

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Seluruh aktivitas dalam suatu perusahaan merupakan rantai yang berhubungan pada setiap departemen dalam perusahaan adalah meningkatkan kinerja, kualitas, dan jumlah barang dagang, karena dengan persaingan industri yang sengit dan ekspektasi konsumen yang meningkat berada di era digital, perusahaan sangat memerlukan peninjauan ulang. Optimalisasi pola berpikir supaya memenangkan daya saing bisnis. Dampak dari meningkatnya daya saing usaha adalah keberhasilan usaha yang tidak dapat ditentukan oleh aspek intern/dari dalam saja, namun juga aspek ekster/dari luar, aspek ekster dapat dicontohkan seperti pemasok/supplier serta pertimbangan lainnya. Menurut Tandellin (2010) dikutip oleh Syamsul Huda (2019).

Apabila suatu industri sangat terbatas dalam bersaing menghadapi perubahan keadaan dalam bersaing di dunia industri yang semakin sengit, maka hal-hal yang tidak diinginkan suatu saat akan terjadi, antara lain merugi dan gulung tikar. Faktor utama keberhasilan suatu bisnis adalah pemilihan pemasok/supplier. Pemilihan pemasok/supplier yang benar akan menjamin ketersediaan barang dagang untuk menjaga elemen produksi. Pemilihan pemasok/supplier ialah permasalahan keputusan yang penting dalam mencari barang dagang, sehingga dapat meningkatkan daya saing suatu industri. Dikemukakan bahwa pemilihan pemasok/supplier merupakan satu kegiatan

utama dari departemen pembelian untuk mendapatkan nilai positif yang kompetitif. Pemilihan pemasok/supplier merupakan masalah pengambilan keputusan untuk menetapkan pilihan yang terbaik, dimana setiap kriteria digunakan mempunyai keperluan berbeda-beda dan informasi mengenai kriteria tersebut juga belum dimengerti secara pasti.

Hal ini, pemilihan pemasok/supplier menurut insentif berbiaya rendah sudah tidak efektif. Untuk mencapai kerja maksimal dari supply chain/pemasok/supplier, lebih utama memasukkan pilihan lain terkait dengan tujuan perusahaan. Pemilihan pemasok/supplier multi kriteria harus mencakup faktor *quality*/kualitas dan *quantity*/kuantitas. Secara umum, ada beberapa kriteria utama yang berhubungan mengenai pemilihan pemasok/supplier ialah, misalnya kualitas, termasuk waktu pengiriman.

PT Surya Alam Tunggal ialah perseroan terbatas (PT) yang bergerak di bidang pengeksport Frozen Shrimp/udang vanamie yang terletak di Waru, Sidoarjo, Jawa Timur. PT Surya Alam Tunggal memperoleh barang dagang dari beberapa supplier/pemasok yang memenuhi persyaratan dari standar kualitas barang dagang kegiatan ekspor barang dagang frozen shrimp/udang vanamie. Dalam pengadaan barang PT Surya Alam Tunggal memilih pemasok/supplier yang memberikan perincian barang dagang yang diinginkan dengan harga yang memenuhi standar pemesanan dari pihak pembeli. Praktikanya, hal ini kerap kali terjadi barang dagang yang didapatkan dari pemasok hanya berdasarkan harga yang ditawarkan. Menghadapi persaingan sengit, pelaku usaha dianjurkan harus

memperhatikan nilai saja, melainkan kriteria lain seperti kualitas, pelayanan, serta fleksibilitas. Oleh karena itu maka PT Surya Alam Tunggal perlu banyak kerjasama dengan supplier yang berbeda untuk menyediakan berbagai tipe barang dagang frozen shrimp/udang vanamie.. Sebab dengan dikhawatirkan hal tersebut dapat menghambat alur pengeksporan di perseroan terbatas (PT) bila tidak ada bahan dagang akan dapat menyebabkan kerugian untuk perusahaan. Sehingga diharuskan dengan adanya pembuatan pertimbangan strategi terbaik dalam memilih pemasok, terutama saat melakukan proses penyetoran barang dagang/pengadaan barang. Menurut Umairah et al (2018) dikutip jurnal sugengriadi (2023).

Dalam permasalahan tersebut perusahaan memerlukan suatu metode pengambilan keputusan dalam proses pemilihan supplier yang terbaik. Metode "Analytical Hierarchy Process" (AHP) merupakan model pengambilan keputusan yang sering digunakan untuk mengatasi kesulitan-kesulitan sulit dalam permasalahan multi kriteria, seperti yang kita hadapi. Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) pertama kali diperkenalkan oleh Thomas Saaty pada tahun 1971-1975. Pada dasarnya, AHP adalah teori pengukuran umum yang digunakan untuk mencari skala dari perbandingan berpasangan diskrit dan keberlanjutan. Perbandingan ini dapat diambil dari pengukuran aktual atau dari skala mendasar yang mencerminkan kekuatan dan preferensi relatif. AHP khususnya memperhatikan penyimpangan dari koherensi, pengukuran, dan ketergantungan di dalam dan antar kelompok elemen struktural. menurut Sri Mulyono, (1996) dikutip dalam skripsi Syamsul Huda (2019).

Meskipun demikian terkadang sangat susah untuk menilai suatu keunggulan dan kekurangan dalam pertimbangan yang pasti. Mungkin memang keunggulan dan kekurangan lebih sering berada pada suatu nilai konsistensi tertentu, namun bukan berarti tidak ada kemungkinan yang terjadi perubahan pada keunggulan maupun kekurangan tertentu walaupun perubahan itu sangat kecil.

Oleh karena itu, penelitian dengan pendekatan “Analytical Hierarchy Process” (AHP) diharapkan mampu mendukung keputusan yang diambil oleh para peneliti PT Surya Alam Tunggal untuk memilih supplier maupun evaluasi supplier pemasok konsisten.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka permasalahan yang dibahas pada penelitian ini adalah?. bagaimana kriteria supplier/pemasok yang menjadi pilihan utama dalam proses pemilihan supplier yang konsisten.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang ingin dicapai terkait dalam permasalahan yang ada yaitu untuk mengetahui kriteria supplier/pemasok yang menjadi pilihan utama dalam proses pemilihan supplier yang konsisten di PT Surya Alam Tunggal.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mencari kriteria yang paling mempengaruhi dalam pemilihan supplier di PT Surya Alam Tunggal.

### 1.5 Kesenjangan Fenomena

Kesenjangan antara keinginan perusahaan dan ketersediaan supplier: Terkadang, perusahaan memiliki preferensi tertentu terkait supplier yang diinginkan, seperti kualitas produk atau layanan yang tinggi, harga yang kompetitif, atau kemampuan untuk memenuhi persyaratan khusus. Namun, dalam praktiknya, tidak semua supplier dapat memenuhi semua keinginan tersebut. AHP dapat membantu dalam mengevaluasi preferensi dan menentukan tingkat kesesuaian antara keinginan perusahaan dan ketersediaan supplier.

