

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Literatur

Pramukti dan Andryana (2021). Penelitian ini Berjudul Analisis Perbandingan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan Metode *MultiFactor Evaluation Process* (MFEP) dalam sistem pendukung keputusan untuk pemilihan penyedia. Penelitian ini memerlukan suatu metode untuk mengumpulkan informasi baik berupa informasi kuantitatif maupun kualitatif. Hasil kajian sistem pengambilan keputusan menggunakan metode AHP dan MFEP diharapkan bisa diterapkan dalam menentukan penyedia yang paling cocok untuk bekerjasama dengan RSUD Pasar Minggu untuk proyek pembangunan mushala. Aspek kriteria evaluasi yang mungkin antar penyedia Kesimpulannya adalah PT Bangun Rezeki terpilih sebagai penyedia terbaik untuk melaksanakan proyek pengembangan. Hasil perbandingan dengan musala RSUD Pasar Minggu menunjukkan bahwa metode AHP memiliki angka yang lebih relevan ketimbang dengan metode MFEP.

Alpianto, dkk (2018). Penelitian ini berjudul Evaluasi Supplier Dengan Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* Dan *Taguchi Loss Functio*. Penelitian ini memerlukan sebuah cara dalam mengumpulkan informasi dengan cara wawancara, observasi langsung (kualitatif). Hasil dari penelitian ini mengungkapkan penggunaan metode AHP lebih dianjurkan bisa menentukan nilai/bobot dari setiap kriteria, sedangkan Metode Taguchi Loss Function

digunakan untuk menentukan nilai loss perusahaan dari kekurangan pemasok/supplier.

Waluyo dan Fitriah (2023). Penelitian ini berjudul Pemilihan Supplier Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process*. Penelitian ini memerlukan cara dalam mengumpulkan informasi dengan cara kualitatif dimana terdapat interaksi serta observasi. Hasil penelitian ini menyatakan Penggunaan sistem pemilihan supplier dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) membuat kemudahan bagi pemilik Toko Mebel Sinar Parung dalam melakukan penilai supplier mana yang sesuai atau memenuhi kriteria untuk melanjutkan kerjasama dengan Toko Mebel Sinar Parung. Sistem ini juga memiliki tingkat keakuratan yang jauh lebih baik dikarenakan dalam proses penilaian menghasilkan hasil yang terstruktur dalam bentuk nilai bobot untuk setiap elemen.

Hanifah dan Wiranthi (2021). Penelitian berjudul Implementasi Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Untuk Evaluasi Pemasok Daging Sapi (Studi Kasus : Restoran Nominomi Delight, Jakarta.) Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dikarenakan meliputi kegiatan wawancara dan observasi. Hasil penelitian dengan adanya penerapan AHP dapat membantu restoran Nominomi Delight Jakarta, untuk mencari kriteria quality yang sesuai dikarenakan kriteria quality merupakan prioritas utama bagi pihak restoran, oleh karena itu pihak restoran berani memberikan cost yang lebih untuk mencari kualitas terbaik.

Wirama, dkk (2023). Penelitian ini berjudul perencanaan Penggunaan Metode Penggunaan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Pada Pemilihan

Implementasi Pemilihan Supplier Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Di PT Surya Alam Tunggal. Muhammad Thoriq Amrillah (200301104)

Supplier Di PT FKI. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dikarenakan peneliti melakukan observasi langsung serta pengamatan langsung. Hasil Penelitian ini pihak peneliti menyarankan pihak PT FKI jika tidak menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) akan menimbulkan konsekuensi negative sehingga pihak penulis memberikan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dikarenakan metode AHP dapat memberikan nilai bobot criteria untuk membandingkan supplier secara obyektif.

2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis	Judul	Metode yang digunakan	Hasil Penelitian
1.	Pramukti dan Andryana (2021).	Analisis Perbandingan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP) dan Metode <i>Multi Factor Evaluation Process</i> (MFEP) Pada Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Vendor.	Penelitian ini memerlukan sebuah cara dengan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif.	Penelitian ini menyarankan agar sistem pendukung keputusan metode AHP dan MFEP diterapkan untuk menentukan supplier terbaik yang akan bekerjasama dengan RSUD Pasar Minggu pada rencana pembangunan mushala. Aspek penilaian kriteria antar supplier dapat disimpulkan bahwa PT Bangun Rezeki terpilih sebagai supplier terbaik untuk melaksanakan proyek pembangunan musala di RSUD Pasar Minggu dan hasil yang dibandingkan menunjukkan bahwa metode AHP mempunyai rate yang lebih tinggi dibandingkan dengan metode MFEP.
2.	Alpianto, dkk (2018).	Evaluasi Supplier Dengan Menggunakan Metode <i>Analytical</i>	Penelitian ini memerlukan sebuah cara dalam mengumpulkan informasi dengan cara wawancara, observasi langsung (kualitatif).	Penelitian ini mengungkapkan bahwa penggunaan metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP) lebih dianjurkan untuk menentukan nilai bobot setiap kriteria sedangkan metode

		<i>Hierarchy Process Dan Taguchi Loss Functio</i>		<i>Taguchi Loss Functio</i> digunakan untuk menilai nilai kekurangan /penyimpangan pada supplier.
3.	Waluyo dan Fitriah (2023).	Penelitian ini berjudul Pemilihan Supplier Menggunakan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i>	Penelitian ini memerlukan sebuah cara dalam mengumpulkan informasi dengan cara kualitatif dimana terdapat interaksi serta observasi.	Penelitian ini menyatakan penggunaan aitem pemilihan supplier dengan menggunakan metode <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> membuat kemudahan bagi pemilik toko mebel sinar parung, dalam menentukan supplier mana yang sesuai dalam memenuhi criteria yang sesuai untuk melanjutkan kerjasama dengan toko mebel sinar parung.
4.	Hanifah dan Wiranthi (2021)	Implementasi Metode <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> Untuk Evaluasi Pemasok Daging Sapi (Studi Kasus : Restoran Nominomi Delight, Jakarta .)	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dikarenakan meliputi kegiatan wawancara dan observasi	Hasil Penelitian ini dengan penerapan metode <i>AHP</i> dapat membantu restoran ,untuk mencari <i>criteria quality</i> yang sesuai prioritas restoran, karena itu pihak restoran berani memberikan <i>cost</i> yang lebih untuk yang lebih baik.
5.	Wirama (2023)	Perencanaan Penggunaan Metode <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> Pada Pemilihan Supplier Di PT FKI	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dikarenakan peneliti melakukan observasi langsung serta pengamatan langsung.	Hasil Penelitian ini pihak peneliti menyarankan pihak PT FKI jika tidak menggunakan metode <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> akan menimbulkan konsekuensi negative sehingga pihak penulis memberikan metode <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> dikarenakan metode <i>AHP</i> dapat memberikan nilai bobot criteria untuk membandingkan supplier

				secara obyektif.
--	--	--	--	------------------

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Supplier

Menurut Kotler (2005) Supplier adalah Pihak luar memenuhi kebutuhan barang dan peralatan proyek. Pemasok harus memiliki pengalaman yang cukup terhadap produk yang ditawarkan agar konsumen tertarik dengan individu/perusahaan yang menjual produk tersebut secara rutin.

Menurut David (2011). Supplier/pemasok atau biasa disebut pemasok merupakan pihak berkepentingan yang lebih penting bagi keberhasilan produsen dibandingkan perusahaan lain. Setiap bisnis mengandalkan kualifikasi produk dan layanan bisnis lain untuk mendukung kemampuannya dalam melayani pelanggan.

Menurut Pujawan (2010). Pemasok atau biasa disebut pemasok merupakan pihak berkepentingan yang lebih penting bagi keberhasilan produsen dibandingkan perusahaan lain. Setiap bisnis mengandalkan kualifikasi produk dan layanan bisnis lain untuk mendukung kemampuannya dalam melayani pelanggan.

Menurut Hardianti (2011), dikutip Amin dan Hilman (2022). Seiring dengan pertumbuhan segmentasi konsumen dan peluang saluran distribusi mengharuskan perusahaan untuk menentukan sistem distribusi untuk banyak

pemasok. Namun, semakin banyak pemasok yang digunakan suatu bisnis, semakin sulit pengendaliannya dan konflik mungkin timbul karena persaingan untuk mendapatkan pelanggan dan penjualan.

2.2.2 Pemilihan Supplier

Menurut Aronson (2009) Pemilihan pemasok merupakan suatu kegiatan yang strategis, apalagi jika pemasok tersebut akan menyediakan barang-barang penting yang berjangka panjang. Ada banyak faktor yang perlu dipertimbangkan ketika memilih pemasok. Proses seleksi bisa jadi rumit karena sebuah perusahaan mungkin mempunyai beberapa kemampuan di semua bidang atau hanya memiliki kemampuan unggul di beberapa bidang saja.

Pemilihan supplier/pemasok adalah salah satu masalah terpenting bagi bisnis dan harus dipertimbangkan secara sistematis oleh pengambil keputusan. Perusahaan yang memutuskan untuk membeli bahan mentah daripada memproduksinya harus memilih supplier/Pemasok. Proses pemilihan pemasok mempertimbangkan sejumlah faktor, seperti biaya inventaris dan transportasi, ketersediaan pasokan, kinerja pengiriman, dan kualitas pemasok. Pemilihan supplier/pemasok didefinisikan sebagai proses menemukan supplier/pemasok yang dapat menyediakan produk atau layanan berkualitas baik kepada pembeli dengan harga yang tepat, dalam jumlah yang tepat, dan pada waktu yang tepat. Menurut Pujawan (2010). Pemilihan Supplier/pemasok merupakan suatu strategi, apabila supplier/pemasok akan memasok item yang kritis atau akan digunakan dalam jangka panjang sebagai supplier penting.

Memilih pemasok untuk bermitra mungkin merupakan langkah paling penting dalam menciptakan aliansi yang sukses. Memilih pemasok yang tepat merupakan faktor penting yang mempengaruhi kesimpulan suatu hubungan pembeli pemasok. Jika proses ini dilakukan dengan benar, hubungan akan lebih berkualitas dan bertahan lama. Memutuskan pemasok tidaklah mudah. Sebenarnya ada banyak hal yang perlu diperhatikan dalam memilih supplier/pemasok. Hal ini menjadi bahasan utama diberbagai penelitian sejak tahun 1960an. Salah satu hasil penelitian yang dilakukan oleh Dickson yang lebih dikenal dengan *Dickson's Vendor selection Criteria*. Dimana kriteria dalam pemilihan Supplier dibagi menjadi 22 kriteria yang terlihat pada tabel 2.1 Weber CA & Benton WC (1991) yang dikutip Syamsul Huda (2022).

Tabel 2.2 Kriteria Pemilihan Supplier.

NO	Kriteria	keterangan
1	<i>Quality</i>	Kualitas barang dagang yang ditawarkan.
2	<i>Delivry</i>	Jam pemesanan dan pengiriman barang.
3	<i>Performance History</i>	Rekam jejak Performa supplier.
4	<i>Warrenties</i>	Garansi dan layanan pengaduan/layanan komplain.
5	<i>Production Facilities & Capacities</i>	Kapasitas dan fasilitas produksi.
6	<i>Technical Positioning</i>	Kemampuan Bisnis.
7	<i>Fininsial Positionins</i>	posisi keuangan perusahaan.
8	<i>Price</i>	Harga barang yang ditawarkan.
9	<i>Procedural Compliance</i>	Prosedur pengadaan.

10	<i>Comunication System</i>	Cara berhubungan
11	<i>Reputation & Position</i>	Posisi dan reputasi perusahaan.
12	<i>Desire Bussines</i>	Jiwa bisnis
13	<i>Management & Organization</i>	Manajemen dan organisasi
14	<i>Operation Control</i>	Control dan pengoperasian
15	<i>Repair Servise</i>	Perbaikan pelayanan yang ditawarkan.
16	<i>Attitude</i>	Sikap/perilaku supplier kekonsumen.
17	<i>Packaging Ability</i>	Kemampuan pengemasan.
18	<i>Geograohical Location</i>	Lokasi geografi.
19	<i>Amount of Pas Bussines</i>	Jumlah bisnis sebelumnya.
20	<i>Labor Relation Record</i>	Hubungan dengan pegawai.
21	<i>Trainning Aids</i>	Bantuan pelatihan.
22	<i>Recripoval Arrangements</i>	Adanya hubungan timbale balik.

Sumber : Huda, S. (2019). Penentuan Pemilihan Supplier Benang Menggunakan Metode Fuzzy. Undergrading Thesis Universitas Muhammadiyah Gresik.

Klasifikasi kriteria tersebut berdasarkan 22 kriteria yang digunakan Diskon telah membandingkan 76 terkait kriteria pemasok. Kriterianya diklasifikasikan sebagai kualitas, pengiriman, biaya, kapasitas produksi, layanan perbaikan, teknologi informasi, situasi keuangan, inovasi, pengendalian operasional, penerapan sistem mutu, manajemen organisasi, pelatihan dan pengembangan pribadi, keandalan produk, catatan kinerja pemasok, lokasi, reputasi, pengemasan, jumlah hubungan supplier/pemasok dengan perusahaan lain, status hubungan pemasok dengan perusahaan, prosedur garansi atas pengaduan, kepuasan pelanggan konsumen, perilaku pemasok, riwayat karyawan

13

Implementasi Pemilihan Supplier Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Di PT Surya Alam Tunggal. Muhammad Thoriq Amrillah (200301104)

dengan pemasok, aspek ekonomi, tujuan bisnis pemasok, sosial dan tanggung jawab lingkungan, keamanan internal, stabilitas internal, faktor budaya dan risiko politik.

2.2.3 Sistem Pendukung Keputusan

Definisi Sistem pendukung keputusan pertama ialah sistem yang dimaksudkan untuk mensupport pengambilan keputusan manajemen. Sistem pendukung keputusan (SPK) adalah bagian dari sistem berbasis informasi, termasuk sistem berbasis manajemen pengetahuan, digunakan dalam mendukung pengambil keputusan dalam suatu fenomena diperusahaan. Dengan kata lain, sistem pendukung keputusan bisa dianggap sebagai sistem alternative/pilihan ketiga yang merubah data menjadi informasi untuk pengambilan keputusan pada masalah semi-terstruktur tertentu. Sistem pendukung keputusan adalah kombinasi sumber informan individu dengan skill komponen untuk meningkatkan kualitas keputusan. Sistem pendukung keputusan juga merupakan sistem informasi yang melayani pengambilan keputusan manajemen untuk menangani permasalahan semi terstruktur.

Berdasarkan pengertian diatas diperoleh informasi bahwa system pendukung keputusan tidak memiliki jawaban konkrit dalam pengambil keputusan, melainkan hanya sistem yang membantu pengambilan keputusan dengan melengkapi dengan informasi dari data yang telah diolah dengan relevan dan diperlukan untuk membuat keputusan tentang suatu masalah dengan lebih

cepat dan akurat. Sehingga sistem ini tidak dimaksudkan untuk menggantikan pengambilan keputusan dalam proses pembuatan keputusan.

2.2.4 Analytical Hierarchy Process (AHP)

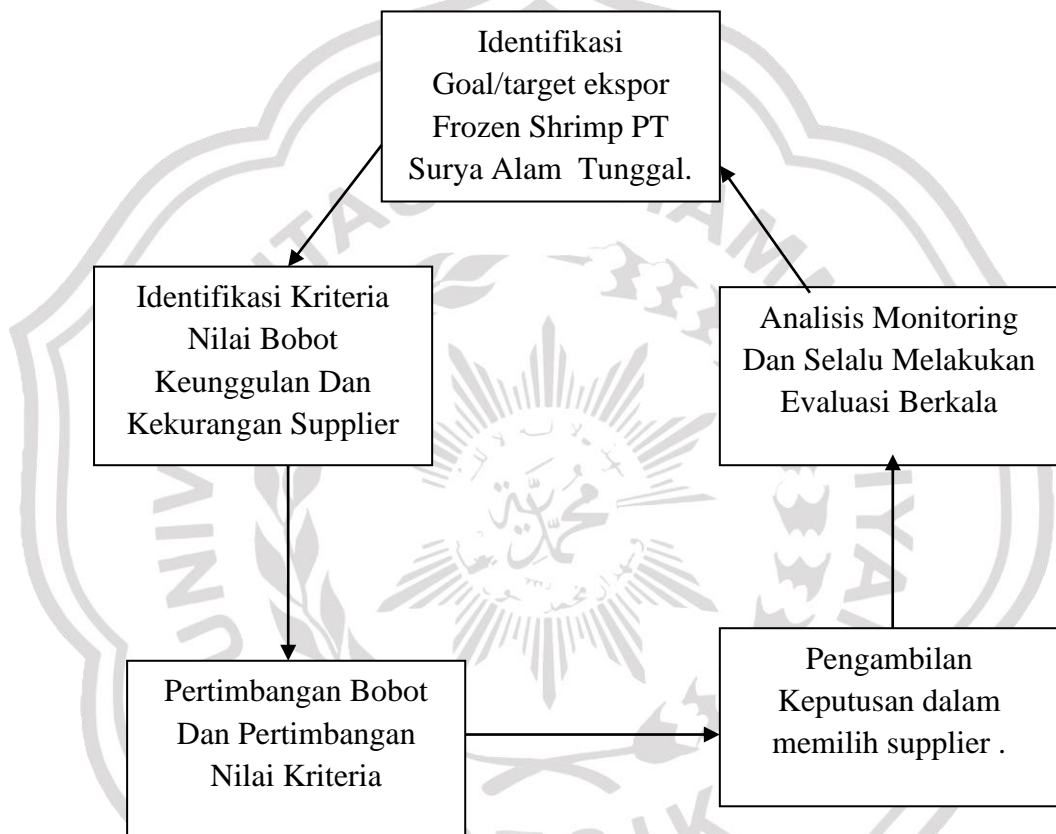
Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) merupakan strategi pemilihan keputusan yang dikembangkan oleh seorang profesor bernama Thomas L. Saaty. AHP adalah suatu metode untuk menghadapi situasi kompleks yang tidak terstruktur menjadi banyak komponen secara hierarki, dengan memberikan nilai subjektif terhadap kepentingan relatif setiap variabel dan menentukan variabel mana yang mempunyai prioritas tertinggi untuk mempengaruhi hasil dari situasi tersebut.

Prinsip kerja AHP adalah menguraikan permasalahan kompleks yang tidak terstruktur, strategis dan dinamis ke dalam bagian-bagiannya dan mengorganisasikan variabel-variabel ke dalam hierarki (tingkatan). Tingkat kepentingan suatu variabel kemudian diberi nilai numerik secara subjektif dalam kaitannya dengan kepentingan relatifnya dibandingkan dengan variabel lain. Sintesis kemudian dilakukan berdasarkan berbagai pertimbangan tersebut untuk mengidentifikasi variabel-variabel yang mempunyai prioritas tertinggi dan berperan dalam mempengaruhi hasil sistem. Perbedaan model AHP dengan model pengambilan keputusan lainnya terletak pada jenis inputnya. Model AHP menggunakan persepsi manusia yang dianggap “ahli” sebagai masukan utamanya. Kriteria ahli di sini adalah seseorang yang benar-benar memahami permasalahan yang dihadapi, merupakan produk dari permasalahan tersebut, atau

memiliki ketertarikan terhadap permasalahan tersebut. Mengingat semakin kompleksnya dan ketidakpastian permasalahan dunia, pengukuran permasalahan kualitatif sangatlah penting. Selain itu, konsistensi evaluasi diperiksa di AHP. Jika terdapat penyimpangan yang signifikan terhadap nilai konsistensi sempurna, maka evaluasi harus direvisi atau disusun ulang hierarkinya. menurut Rif'an (2004) dikutip skripsi Syamsul Huda (2019).

Proses pengambilan keputusan pada dasarnya melibatkan pemilihan opsi terbaik. Penataan masalah, mengidentifikasi alternatif, mengidentifikasi kemungkinan nilai konsistensi, menentukan nilai, persyaratan prioritas waktu, spesifikasi risiko, dll. Terlepas dari seberapa komprehensif alternatif-alternatif tersebut dapat diidentifikasi, atau seberapa rinci penilaian terhadap kemungkinan-kemungkinan yang ada, batasannya tetap bahwa dasar perbandingannya adalah dalam bentuk kriteria tunggal. Hal yang paling penting dalam AHP adalah hirarki fungsional dengan input utamanya berupa pendapat manusia. Dengan hirarki, suatu masalah yang rumit dan tidak terstruktur dipecahkan ke dalam kelompok-kelompoknya dan diatur menjadi suatu bentuk hirarki menurut Marsono (2020), Penggunaan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Dalam Penelitian.

2.3 Kerangka Penelitian



Gambar 2.3 Kerangka Berpikir

PT Surya Alam Tunggal adalah sebuah perusahaan bisnis ekspor frozen shrimp yang telah melakukan kegiatan ekspor produk Frozen Shrimp selama empat dekade. Supplier merupakan orang luar yang menyuplai kebutuhan ekspor dari suatu goal/tujuan yang ditetapkan oleh PT Surya Alam Tunggal.

Pemilihan supplier/pemasok ialah kegiatan strategi, yang utama apabila supplier/pemasok akan memasok barang dagang yang kritis dan akan digunakan dalam jangka panjang. Banyak faktor yang perlu dipertimbangkan serta mempengaruhi dalam pemilihan supplier, yang mengacu pada proses pemilihan menjadi sangat rumit karena suatu Usaha Dagang yang menjadi supplier mungkin memiliki sejumlah keunggulan kemampuan dalam semua bidang atau kemampuan yang begitu baik hanya pada beberapa bidang.

Sistem pengambilan keputusan dalam memilih supplier sangat dibutuhkan adalah bagian dari sistem berbasis informasi, termasuk sistem berbasis pengetahuan atau manajemen pengetahuan yang digunakan untuk mendukung pengambil keputusan dalam suatu organisasi atau bisnis. Dengan kata lain, sistem pendukung keputusan dapat dianggap sebagai sistem alternatif yang mengubah data menjadi informasi untuk pengambilan keputusan pada masalah semi-terstruktur tertentu.

Pemilihan Supplier dapat dilakukan dengan di sistem pengambilan keputusan menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP), dikarenakan prinsip dari metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) menyederhanakan permasalahan yang kompleks, strategis, dan tidak terstruktur ke dalam bagian-bagiannya, serta mengorganisasikan variabel ke dalam suatu hierarki (tingkatan). Pentingnya kriteria tersebut kemudian diberi nilai numerik subjektif berdasarkan kepentingan relatifnya dibandingkan dengan kriteria lainnya. Dari berbagai pertimbangan tersebut kemudian dilakukan sintesis untuk

mengidentifikasi variabel-variabel dengan prioritas tertinggi yang berperan dalam mempengaruhi hasil sistem.

Berdasarkan kerangka koseptual gambar diatas menunjukkan bahwasanya peneliti ingin mengkaji bagaimana mengimplementasikan pemilihan supplier dengan menggunakan AHP secara sistematis.

