

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Dasar Teori

2.1.1 Pengertian Supplier

Dalam artian luas, supplier adalah suatu pihak (perorangan /perusahaan) yang menjual atau memasok bahan baku ke pihak lain (perorangan / perusahaan) untuk diolah menjadi produk atau layanan tertentu. Ketersediaan barang pasokan yang dibutuhkan perusahaan dijamin oleh *Supplier* yang menjadi mitra bisnis (Viarani & Zadry, 2017). *Supplier* adalah rekan bisnis dalam menjalankan produksi baik dalam ketersediaan bahan baku maupun lainnya yang sesuai dengan kebutuhan sebuah perusahaan (Manullang & Sks, 2018).

supplier adalah bagian terpenting dan memberikan pengaruh dalam manajemen rantai pasokan, rantai inilah menentukan operasi bisnis perusahaan. *Supplier* juga akan memiliki dampak langsung pada aspek keuangan yang memengaruhi profitabilitas bisnis (N. Wulandari, 2014).

Adapun ciri-ciri supplier adalah sebagai berikut :

1. Produk yang dijual masih berbentuk mentah (dari alam) ataupun barang setengah jadi.
2. Sebagai penyedia bahan baku atau jasa yang diperlukan oleh perusahaan lain.

Berikut beberapa tugas dan fungsi dari *supplier* adalah sebagai berikut :

1. Sebagai pihak yang menjamin ketersediaan bahan baku untuk pihak (individu atau perusahaan) yang menggunakannya
2. Mengendalikan proses penyimpanan dari bahan baku tersebut sebelum dikirim ke perusahaan yang membutuhkannya
3. Memastikan bahan baku yang akan di sediakan masih dalam kondisi baik sampai diterima oleh pihak pengguna
4. Mengatur jadwal dan sebagainya yang berhubungan dengan pengiriman bahan baku dengan tepat waktu kepada pihak yang membutuhkannya.

2.1.2 Pemilihan *Supplier*

Memilih *Supplier* berdasarkan pendapat Pujawan dan Erawan adalah kegiatan strategis, terutama jika *Supplier* memasok produk-produk penting atau akan digunakan sebagai *Supplier* permanen waktu jangka panjang (Hasdi et al., 2014). Kriteria tersebut harus memenuhi syarat produk yang akan dibeli. Pentingnya setiap kriteria berbeda.

Terdapat 3 proses pemilihan *supplier* Menurut Heizer dan Render, yaitu (N. Wulandari, 2014) :

1. Evaluasi *supplier*

Evaluasi *supplier* melibatkan proses menemukan pemasok potensial dan menentukan kemungkinan bahwa *supplier* tersebut adalah *supplier* yang baik. Fase ini membutuhkan pengembangan kriteria evaluasi.

2. Pengembangan *supplier*

Pengembangan *supplier* dapat mencakup semuanya, mulai dari pelatihan, bantuan teknis dan produksi hingga proses *transfer* informasi.

3. Negosiasi

Peran penting negosiasi biasanya mengacu terhadap : kualitas ,pengiriman, pembayaran dan biaya.

Memilih *supplier* memiliki dampak signifikan pada operasi perusahaan yang sedang berlangsung. Dalam kasus di mana pengaruh besar pilihan *supplier* memiliki dampak pada keuangan bisnis. Tujuan dari memilih *supplier* adalah untuk mendapatkan *supplier* yang terbaik maka bisa membantu mengurangi pesanan pembelian. Yang mana aspek utama dari fungsi pembelian adalah memilih *supplier* untuk semua jenis perusahaan komersial, pasokan barang yang diperlukan, layanan dan peralatan. Maka dari itu, pembelian merupakan bagian terpenting dari pelaku bisnis. Produk yang berbiaya rendah dan berkualitas tidak akan dapat berhasil diproduksi tanpa adanya *supplier* yang tepat (Viarani & Zadry, 2017).

Keputusan untuk pembelian yang sangat penting adalah memilih juga mempertahankan hubungan baik dengan *supplier* resmi. Karena itu, memilih *supplier* yang berpotensi merupakan salah satu fungsi terpenting yang wajib dilakukan oleh bagian pengadaan bahan baku. pemilihan *supplier* ini melibatkan identifikasi dan perumusan kebutuhan, pengambilan keputusan dan kriteria desain, pra-kualifikasi (persiapan dan persiapan daftar pendek pemasok berpotensi dari *list* pemasok), kemudian dilakukan pemantauan *supplier* terpilih, yaitu merupakan evaluasi berkelanjutan (Kusaeri et al., 2016).

Beberapa alasan yang menyebabkan seleksi *supplier* menjadi kebutuhan penting sebuah perusahaan, yaitu sebagai berikut (Kusaeri et al., 2016) :

1. Karena perubahan pesat dalam kondisi pasar, kebutuhan pasar atau pelanggan dan pergerakan pesaing, serta lingkungan bisnis saat ini biasanya jarang stabil.
2. Meningkatnya globalisasi perdagangan dan bisnis dunia dan ketersediaan fasilitas dan alat komunikasi melalui Internet menawarkan kepada pelanggan untuk mencari informasi dari negara lain.
3. *supplier* terkadang penting untuk dinilai berdasarkan beberapa kriteria. Karena setiap kriteria biasanya berkinerja berbeda, mungkin perlu untuk membandingkan kriteria ini.

2.1.3 Kriteria Supplier

Kriteria pemilihan ialah hal yang penting ketika memilih *supplier*. Kriteria pemilihan harus sesuai strategi alur pasokan dan memiliki karakter barang yang dibeli, Ada beberapa kriteria perlu di pertimbangkan dalam proses seleksi *supplier*, yaitu ; kualitas, harga, kecepatan merespon, inovasi, asset, pelayanan, fleksibilitas, organisasi, manajemen, dan risiko.

Berdasarkan penelitian sebelumnya terdahulu, kriteria dengan sub kriteria pemilihan pemasok material maka dapat dikelompokan sebagai berikut (Messah et al., 2016) :

1. Kriteria Detail perusahaan yaitu ; Nama dan Alamat Perusahaan Yang Jelas, Usia Perusahaan , Sertifikat Badan Usaha

2. Kriteria Biaya ; Harga material, Diskon (potongan harga untuk pemesanan dalam jumlah tertentu), Tenggang waktu pembayaran, Cara pembayaran
3. Kriteria Kualitas yaitu ; Ketepatan jenis material, Kekuatan material, Ketepatan ukuran, Cara menjaga kualitas material selama dalam gudang penyimpanan, Kemampuan memberikan kualitas yang konsisten
4. Kriteria Flesibilitas yaitu ; Cepat dan tepat menangani permintaan perubahan volume material, Cepat dan tepat menangani perubahan waktu pemesanan material, Persiapan yang singkat
5. Kriteria Pengiriman yaitu ; Ketepatan waktu pengiriman, Ketepatan jumlah pengiriman, Kemampuan penanganan sistem transportasi
6. Kriteria Layanan yaitu ; Garansi, Kemudahan untuk dihubungi, Kemampuan memberikan informasi secara jelas, Cepat tanggap menyelesaikan keluhan pelanggan.

Penelitian terdahulu oleh Dickson, bahwa penilaian terhadap kriteria dan subkriteria supplier sangat bermacam jenis. Seperti yang ditunjukkan pada tabel dibawah (Messah et al., 2016) :

Tabel 2.1 Penilaian kriteria pemilihan supplier menurut Dickson

Kriteria	Skor
<i>Quality</i>	3.5
<i>Delivery</i>	3.4
<i>Performance history</i>	3.0
<i>Warantie and Claim policies</i>	2.8
<i>Price</i>	2.8
<i>Technical Capability</i>	2.8
<i>Financial Position</i>	2.5
<i>Prosedural Compliens</i>	2.5
<i>Comunication System</i>	2.5
<i>Reputasion and Position in industry</i>	2.4
<i>Desire for Business</i>	2.4
<i>Management and organization</i>	2.3
<i>Operating control</i>	2.2
<i>Repair Service</i>	2.2

Pada tabel diatas menjelaskan terdapat 22 kriteria yang diidentifikasi oleh Dickson. Angka dalam kolomnya menunjukkan pentingnya setiap kriteria, berdasarkan respons survai, yang dijawab oleh 170 orang direktur pembelian di perusahaan-perusahaan di Amerika Serikat. Peserta dimintai untuk memilih salah satu dari 0-4, di mana nilai 4 mutlak. Dengan demikian, terlihat dari tabel diatas rata-rata responden memilih kualitas sebagai faktor utama dalam pemilihan *supplier* (Messah et al., 2016).

2.2 Metode AHP (*Analityc Hierarchy Process*)

AHP (proses analisis hierarki) dikembangkan pada 1970-an untuk mengatur pengetahuan dan penilaian dalam pemilihan alternatif yang disukai oleh Thomas L. Saaty. Menggunakan AHP akan memecahkan masalah dalam pikiran yang terorganisir sehingga dapat mengekspresikan dirinya sendiri sehingga dapat memutuskan masalah secara efektif. Proses pengambilan keputusan dapat disederhanakan dan dipercepat oleh masalah yang kompleks.

AHP merupakan suatu metode menyediakan kerangka kerja guna memecahkan masalah mengambil keputusan dengan tidak mengasumsikan independensi antar tingkat. AHP pada dasarnya dirancang untuk menanggapi persepsi masalah tertentu dengan langkah-langkah untuk mendapatkan alternatif dan kriteria yang ada. Konsep AHP sebenarnya mejadikan nilai kuantitatif dari mengubah nilai kualitatif (Astuti, 2016b).

Pendekatan AHP adalah model pengambilan keputusan (individu) yang mengadopsi pendekatan umum untuk proses pengambilan keputusan. Ini juga dapat

memecahkan masalah kompleks yang timbul dari sifat kompleksitas yang tidak pasti, pengambilan keputusan yang tidak pasti dan ketersediaan statistik yang jelas. Selain itu, *goals* AHP adalah untuk melengkapi kerangka kerja serta teknik untuk daftar opsi implementasi berdasarkan pengungkapan keputusan (Viarani & Zadry, 2017).

Menurut Marimin dalam jurnal Mulasi bahwa AHP memungkinkan pengguna untuk secara intuitif menetapkan tolok ukur ke tolok ukur atau alternatif perbandingan ganda, dan kemudian cara yang konsisten untuk mengubah biner menjadi seperangkat angka yang mewakili keunggulan tolok ukur dan alternatif. Prinsip proses AHP adalah untuk menyederhanakan masalah kompleks yang tidak memiliki struktur, strategis juga dinamis di bagian dan mengelolanya dalam hirarki (Mulasi, 2017)

2.2.1 Prosedur AHP

Menurut Thomas L Saaty, ada 3 prinsip utama memecahkan masalah AHP, yaitu ; Decompositiot, Coparative Judgement dan Logical Consistency.

Secara garis besar prosedur AHP meliputi tahapan sebagai berikut :

1. Dekomposisi masalah
2. Penilaian / pembobotan untuk membandingkan elemen-elemen
3. Penyusun matriks dan uji Konsistensi
4. Penetapan prioritas pada masing-masing hierarki
5. Sistesis dan prioritas

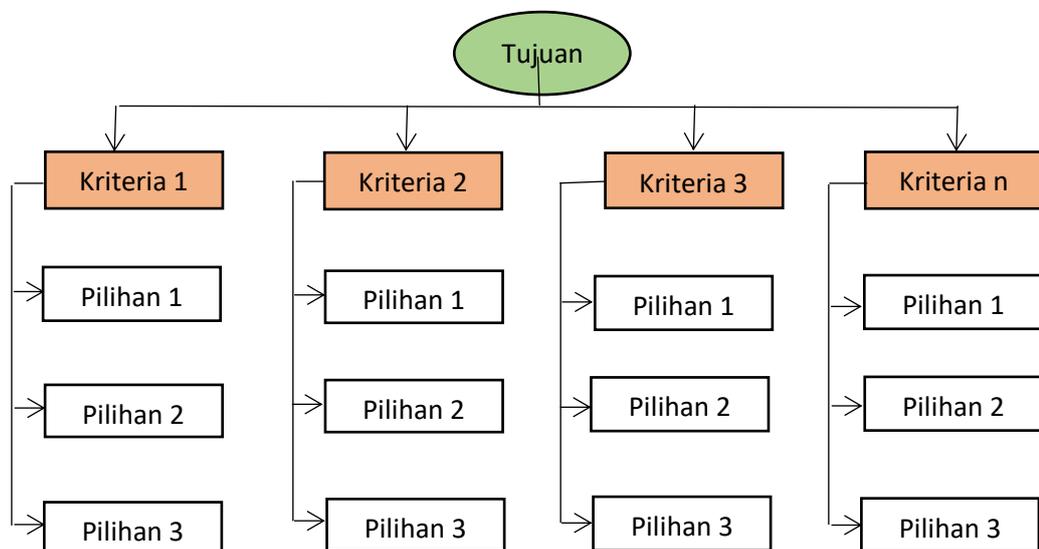
6. Pengambilan / penetapan keputusan

2.2.1.1 Dekomposisi Masalah / Menyusun Hirarki

Tahap pemisahan (*Decomposition*) dilakukan setelah masalah telah diidentifikasi. Dekomposisi adalah solusi untuk masalah yang masih kuat atau lengkap untuk membuatnya sesederhana mungkin. Untuk mendapatkan hasil yang akurat, solusi ini dibuat pada bagian yang lebih sederhana, sehingga didapatkan lebih banyak level masalah. Maka dari itu, proses analisis disebut hierarki.

Berikut gambar bagan hierarki :

Gambar 2.1 Bagan Hierarki



 = Hierarki I

 = Hierarki II

 = Hierarki III

Hierarchy-I adalah tujuan yang hendak dicapai, solusi dari masalah / masalah yang dipertimbangkan Hierarchy-II adalah kriteria yang kriterianya harus dipenuhi oleh semua alternatif (penyelesaian) untuk menjadi pilihan yang paling ideal, dan Hierarchy-III adalah alternatif atau opsi. pemecahan masalah.

2.2.1.2 Penilaian Atau Perbandingan Elemen

Setelah proses dekomposisi selesai dan hirarki telah tersusun. Kemudian dilakukan penilaian pembobotan pada masing-masing hirarki berdasarkan tingkat kepentingannya. Pembobotan dilakukan dengan perbandingan berpasangan, Misalnya, antara opsi 1 dan opsi 2, opsi A lebih penting dalam Kriteria A, maka opsi C dan opsi lebih penting antara opsi A dan opsi sampai semua opsi dibandingkan secara terpisah. Perbandingan ini bertujuan untuk memperoleh nilai berdasarkan kriteria yang ada. Maka didapatkan pembobotan kepentingan di setiap kriteria berdasarkan tujuan yang dicapai. Thomas L Saaty mengembangkan prosedur skor penilaian perbandingan berpasangan dalam AHP, Yaitu sebagai berikut (Astuti, 2016):

Tabel 2.2 Tabel Penilaian Perbandingan Berpasangan

Identitas Pentingnya	Defenisi
1	Kedua elemen/alternatif sama pentingnya
3	Elemen A sedikit lebih penting dari elemen B
5	Elemen A lebih penting dari elemen B
7	Elemen A sangat penting dari elemen B
9	Elemen A mutlak sangat penting dari elemen B
2, 4, 6, 8	Nilai-nilai antara kedua pertimbangan yang berdekatan

Saat pemberian bobot atau perbandingan berpasangan, hukum aksioma timbal balik berlaku, yaitu apabila elemen A lebih penting (5) dibanding elemen B, B 1/5 lebih penting daripada elemen A. Jika elemen A lebih penting daripada B, masing-masing nilai = 1. Pengambilan data dapat berupa kuisioner atau pengisian data dengan wawancara orang berpengalaman dibidangnya.

2.2.1.3 Penyusun Matriks Dan Uji Konsistensi

Setelah pemberian bobot didapatkan, langkah selanjutnya adalah menyiapkan matriks pembobotan guna menormalkan makna nilai dari setiap elemen dalam setiap hierarki. Tahapan ini, analisis bisa dilakukan secara manual

(*Microsoft excel*) atau menggunakan program komputer dan Expert Choice. Dalam penelitian ini penulis melakukan penghitungan secara manual dengan prosedur analisis.

2.2.1.4 Penetapan Prioritas Pada Masing-Masing Hierarki

Langkah utama adalah mengubah fraksi nilai bobot ke bilangan desimal.

Seperti salah satu contoh dari seorang pakar, seperti berikut :

Gambar 2.2 Data Matriks Bentuk Fraksi

	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Kekuatan	1/1	1/2	3/1	4/1
Kelemahan	2/1	1/1	1/3	3/1
Peluang	1/3	3/1	1/1	2/3
Ancaman	1/4	1/3	3/2	1/1

Gambar 2.3 Data Matriks Bentuk Desimal (matriks-1)

	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Kekuatan	1.00	0.50	3.00	4.00
Kelemahan	2.00	1.00	0.33	3.00
Peluang	0.33	3.00	1.00	0.67
Ancaman	0.25	3.00	1.50	1.00

Setelah mengubah matriks fraksi dalam bentuk matriks decimal, kemudian mengkuadratkan matriks decimal (jumlah baris x kolom) atau disebut **Iterasi-1**.

Gambar 2.4 Data Iterasi-1

	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Kekuatan	1.00	0.50	3.00	4.00
Kelemahan	2.00	1.00	0.33	3.00
Peluang	0.33	3.00	1.00	0.67
Ancaman	0.25	3.00	1.50	1.00

(x)

	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Kekuatan	1.00	0.50	3.00	4.00
Kelemahan	2.00	1.00	0.33	3.00
Peluang	0.33	3.00	1.00	0.67
Ancaman	0.25	3.00	1.50	1.00

(1.00*1.00) + (0.05*2.00) + (3.00*0.33) + (4.00*0.25) = 3,99 dst...

3,99	22,00	12,17	11,51
4,86	11,99	11,16	11,16
6,83	8,18	3,99	11,66
7,00	10,63	4,74	12,01

Matriks 2

Gambar 2.5 Data penjumlahan angka dalam matriks

3,99	+	22,00	+	12,17	+	11,51		49,67	0,32
4,86	+	11,99	+	11,16	+	11,16		39,17	0,25
6,83	+	8,18	+	3,99	+	11,66		30,65	0,20
7,00	+	10,63	+	4,74	+	12,01		34,37	0,22
								153,85	1,00

Setelah menjumlahkan nilai ada pada matriks sesuai barisnya, selanjutnya mengolah matrik 2 dengan matrik 1 (Iterasi 2), selanjutnya jumlahkan kembali hasil perkalian silang matriksnya berdasarkan baris .

Gambar 2.6 Data Iterasi 2

286,38	+	573,30	+	397,09	+	571,47		1828,25	0,3169
231,90	+	460,46	+	290,29	+	453,84		1436,49	0,2490
175,73	+	404,69	+	245,44	+	356,26		1182,12	0,2049
195,87	+	447,59	+	279,46	+	398,48		<u>1321,40</u>	<u>0,2291</u>
								5768,26	1,00

Setelah itu menghitung selisih vector matriks 1 dan matriks 2 dalam iterasi-2. Lakukan kembali Iterasi-3 , cara tersebut diulang-ulang sehingga nilai selisih antara iterasi tidak akan mengalami perubahan ($=0$), nilai iterasi yang diperoleh tersebut akan menjadi urutan prioritas, seperti berikut : Kekuatan $[0,3227]$ = Prioritas utama , Kelemahan $[0,2546]$ = Prioritas kedua, Peluang $[0,1991]$ = Prioritas terakhir , Ancaman $[0,2228]$ = Prioritas ketiga.

2.2.1.5 Penarikan Keputusan

Hasilnya diperoleh dengan menjumlahkan nilai bola / bobot, adalah nilai sensitivitas setiap elemen. Contoh di atas, hasilnya adalah bahwa aspek-aspek kekuasaan perlu diperhitungkan, karena ini adalah prioritas pertama, kemudian kelemahan, ancaman, serta peluang.

2.2.2 Kelemahan Dan Kelebihan AHP

Kelebihan menggunakan metode AHP yakni, memiliki beberapa keunggulannya saat menafsirkan kegiatan mengambil keputusan, dikarena keadaan yang rumit menjadi ketentuan yang lebih sederhana. Berikut kelebihan metode AHP dalam mengambil keputusan (Viarani & Zadry, 2017):

1. Kesatuan

Metode *analytical hierarchy process* menawarkan model *single*, dapat dipahami, fleksibel bagi berbagai permasalahan yang tidak memiliki struktur.

2. Kompleksitas

Metode AHP menggabungkan desain induktif dan pemecahan masalah kompleks berbasis sistem.

3. Saling ketergantungan

Metode *analytical hierarchy process* bisa menghilangkan keterkaitan elemen pada sistem serta tidak membawa linearitas.

4. Urutan Hierarki

AHP lebih cenderung menentukan peringkat di antara elemen-elemen sistem dari elemen yang berbeda dan untuk menggabungkan elemen-elemen serupa di setiap level.

5. Pengukuran

Pada AHP tersedia skala yang berguna menciptakan metode untuk mengukur berbagai hal dan memprioritaskannya.

6. Konsistensi

AHP mengikuti koherensi logis dari masalah guna memprioritaskan.

7. Sintesis

Metode *analytical hierarchy process* melakukan penilaian komprehensif secara menyeluruh untuk setiap opsi lainnya.

8. Penilaian dan Persetujuan

Metode *analytical hierarchy* tidak mewakili konsensus, tetapi lebih mensintesis nilai representatif pada perkiraan yang tidak sama.

9. Proses yang diulang

Metode ini memungkinkan organisasi memperbaiki pemahaman subjek terhadap keputusan dan pemahaman sipemilih melalui pengulangan.

Berikut kekurangan metode AHP ;

1. Ketergantungan oleh inputan utama, input utama adalah nilai dari pendapat spesialis, maka hal ini melibatkan subjektivitas yang paham dibidangnya, dan jika ahli memberikan perkiraan yang salah, model menjadi tidak berarti.
2. AHP adalah model matematika tanpa pengujian statistik, hingga fakta dari model yang dibuat tidak adanya batas dari kepercayaan yang benar dari model yang didapat.

2.3 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1	Ratri wulandari (2017)	Pemilihan Supplier Bahan Baku Partikel Dengan Metode AHP Dan Promethee	<i>Analitycal Hierachy Process</i> (AHP) dan metode Promethee	kriteria terpilih adalah kriteria <i>quality</i> dengan nilai 0,19. Dan hasil ranking <i>supplier</i> didapatkan bahwa UD.TL sebagai peringkat utama (R. Wulandari, 2017)
2	Ngatawi dan Ira Setyaningsih (2011)	Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP)	<i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Dari penelitian yang dilakukan pada supplier A, B, C, D, E dan F. supplier A (supplier terbaik) Hal tersebut bisa di ketahui dengan adanya nilai akhir tertinggi pada akhir perhitungan AHP yaitu sebesar 0,240

Lanjutan Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

3	Shinta Wahyu Hati; Nelmi Sabrina Fitri (2017)	Analisis Pemilihan <i>Supplier</i> Pupuk NPK dengan Metode <i>Analytical Hierachy Process (AHP)</i>	<i>Analitycal Hierachy Process (AHP)</i>	Berdasarkan kriteria dan sub-kriteria dalam pemilihan pemasok, Pemasok X dinilai sebagai pemasok terbaik memiliki nilai 0,528. Pemasok Y adalah Prioritas kedua, yang nilainya adalah 0,325, terakhir prioritas pemasok Z dengan nilai 0,148. Ini menjelaskan bahwa pemasok umum pupuk yang bernama NPK adalah pemasok terbaik X.
4	Sean A.M.Pebakir ang, Agung Sutrisno, Johan Neyland (2017)	Penerapan Metode AHP untuk memilih supplier suku cadang di LTD Bitung.	<i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	Pemilihan supplier suku cadang dimenangkan oleh kuantitas ,disusul oleh harga kemudian ketersediaan barang, kualitasn, dan terakhir kontinuitas.

Lanjutan Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

5	Putri Fajar Wulandari, Ary Arvianto (2015)	Pemilihan jasa ekspedisi dengan menggunakan metode analytical hierarchy process	<i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Dari penelitian ini, kriteria harga ditemukan menjadi kriteria yang paling penting untuk daya tanggap, pengalaman dan kualitas kriteria layanan ketika memilih layanan penemuan. Untuk kriteria respons selanjutnya, sub kriteria untuk merespons kesalahan dan keterlambatan lebih penting daripada respons terhadap pesanan dan pelacakan pesanan. (P. F. Wulandari & Arvianto, (2015))
---	--	---	--	---

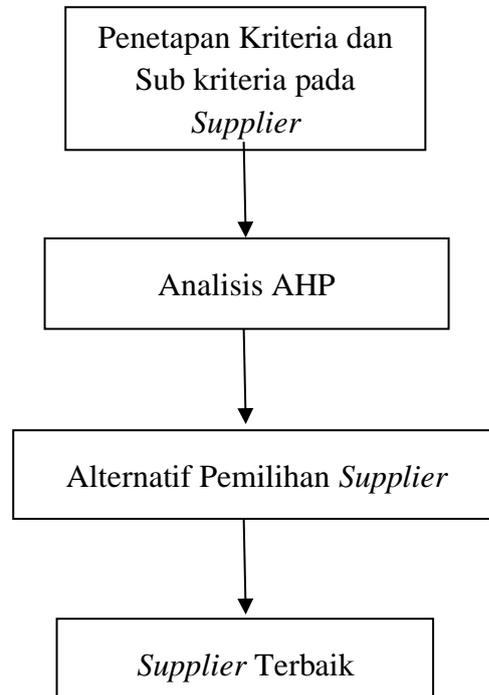
Lanjutan Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

6	Ninik Wulandari (2017)	Perancangan sistem pendukung keputusan pemilihan <i>supplier</i> di PT. Alfindo dengan metode AHP	<i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	Terdapat 4 model perancangan dengan model UML dalam merancang sebuah aplikasi pada PT. Alfindo.
7	Sebro Mulasi (2017)	Pemilihan Supplier dan Alokasi Order Asam Jawa Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Ahp Dan Goal Programing	<i>Metode Fuzzy Ahp Dan Goal Programing</i>	Kriteria yang dipertimbangkan CV MANDIRI saat memilih pemasok terdiri dari 13 sub-kriteria dan 5 kriteria. Supplier terpilih adalah memilih alternatif pengiriman Desember 2015 - Februari 2016 Pertama, Toncan memiliki berat 0,2935 dengan total 6 ton pesanan. (Mulasi, 2017)

Lanjutan Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

8	Much. Djunaidi, M. Abdul, Nur Muhammad Mufiid (2018)	Identifikasi faktor Penerapan Green Supply Chain Management Pada Industri Furniture Kayu	<i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	Dari penelitian ini, kriteria harga kriteria yang paling penting untuk daya tanggap, pengalaman dan kualitas kriteria layanan ketika memilih layanan penemuan. Untuk kriteria respons selanjutnya penting. (Djunaidi et al., 2018)
9	Akhmad Ghiffary Budianto (2017)	Pemilihan Green Supplier Berdasarkan Fuzzy AHP Dengan Metode Fuzzy Topsis	<i>Analytical Hierarchy Process (AHP) Dengan Metode Fuzzy Topsis</i>	Berdasarkan hasil perhitungan metode Fuzzy AHP, kriteria kualitas dan manajemen lingkungan dipengaruhi, kriteria hijau dan konten PPM menjadi sub-kriteria. dari empat opsi. (Budianto, 2017)

2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2. 7 Kerangka Berpikir