

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman perusahaan dituntut untuk tetap *survive* dalam menjawab tantangan baik dari persaingan antar perusahaan maupun internal perusahaan sendiri. Tantangan terbesar dari internal perusahaan sendiri adalah manajemen rantai pasok. Menurut Sherlywati (2016) iklim kompetisi dalam dunia bisnis kini mengalami pergeseran, dari kompetisi antar perusahaan menjadi kompetisi antar rantai pasok.

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

PT. Karunia Alam Segar adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri makanan dan minuman cepat saji. Salah satu makanan cepat saji yang diproduksi adalah mi instan dengan *brand* Mi Sedaap berbagai varian rasa seperti Mi Goreng, Mi Goreng Rasa Ayam Krispi, Mi Kuah Rasa Soto, Mi Kuah Rasa Ayam Bawang, dll. Dengan banyaknya varian rasa yang diproduksi oleh PT. Karunia Alam Segar maka tidak heran jika jumlah *supplier* PT. Karunia Alam Segar sangat banyak untuk memasok berbagai bahan baku utama dan bahan baku penunjang. Bahan baku penunjang yang digunakan dalam proses produksi oleh PT. Karunia Alam Segar dalam memproduksi mi instan berbagai varian rasa adalah Saus Sambal yang terbuat dari cabai merah yang disuplai oleh tiga *supplier* yaitu CV. Indah S, CV. Berkah Tani dan CV. Alam Cabai.

Dalam pemenuhan material bahan baku cabai merah yang dilakukan oleh tiga *supplier*, terdapat beberapa masalah yang sering terjadi pada *supplier* yaitu mengalami keterlambatan pengiriman dengan Leadtime 5-7 hari kerja dan jumlah kedatangan bahan baku yang tidak sesuai dengan permintaan perusahaan berdasarkan kebutuhan produksi, berikut data keterlambatan dan ketidaksesuaian yang dilakukan oleh *supplier* pada periode januari - Maret 2018 dapat dilihat pada Tabel 1.1 dan Tabel 1.2.

Tabel 1.1 Keterlambatan Pengiriman dari *Supplier* Periode Januari - Maret 2018.

No	Supplier	Tanggal Pemesanan	Tanggal Estimasi Datang	Tanggal Aktual Tiba di PT.KAS
1	CV. Indah S	28/12/2017	02/01/2018	02/01/2018
2	CV. Indah S	28/12/2017	02/01/2018	03/01/2018
3	CV. Indah S	28/12/2017	02/01/2018	04/01/2018
4	CV. Indah S	28/12/2017	06/01/2018	06/01/2018
5	CV. Berkah Tani	29/12/2017	06/01/2018	06/01/2018
6	CV. Indah S	03/01/2018	09/01/2018	09/01/2018
7	CV. Indah S	05/01/2018	11/01/2018	11/01/2018
8	CV. Indah S	09/01/2018	15/01/2018	15/01/2018
9	CV. Alam Cabe	11/01/2018	17/01/2018	17/01/2018
10	CV. Berkah Tani	11/01/2018	17/01/2018	19/01/2018
11	CV. Alam Cabe	17/01/2018	23/01/2018	23/01/2018
12	CV. Berkah Tani	18/01/2018	24/01/2018	24/01/2018
13	CV. Berkah Tani	16/01/2018	22/01/2018	24/01/2018
14	CV. Berkah Tani	19/01/2018	25/01/2018	26/01/2018
15	CV. Alam Cabe	20/01/2018	26/01/2018	26/01/2018
16	CV. Alam Cabe	23/01/2018	29/01/2018	30/01/2018
17	CV. Berkah Tani	25/01/2018	31/01/2018	31/01/2018
18	CV. Berkah Tani	28/01/2018	03/02/2018	03/02/2018
19	CV. Berkah Tani	30/01/2018	05/02/2018	05/02/2018
20	CV. Berkah Tani	02/02/2018	08/02/2018	08/02/2018
21	CV. Indah S	04/02/2018	10/02/2018	10/02/2018
22	CV. Alam Cabe	13/02/2018	19/02/2018	19/02/2018
23	CV. Berkah Tani	20/02/2018	26/02/2018	26/02/2018
24	CV. Berkah Tani	23/02/2018	01/03/2018	01/03/2018
25	CV. Indah S	06/03/2018	12/03/2018	12/03/2018
26	CV. Indah S	06/03/2018	12/03/2018	12/03/2018
27	CV. Alam Cabe	07/03/2018	13/03/2018	14/03/2018
28	CV. Alam Cabe	13/01/2018	19/01/2018	19/01/2018
29	CV. Indah S	13/03/2018	19/03/2018	19/03/2018

30	CV. Indah S	20/03/2018	26/03/2018	26/03/2018
----	-------------	------------	------------	------------

Sumber : PT.Karunia Alam Segar.

Dari 30 jumlah pengiriman selama 3 bulan terjadi 7 kali keterlambatan pengiriman yang mengakibatkan kerugian terhadap perusahaan karena mesin yang seharusnya bisa memproduksi dengan kapasitas maksimal hanya bisa memproduksi sejumlah bahan baku yang tersedia di *coolroom*.

Tabel 1.2 Kekurangan Jumlah Pengiriman Bahan Baku Periode Januari – Maret 2018.

No	Supplier	Phurchase Order (Ton)	Pengiriman (Ton)	Selisih antara PO dengan Pengiriman (Ton)
1	CV. Indah S	1,4	1,6	0,2
2	CV. Indah S	1,3	0,85	-0,45
3	CV. Indah S	1,5	1,68	0,18
4	CV. Indah S	2,55	2,53	-0,02
5	CV. Berkah Tani	1,2	1,25	0,05
6	CV. Indah S	2,5	2,38	-0,12
7	CV. Indah S	1,5	1,5	0
8	CV. Indah S	1,3	1,23	-0,07
9	CV. Alam Cabe	1,5	1,65	0,15
10	CV. Berkah Tani	1,15	1,15	0
11	CV. Alam Cabe	1,4	1,33	-0,07
12	CV. Berkah Tani	1,35	0,98	-0,37
13	CV. Berkah Tani	1,3	0,83	-0,47
14	CV. Berkah Tani	1,35	0,98	-0,37
15	CV. Alam Cabe	1,2	1,15	-0,05
16	CV. Alam Cabe	1,35	0,93	-0,42
17	CV. Berkah Tani	1,3	1,38	0,08
18	CV. Berkah Tani	1,1	1,15	0,05
19	CV. Berkah Tani	1,15	1,15	0
20	CV. Berkah Tani	1,35	1,33	-0,02
21	CV. Indah S	2,75	2,85	0,1
22	CV. Alam Cabe	1,5	1,48	-0,02
23	CV. Berkah Tani	1,6	1,58	-0,02
24	CV. Berkah Tani	1,25	1,08	-0,17
25	CV. Indah S	1,75	1,73	-0,02
26	CV. Indah S	1	1	0

27	CV. Alam Cabe	1,35	0,98	-0,37
28	CV. Alam Cabe	1,25	1,15	-0,1
29	CV. Indah S	1,2	1,4	0,2
30	CV. Indah S	1,6	1,5	-0,1

Sumber : PT. Karunia Alam Segar

Contoh permasalahan lain di PT. Karunia Alam Segar yang sering terjadi adalah adanya *supplier* yang mengirim cabai merah buahnya banyak patah. Sehingga cabai yang buahnya patah tersebut akan lebih cepat mengalami proses pembusukan karena setelah cabai datang cabai tidak langsung diproses produksi semua, tetapi sebagian di masukkan ke dalam *Cool Room* untuk di proses hari berikutnya. Dengan kondisi seperti ini *supplier* memberikan *Discount* atau potongan harga kepada perusahaan sebagai Responsivness atau tanggung jawab *supplier* karena mengirim bahan baku yang kualitasnya kurang baik ke PT Karunia Alam Segar.

Dari tabel 1.1 dan tabel 1.2 serta contoh kasus diatas dapat disimpulkan bahwa dari *supplier* yang sudah bekerja sama dengan PT. Karunia Alam Segar menggunakan sistem kontrak berjangka satu tahun perlu diadakan seleksi atau pemetaan kemampuan *supplier* dalam memenuhi permintaan dari perusahaan, mulai dari ketepatan waktu pengiriman, jumlah dan kualitas cabai merah, untuk dipertimbangkan dan diputuskan apakah *supplier* tersebut bisa diajak kerjasama atau harus mencari *supplier* baru. Agar mendapatkan *supplier* terbaik PT. Karunia Alam Segar seharusnya dapat melakukan seleksi yang berkaitan dengan kinerja *supplier*. Menurut Saunders, Malcoms (1997) dalam Wibowo,2016 dasar menilai performa supliernya menggunakan kriteria *Vendor Performance Indicator* (VPI) QCDFR yaitu *Quality* (kualitas), *Cost* (Harga), *Delivery* (Pengiriman), *Flexibility* (Fleksibilitas) dan *Responsiveness* (Ketanggapan).

Berdasarkan uraian permasalahan di atas maka diperlukan strategi yang tepat dalam pemilihan *supplier* bahan baku cabai merah di PT. Karunia Alam Segar. Metode ANP (*Analytic Network Process*) merupakan metode pemecahan suatu masalah yang jika pengambilan keputusan tidak cukup hanya berdasarkan hirarki

saja, tetapi ada persyaratan hubungan multi arah antara kriteria sehingga membentuk *network*. Jadi ANP merupakan solusi jika pengambilan keputusan lebih kompleks dan tidak memungkinkan menggunakan AHP. Metode *Analytic Network Process* dikembangkan dari metode *Analytical Hieracy Process* yang didasarkan hubungan antara beberapa komponen (Dewayana & Budi, 2009).

Menurut (Sarkis dan Saaty 2006) dalam Rusydiana,dkk 2013 metode *Analytic Network Process* mampu memperbaiki kelemahan AHP (*Analytical Hieracy Process*) berupa kemampuan mengakomodasi keterkaitan antar kriteria dan alternatif. Metode *Analytic Network Process* hasilnya lebih akurat dan sangat mungkin terjadi saat digunakan untuk mengambil keputusan terbaik berdasarkan kriteria yang ada baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. *Analytic Network Process* menggabungkan umpan balik dan hubungan saling ketergantungan antar elemen. Hal ini memberikan pendekatan yang lebih akurat ketika memodelkan masalah keputusan yang kompleks.

1.2 Perumusan Masalah

Bagaimana memilih *supplier* yang tepat dengan kriteria-kriteria yang ditetapkan perusahaan dengan metode *Analytic Networking Process*.

1.3 Tujuan Penelitian

- a. Mengetahui kriteria dan subkriteria dalam pemilihan *supplier*.
- b. Mengetahui hubungan Keterkaitan antar kriteria dalam pemilihan *supplier*.
- c. Mengetahui *supplier* mana yang memiliki kemampuan yang baik dan efektif.

1.4 Manfaat Penelitian

- a. Peneliti dan perusahaan mendapatkan kriteria dan subkriteria yang tepat dalam pemilihan *supplier* untuk memasok bahan baku cabai merah ke perusahaan.
- b. Perusahaan mengetahui hubungan Keterkaitan antar kriteria dalam pemilihan *supplier* yang dapat membantu memutuskan *supplier* mana yang terbaik.

- c. Memberikan rekomendasi supplier cabai merah yang memiliki kemampuan baik dan efektif dalam memasok bahan baku cabai merah kepada perusahaan.

1.5 Batasan Masalah

- a. Penelitian pemilihan *supplier* cabai merah ini hanya menggunakan kriteria *Vendor Performance Indicator* (VPI) QCDFR yaitu *Quality*, *Cost*, *Delivery*, *Flexibility* dan *Responsivness*.
- b. Tidak ada penambahan *supplier* cabai merah pada saat penelitian dilakukan.

1.6 Asumsi-asumsi

- a. Tidak terjadi perubahan tingkat kepentingan dari kriteria yang digunakan.
- b. Pengisian kuisisioner dilakukan oleh pemegang wewenang yang memiliki jabatan sebagai Manager PPIC, Manager QC Raw Material, Manager Sambal, QC Field Raw Material dan QC Analis Raw Material.

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas tentang penelitian yang dilakukan maka disusun materi yang menggambarkan dan hal-hal yang dibahas dalam tiap bab. Adapun sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan secara singkat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab tinjauan pustaka berisi tentang hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya yang ada hubungannya dengan penelitian yang dilakukan. Disamping itu juga berisi tentang konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk memecahkan masalah penelitian, dan dasar-dasar teori meliputi manajemen rantai pasok, seleksi dan sertifikasi *supplier*, menilai kinerja *supplier*, penentuan kualitas

cabai merah, dan *Analytic Network Proses* untuk mendukung kajian yang telah dilakukan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ketiga ini menjelaskan objek penelitian, alat, tata cara penelitian dan data yang akan dikaji serta analisis yang dipakai sesuai dengan *flow chart* yang telah dibuat.

BAB IV PENGUMPULAN & PENGOLAHAN DATA

Untuk mendukung penelitian ini maka memerlukan data kinerja *supplier* cabai merah yang berkaitan dengan data Keterlambatan dan kekurangan jumlah pengiriman bahan baku cabai merah data tersebut di dapatkan dari manajer PPIC PT. Karunia Alam Segar berdasarkan catatan atau arsip perusahaan. Setelah pengumpulan data dilakukan langkah selanjutnya adalah melakukan pengolahan data untuk pemilihan *supplier* yang tepat.

BAB V ANALISIS DATA

Setelah dilakukan pengolahan data hasil analisis dari pengolahan data yang berupa pemilihan *supplier* yang tepat. Serta lebih lanjut dalam bentuk kesimpulan dan saran yang merupakan perwujudan dari tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini.

BAB VI KESIMPULAN & SARAN

Dari tahap analisis hasil tersebut selanjutnya akan dilakukan penarikan kesimpulan yang merupakan poin-poin penting dari hasil penelitian yang dilakukan merupakan jawaban dari tujuan penelitian yang ingin dicapai.

Langkah terakhir ialah membuat saran-saran yang berisi tentang masukan untuk perusahaan dalam pemilihan *supplier* yang tepat untuk pembelian bahan baku cabai merah kedepannya.

