

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Supply Chain Management memiliki hubungan antara pemasok (*supplier*) dengan sebuah proses pengadaan barang tidak dapat dipisahkan. Rantai ini merupakan jaring yang menghubungkan berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama, yaitu mengadakan pengadaan barang (*procurement*) atau menyalurkan (*distribution*) barang tersebut secara efisien dan efektif sehingga akan tercipta nilai tambah (*value added*) bagi produk tersebut. Memilih dan mendapatkan *supplier* yang memiliki mutu dan kinerja yang baik merupakan hal yang sangat penting. Empat hal utama yang diperlukan dalam memilih *supplier* adalah kualitas, kuantitas, kontinuitas dan harga. Dengan melihat hal tersebut, memilih *supplier* yang tepat adalah kunci dalam proses pengadaan barang dan memberikan kesempatan yang besar bagi perusahaan untuk mengurangi biaya dalam sebuah proses pengadaan barang (Pujawan, 2005).

Memenuhi kebutuhan operasional, perusahaan memiliki banyak *supplier* untuk mengantisipasi kebutuhan bahan baku yang sering berubah-ubah. Pemilihan *supplier* merupakan salah satu hal penting dalam aktifitas pembelian perusahaan karena pembelian komponen bahan baku dan persediaan berdampak pada hasil akhir proses produksi berkualitas dan memberi keuntungan bagi perusahaan (Ratna dan Pramudyo, 2014; 13).

Pemilihan *supplier* yang salah juga bisa berdampak pada penurunan hasil akhir proses produksi atau akan menjadikan dampak yang lebih besar lagi yakni

korupsi, kolusi dan nepotisme. Setiap perusahaan harus memiliki kriteria tertentu seperti kebutuhan apa saja yang diperlukan oleh bagian produksi, kualitas bahan harus sesuai dengan standar perusahaan, proses pengiriman bahan baku on-time dan tidak ada keterlambatan pengiriman, *supplier* bermitra dengan perusahaan dapat memenuhi kebutuhan bahan baku setiap saat ketika sedang dibutuhkan, serta adanya evaluasi agar mengetahui seberapa besar kinerja *supplier* obat dan alat kesehatan dalam memenuhi permintaan perusahaan kemudian digunakan untuk pengambilan keputusan *supplier* yang dipilih (Lasakar, 2014; 3).

Pemilihan *supplier* merupakan masalah multi kriteria yang meliputi faktor-faktor kuantitatif dan kualitatif. Beberapa kriteria yang berpengaruh pada pemilihan *supplier* ini ada yang bersifat kuantitatif dan kualitatif. Oleh karena itu diperlukan metode yang bisa menyertakan keduanya dalam pengukuran. Salah satu metode yang bisa digunakan untuk pemilihan *supplier* adalah metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Metode ini menyertakan ukuran-ukuran kualitatif dan kuantitatif. AHP adalah metode pengambilan keputusan yang dikembangkan untuk pemberian prioritas beberapa alternatif ketika beberapa kriteria harus dipertimbangkan, serta mengizinkan pengambil keputusan untuk menyusun masalah yang kompleks ke dalam suatu bentuk hirarki atau serangkaian level yang terintegrasi.

Menurut Andalia dan Pratiwi (2018) AHP relatif mudah dimengerti dan digunakan. Literatur tentang pemilihan *supplier* banyak menggunakan metode ini. AHP adalah sebuah metode yang ideal untuk memberikan *ranking*/urutan alternatif ketika beberapa kriteria dan subkriteria ada dalam pengambilan keputusan. Beberapa kriteria yang berpengaruh dan umum digunakan dalam

pemilihan *supplier* di antaranya adalah kriteria harga, kualitas, ketepatan pengiriman, ketepatan jumlah, dan layanan.

Kadang kala, kriteria-kriteria ini saling bertentangan satu sama lain. Sebagai contoh, suatu *supplier* lebih memilih menawarkan harga lebih rendah dengan kualitas di bawah rata-rata, sementara *supplier* lain menawarkan barang dengan kualitas baik dengan pengiriman yang tidak pasti. Bagaimanapun sulit untuk menemukan *supplier* yang bisa memenuhi semua kriteria atau yang baik dalam semua kriteria, tetapi paling tidak bisa menemukan *supplier* yang optimal bagi perusahaan.

Proses pemilihan *supplier* ini bermula dari kebutuhan akan *supplier*, menentukan dan merumuskan kriteria keputusan, pre-kualifikasi (penyaringan awal dan menyiapkan sebuah *shortlist supplier* potensial dari suatu daftar pemasok/*supplier*), pemilihan *supplier* akhir, dan monitoring *supplier* terpilih, yaitu evaluasi dan penilaian berlanjut.

PT. Polowijo Gosari merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang industri *fertilizer*. Terdapat dua produk yang dihasilkan oleh PT. Polowijo Gosari yaitu produk pupuk Dolomit dan pupuk NPK.

Tabel 1.1
Data Penjualan Produk Dolomit dan NPK PT. Polowijo Gosari
Tahun 2020

Bulan	Penjualan (Kg)		Bulan	Penjualan (Kg)	
	Dolomit	NPK		Dolomit	NPK
Januari	1.275.500	2.000.000	Juli	200.000	1.115.000
Februari	500.500	2.850.000	Agustus	50.000	1.050.000
Maret	1.025.050	2.000.000	September	750.050	1.050.000
April	1.045.050	300.000	Oktober	1.050.450	500.000
Mei	1.641.000	2.000.000	November	-	1.000.000
Juni	450.000	500.000	Desember	445.000	1.035.000
Jumlah	5.937.100	9.650.000		2.495.500	6.615.000
TOTAL				8.432.600	16.265.000

Sumber : PT. Polowijo Gosari, 2020

Tabel 1.2
Data Penggunaan Bahan Baku Produksi NPK PT. Polowijo Gosari
Tahun 2020

Bulan	Bahan Baku					
	Urea	Fosfat	KCL	Cu	Zn	Mn
Januari	750.000	1.000.000	700.000	15.000	20.000	15.000
Februari	900.000	1.200.000	840.000	20.000	20.000	20.000
Maret	420.000	450.000	525.000	35.000	30.000	30.000
April	150.000	175.000	100.000	25.000	20.000	25.000
Mei	750.000	1.000.000	700.000	15.000	10.000	15.000
Juni	150.000	200.000	140.000	3.000	2.000	30.000
Juli	280.000	300.000	350.000	5.000	3.000	3.000
Agustus	300.000	400.000	280.000	3.000	4.000	2.000
September	150.000	200.000	300.000	2.000	2.000	2.000
Oktober	100.000	100.000	100.000	3.000	5.000	3.000
November	300.000	400.000	280.000	7.000	3.000	7.000
Desember	360.000	480.000	336.000	8.000	9.000	7.000
Jumlah	4.610.000	5.905.000	4.651.000	141.000	128.000	159.000

Sumber : PT. Polowijo Gosari, 2020

Dari data penjualan produk dan penggunaan bahan baku tersebut peneliti berfokus pada produk pupuk NPK dimana penjualan produk tersebut lebih banyak dari pupuk Dolomit. PT. Polowijo Gosari merupakan perusahaan yang cukup lama bergerak dibidang *fertilizer*, perusahaan ini berusaha untuk terus meningkatkan kualitas layanan serta produknya. Salah satu hal yang akan ditempuh yaitu mengembangkan hubungan kemitraan dengan *supplier* terutama *supplier* untuk bahan baku pupuk NPK. PT. Polowijo Gosari mempunyai 3 *supplier* untuk bahan baku unsur hara esensial makro (N, P, K, S, Mg, Ca) dan 2 *supplier* unsur hara mikro (Cl, Fe, Mn, Zn, Cu, B, Mo). Memperkuat hubungan dengan pemasok melalui hubungan kemitraan ini diharapkan terjalin hubungan baik antara perusahaan dengan *supplier* sehingga proses produksi akan berjalan baik. Selain itu, dengan memilih *supplier* yang optimal, perusahaan bisa mendapatkan keuntungan baik secara langsung maupun tidak langsung.

PT. Polowijo Gosari memiliki hubungan dengan banyak *supplier* bahan baku produk pupuk NPK. Dalam evaluasi dan seleksi terhadap *supplier* telah memperhatikan kriteria-kriteria yang berkaitan dengan seleksi *supplier*. Akan tetapi dalam memberikan penilaian terhadap masing-masing kriteria terkait penilaian *supplier*, PT. Polowijo Gosari masih menerapkan sistem pembobotan sederhana, sehingga keputusan yang diambil bersifat subjektif. Berdasarkan hasil wawancara dan data pengiriman barang, tabel berikut menunjukkan permasalahan yang terjadi dan berdampak pada proses produksi PT. Polowijo Gosari.

Tabel 1.3
Data Permasalahan Pengadaan Bahan Baku Pada PT. Polowijo Gosari

Nama <i>Supplier</i>	Nama Barang	Masalah	Dampak
<i>Supplier X</i>	Fosfat, Urea, KCL	Kualitas bahan baku yang dikirim tidak stabil (spesifikasi tidak sesuai dengan <i>order</i>)	Proses produksi menjadi terhambat dan ada tambahan komposisi bahan dalam proses produksi
<i>Supplier Z</i>	KCL, Fosfat, Urea	Keterlambatan proses pengiriman (tidak sesuai yang tertera pada <i>purchase order</i>)	Proses produksi akan terhambat
<i>Supplier Y</i>	KCL, Fosfat, Urea	Berat bahan baku tidak sesuai yang dengan surat jalan	Terjadi kerugian pada biaya pengiriman
<i>Supplier Y</i>	KCL, Fosfat, Urea	<i>Supplier</i> tidak dapat memenuhi spesifikasi yang di inginkan	Produksi tidak sesuai dengan target yang telah ditentukan

Sumber : PT. Polowijo Gosari, 2020

Permasalahan diatas, perusahaan membutuhkan sebuah metode pengambilan keputusan dengan adanya perbandingan tiap alternatif terhadap kriteria dan pembobotan yang diberikan pada tiap kriteria dapat menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang digunakan untuk analisis pemilihan *supplier*. Metode *Analytical Hierarchy Proses* (AHP) adalah metode

yang digunakan sebagai alat bantu sistem pendukung keputusan dalam menyelesaikan masalah multikriteria. Metode ini melakukan perbandingan berpasangan dalam melakukan pengambilan keputusan pada setiap elemen keputusan. Metode ini membantu perusahaan dalam melakukan penilaian dan penyeleksian terhadap *supplier*, sehingga perusahaan dapat memilih serta mendapatkan *supplier* yang tepat (Saaty, 1988 dalam Limansantoro, 2013, 4).

Evaluasi terhadap calon *supplier* dilakukan oleh beberapa orang lintas departemen yang berkompeten dan berkepentingan terhadap barang dan jasa yang akan dibeli, dari banyak penilaian tersebut akan didapatkan pendapat gabungan yang merupakan cerminan dari kesepakatan bersama dalam mengambil keputusan, dengan demikian subjektivitas penilaian dihilangkan (Jannah, dkk, 2011:88). Proses pemilihan dan evaluasi *supplier* dilakukan oleh beberapa orang lintas departemen yang berkompeten dan berkepentingan terhadap barang dan jasa yang akan dibeli berdasarkan kriteria-kriteria sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan, kriteria-kriteria tersebut akan digunakan sebagai dasar untuk penilaian dan evaluasi. Sering dengan semakin banyaknya tuntutan dalam pemenuhan bahan baku, kriteria penilaian *supplier* akan semakin lebih kompleks dan rumit (Suciadi, 2013, 3).

Dari latar belakang masalah tersebut, peneliti tertarik untuk mengetahui kriteria penilaian yang mempengaruhi pemilihan *supplier* terbaik bagi PT. Polowijo Gosari melalui skripsi yang berjudul “Analisis Penilaian Kualitas *Supplier* Bagian Pengadaan Di PT. Polowijo Gosari Dengan Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process*”

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana menentukan bobot kualitas *supplier* terbaik yang akan dipilih oleh PT. Polowijo Gosari berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bobot kualitas *supplier* terbaik yang akan dipilih oleh PT. Polowijo Gosari berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak PT. Polowijo Gosari dalam menentukan *best supplier* (*supplier* terbaik), yang paling memenuhi kriteria penilaian dalam pemilihan *supplier*, apabila perusahaan membutuhkan bahan tertentu dapat dipenuhi dari *supplier* tertentu juga. Dengan begitu kinerja manajemen rantai pasokan semakin baik yang pada akhirnya dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan.

2. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pemahaman pengetahuan tentang penilaian *supplier* dan konsep AHP (*Analytical Hierarchy Process*), serta diharapkan penelitian ini mampu melengkapi hasil-hasil penelitian sebelumnya dengan topik yang sama,

sehingga dapat dijadikan referensi untuk kalangan akademisi dan peneliti selanjutnya yang mengadakan penelitian dengan topik yang sama.

