiliki metode dalam perhitungan dalam pemilihan *supplier*. Sehingga penelitian ini bertujuan untuk

meningkatkan kinerja dalam pemilihan *supplier* kelapa UD. KJG. Menurut Fernandez(2013), mutu *supplier* berpengaruh pada mutu produk dan layanan perusahaan. Dengan suatu usulan untuk memperbaiki sistem dalam pemilihan *supplier* yang ada untuk saat ini, sehingga menjadi alat bantu UD. KJG dalam pemilihan *supplier*. Metode yang digunakan yaitu *Analytical Hierarchy Process*(AHP) yang merupakan metode dalam analisis pengambilan keputusan dengan tepat dan efektif dengan permasalahan yang disusun dengan *Hierarchy* sehingga permasalahan yang kompleks menjadi sederhana(Saaty 1988). Menyusun AHP akan diketahui bobot dalam masing-masing kriteria yang dicantumkan UD.KJG. Sehingga bisa menjadi bahan pertimbangan untuk pemilihan *supplier* pada masa mendatang.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian permasalahan pada latar belakang diatas rumusan masalah adalah:

1. Bagaimana menentukan kriteria dan subkriteria dalam pemilihan *supplier* UD. Kelapa Jaya Group
2. Bagaimana menentukan *supplier* kelapa terbaik dengan menggunakan AHP

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui kriteria dan subkriteria dalam proses pemilihan *supplier* kelapa UD. Kelapa Jaya Group
2. Mengetahui *supplier* yang memiliki performansi terbaik dan efektif dalam menyediakan pasokan kelapa

1.4 Manfaat Penelitian

1. Dapat mengetahui kriteria dan subkriteria yang tepat dalam pemilihan *supplier* kelapa. Mengetahui keterkaitan antara kriteria dalam pemilihan *supplier* yang dapat membantu memutuskan *supplier* mana yang terbaik pada UD. KJG.
2. Mendapatkan pemecahan masalah dari pengambilan keputusan yang didapatkan dari pengetahuan pemahaman tentang pemilihan *supplier*

dengan konsep penggunaan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Sehingga membantu pihak perusahaan (UD. Kelapa Jaya Group) dalam sistem *supply chain manajemen* di proses *purchasing* menjadi lebih baik dan memberi nilai tambah bagi tempat penelitian.

1.5 Batasan Masalah

Dari permasalahan uraian pada latar belakang masalah, berikut hal ini yang di berikan batasan masalah untuk menghindari melebarnya masalah, yaitu:

1. Data yang diambil melalui wawancara, kuesioner dan historis dari UD. Kelapa Jaya Group.
2. Penentuan bobot prioritas pada kriteria dan sub kriteria dilakukan oleh 3 responden yang mengetahui permasalahan (*expert*) pada UD. Kelapa Jaya Group.
3. Jumlah *supplier* pada UD. Kelapa Jaya Group hanya 6 yang ada sebelumnya.

1.6 Asumsi-asumsi

Asumsi-asumsi yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Semua orang yang terlibat menjadi responden, paham akan permasalahan dalam proses yang menjadi pembahasan dalam penelitian ini.
2. Di dalam waktu penelitian tidak terjadi perubahan data *supplier* kelapa UD. KJG
3. Tidak terjadi perubahan proses penentuan nilai kepentingan dan kriteria bagi UD. KJG yang digunakan

1.7 Sistematika Penelitian

Didalam penyusunan laporan tugas akhir ini secara sistematika diatur dan disusun dalam 6 bab, yang masing-masing terdiri dari beberapa sub bab. Adapun urutan dari bab pertama sampai bab terakhir adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah yang ada rumusan masalah untuk mengetahui ulasan permasalahan, serta manfaat bagi penggunaannya dan sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian yang di dokumentasikan dalam laporan ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas mengenai berbagai macam teori-teori konseptual yang mendukung dalam setiap langkah penelitian yang dilakukan. Teori tersebut digunakan sebagai penunjang dalam menganalisis permasalahan yang diteliti. Dalam penelitian ini teori atau metode yang di gunakan yaitu *Analytical Hierarchy Process* (AHP). AHP menjadi satu bentuk metode pengambilan keputusan yang meliputi faktor-faktor kuantitatif dan kualitatif. Untuk mengetahui optimasi dalam pengambilan keputusan dalam permasalahan dilapangan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang tahap-tahap yang akan digunakan dalam melakukan penelitian, dimulai dari identifikasi masalah sampai dengan kesimpulan atau usulan rekomendasi perbaikan terhadap objek penelitian. Metodologi penelitian ini berguna sebagai panduan dalam melakukan penelitian, sehingga penelitian dapat berjalan secara sistematis dan sesuai dengan tujuan penelitian.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi tentang pengumpulan data-data yang diperlukan untuk pengolahan data, seperti dari kuesioner dan wawancara. Dan data yang diperlukan tentang *customer* di UD. Kelapa Jaya Group dan lainnya yang menunjang dalam penelitian ini. Selanjutnya data dikelola dengan menyusun *hierarchy*, menghitung indeks dan rasio konsistensi, membuat matriks perbandingan, menghitung bobot alternatif *supplier* dan terakhir menentukan urutan *supplier* yang terbaik.

BAB V ANALISIS DAN INTERPRETASI

Bab ini memaparkan tentang analisis beserta penyelesaian permasalahan dalam *internal* UD. Kelapa Jaya Group. Dengan memakai data-data yang diolah sebagai tujuan untuk pemecahan permasalahan dengan menggunakan landasan teori yang dipakai. Menyajikan hasil-hasil yang telah diolah dalam proses penelitian yang telah dilakukan sebelumnya.

BAB VI PENUTUP

Bab ini membahas tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian untuk membuktikan hipotesis dan saran-saran yang dapat dijadikan masukan oleh UD. Kelapa Jaya Group selaku tempat penelitian atau praktisi dalam bidang sejenis yang ingin melanjutkan, mengembangkan, menerapkan penelitian yang sudah diselesaikan.

