

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Usaha Kecil Menengah (UKM)

Bermacam – macam jenis usaha dituntut untuk bisa lebih maju dan dapat bertahan dalam memajukan usahanya. Indonesia sebagai negara berkembang, lebih mementingkan pembangunan dan pertumbuhan ekonomi agar menjadi lebih baik lagi. Proses ini berpengaruh kepada berbagai bentuk usaha di Indonesia. Indonesia memiliki berbagai macam jenis usaha, baik usaha berskala kecil maupun usaha berskala besar. Salah satu jenis usaha di Indonesia adalah jenis Usaha Kecil Menengah (UKM) ini memiliki peran yang sangat penting bagi kondisi perekonomian Indonesia, terbukti dengan adanya kenaikan Produk Domestik Bruto (PDB). Data kementerian koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah, tahun 2013 tercatat kontribusi UKM terhadap PDB Indonesia pada triwulan ketiga tahun 2012 naik sebesar Rp. 135,602,200.- juta atau meningkat 9,90 persen dari tahun 2011.

Besarnya kontribusi dari sumbaangan PDB UKM, akan berefek terhadap penyerapan jumlah pekerja dari sektor UKM yaitu sampai tahun 2013 telah tumbuh sebesar 114,114,082 juta atau 6,03 persen dari tahun 2012. Hal ini menggambarkan besarnya potensi yang dapat dikembangkan dan ditingkatkan bagi sektor UKM agar dapat berkontribusi bagi negeri ini (Savitri V & Saifudin, 2018)

Menurut (A. Muttalib, 2017) Usaha Kecil Menengah memiliki ciri – ciri sebagai berikut :

1. Manajemen berdiri sendiri
2. Modal pribadi
3. Daerah pemasarannya lokal
4. Aset perusahaannya kecil
5. Jumlah karyawan terbatas
6. Asas UKM adalah kebersamaan
7. Memiliki sistem ekonomi yang demokratis, berkelanjutan, efesiensi keadilan serta kesatuan ekonomi nasional.

2.1.2 Kedelai

Kedelai merupakan salah satu komoditi utama tanaman pangan yang memiliki peran cukup penting dalam ketahanan pangan selain padi dan jagung. Kedelai mempunyai nilai yang strategis bagi kehidupan masyarakat dan perekonomian negara. Apabila pasokannya menurun baik itu produksi dalam negeri maupun produk impor, berdampak terjadinya gejolak di masyarakat. Hal ini terjadi masyarakat hampir setiap hari membutuhkan komoditas ini sebagai konsumsi, baik konsumsi olahan fermentasi (tahu, tempe, kecap) maupun dalam bentuk bahan baku (MH & .et al, 2015)

Kedelai merupakan komoditas strategis yang unik tapi kontradiktif dalam sistem usaha tani di Indonesia. Luas pertanaman kedelai itu sendiri kurang dari lima persen dari seluruh luas area tanaman pangan, akan tetapi komoditas ini memegang posisi sentral dalam semua kebijaksanaan pangan nasional karena

perannya teramat penting dalam menu pangan masyarakat. Kedelai sudah dikenal sejak awal sebagai sumber protein nabati bagi masyarakat Indonesia tetapi komoditas ini tidak pernah menjadi tanaman pangan utama seperti padi. (MH & .et al, 2015).

Kedelai yang dibudidayakan di Indonesia selama ini adalah jenis kedelai berkulit kuning, sedangkan kedelai berkulit hitam jarang memperoleh perhatian. Kedelai varietas hitam memiliki keunggulan daripada dengan varietas kuning, baik dari sisi kandungan nutrisinya maupun pada teknologi budidayanya. Kadar nutrisi kedelai varietas hitam lebih unggul daripada kedelai varietas kuning. Kedelai varietas hitam memiliki peranan penting pula di sektor industri pangan, khususnya industri susu kedelai dan kecap (Rasyid, 2013).

Menurut (Futura. et al, 2002) dalam jurnal (Rasyid, 2013) bahwasannya kedelai varietas hitam mengandung banyak anthosianin. Anthosianin tinggi mempunyai aktivitas antioksidan besar, juga mempunyai kandungan 1,1 – *diphenly – 2 – picrylhydrazyl* (DPPH) dan O₂. Ekstrak kedelai hitam yang direbus mengandung *liver tert-butyl hydroperoxide* (t-BuOO) yang tinggi dan mencegah generasi dari *thiobarbituric acid-reactive substances* (TBARS) yang mengakibatkan gangguan pada hati. Sehingga kedelai varietas hitam penting untuk diperhatikan karena merupakan bahan dari produk makanan sehat dari kedelai (Rasyid, 2013).

2.1.3 Tahu

Tahu adalah produk yang dibuat dari kacang kedelai yang memiliki kepopuleran di Indonesia dan paking diproduksi. Sebanyak 40% pengolahan kacang kedelai Indonesia diolah menjadi tahu. Prinsip pembuatan tahu umumnya merupakan ekstraksi protein kacang kedelai dengan air lalu digumpalkan dengan bahan penggumpal yang berupa asam dan garam – garam tertentu. Tahu juga sering disebut daging tanpa tulang karena kandungan gizi yang cukup tinggi, terutama mutu protein yang setara dengan daging hewan. Bahkan protein kedelai dan tahu yang memiliki mutu protein nabati terbaik karena mempunyai komposisi asam amino terlengkap dan daya cerna yang tinggi. ((Nanda, 2016)).

Proses pembuatan tahu biasanya ditambahkan bahan kimia sebagai koagulan untuk memadatkan susu kedelai seperti asam asetat, batu tahu. Penggumpal protein yang sering dipakai pada industri tahu baik kecil maupun menengah adalah asam cuka. Pembuatan tahu yang memakai asam cuka dapat menghasilkan limbah, berbau dan bisa merusak lingkungan jika dibuang begitu saja tanpa diolah terlebih dahulu. Demikian perlu dilakukan alternatif baru dalam pemakaian bahan penggumpal protein kedelai yang ramah lingkungan bahkan limbah dari pembuatan tahu dapat digunakan untuk produk samping dan menghasilkan nilai tambah (Nanda, 2016).

2.1.4 Tempe

Tempe adalah produk yang didapat dari fermentasi biji kedelai dengan menggunakan kapang *Rhizopus sp.*, berbentuk padatan kompak, berwarna putih sedikit keabu – abuan dan berbau khas tempe. Setiap daerah di Indonesia

mempunyai variasi dalam tahapan proses pembuatan tempe dengan berbagai modifikasi. Modifikasi tahapan produksi tempe antara lain pada lama tempo serta cara perendaman, teknik dan macam memberikan ragi tempe, lama perebusan dan tambahan teknik pemanasan, tipe pembungkus, dan lamanya proses fermentasi (C & .et al, 2015).

Pengasaman merupakan suatu tahapan yang sangat penting dalam membuat tempe, pengasaman dapat dilakukan secara alami maupun kimiawi. Proses pengasaman alami banyak dilakukan oleh pengrajin tempe di Indonesia dengan perendaman kedelai yang telah direbus pada suhu 28 – 31 derajat celsius hingga air berbuih serta bau asam (C & .et al, 2015).

Pengasaman secara kimiawi biasa dilakukan di negara beriklim subtropis, dimana proses pengasaman secara alami berjalan sangat lambat dan mungkin sulit terjadi. Pengasaman secara kimiawi adalah proses pengasaman dengan menambahkan bahan pengasam untuk mencapai kondisi yang sesuai untuk pertumbuhan kapang (C & .et al, 2015)

2.1.5 Rantai Pasok

Rantai pasok melibatkan koordinasi aktif, integrasi dari pengelolaan permintaan dan proses pasokan, kegiatan distribusi, informasi dan hubungan sedemikian rupa yang mengoptimalkan hubungan antar organisasi sehingga menciptakan *costumer value* dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan secara keseluruhan. Rantai pasok juga menyatukan semua proses bisnis terhadap produk dimulai dari hulu sampai ke hilir yang bertujuan dengan tujuan menyalurkan barang kepada konsumen secara tepat waktu dan tepat jumlah dan

tidak menutup laba dari industri. Masalah yang sering terjadi dalam menata rantai pasok adalah pada pengelolaan anggota – anggota rantai pasok dengan tingkat kerumitan yang cukup tinggi dan mempunyai ketidak pastian disetiap poin anggota rantai pasok. Kompleksitas itu nantinya akan berakibatkan terhadap pengurangan kinerja dari rantai pasok apabila tidak dihandle dengan baguss dan akan membuat perusahaan melarat ditengah konflik persaingan yang selektif dimana akan berakibatkan konsumen kurangpuas (Mandey & .et al, 2017).

Rantai pasok adalah suatu konsep yang awal perkembangan berasal dari industri manufaktur. Pola rantai pasok adalah model atau yang memasok material untuk keperluan produksi, manufaktur yang melakukan produksi, distributor dan retailer sebagai komponen yang mendistribusikan produk yang dihasilkan kepada konsumen. Ratailer memiliki peran distributor pada tingkatan yang lebih rendah dalam rantai pasok yang saling berhubungan mulai dari hulu hingga ke hilir dalam melakukan suatu kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas sampai kepada pelanggan terakhir (Mandey & .et al, 2017).

2.1.6 Pemasok

Pemasok adalah aset yang tidak berwujud yang paling baik bagi industri atau perusahaan. Semua pemasok masing – masing mempunyai keunggulan serta keterbatasan, maka dari itu diperlukan suatu ppertimbangan yang teliti sebelum melakukan penempatan order, agar problem pada penentuan pemasok merupakan suatu keputusan yang sangat relevan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Pemilihan pemasok yang bisa mengatasi permintaan konsumen terhadap produk atau layanan berkualitas tinggi bisa memperbanyak ongkos awal tetapi hal itu

akan terpenuhi melalui pemenuhan kualitas yang konsisten. Penemuan pemasok yang cocok seringkali tidak gampang serta memerlukan tenaga ahli dan pendekatan ilmiah. Secara garis besar rantai pasok terdiri dari pemasok, proses manufaktur, gudang, pusat distribusi, outlet, serta bahan baku, persediaan barang pada proses dan produk jadi mengalir antara fasilitas tersebut. Oleh karena itu rantai pasok dapat dideskripsikan menjadi seperangkat pendekatan yang dipakai secara efisien untuk mengintegrasikan pemasok, produsen, gudang, serta toko sehingga produk bisa diproduksi dan disalurkan dengan jumlah yang tepat pada lokasi yang tepat serta pada waktu yang tepat guna meminimalkan pengeluaran dan memuaskan pelanggan (Akbar & .et al, 2015).

2.1.7 Kriteria Pemilihan Pemasok Menggunakan Model QCDFR

Dalam pemilihan pemasok pada suatu perusahaan sangat krusial sebab menyangkut tentang kepentingan dari proses tindakan operasional, perusahaan banyak menggunakan tiga pokok kriteria untuk memastikan pemilihan pemasok ialah harga yang diberikan, kualitas produk yang diberikan, serta tepatnya tempo atas pengiriman. Model *Quality, Cost Delivery, Flexibility, Responsiveness* (QCDFR) adalah suatu jenis untuk melakukan pertimbangan atau penentuan pemasok di suatu industri dan jenis ini memakai banyak kriteria *financial* dan *non financial* yang mengarah kepada metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) (Putri, 2012)

1. Kualitas

Kriteria ini menilai pemasok berdasarkan kualitas produk yang dihasilkan oleh pemasok. Bahan baku adalah suatu input terhadap industri manufaktur yang sangat dibutuhkan. Bagi industri yang tidak memproduksi sendiri bahan baku utama yang artinya bahan baku didapat melalui pihak ketiga, maka pengawasan material terhadap kualitas dari pemasok menjadi yang penting demi memperoleh hasil produk yang bermutu.

2. Harga

Kriteria ini menilai biaya material yang digunakan oleh pemasok adalah kriteria finansial yang merupakan pertimbangan penting setiap industri dalam memilih pemasok.

3. Pengiriman

Kriteria ini menilai pemasok dari pelayanannya dalam pengiriman bahan baku.

4. Fleksibel

Kriteria menilai pemasok dari konsistensi pemasok memberikan keinginan berupa perubahan dalam jumlah dan waktu

5. Respon Cepat

Kriteria ini menilai pemasok dari sudut kemampuan pemasok dalam menanggapi masalah maupun permintaan.

2.1.8 AHP (Analitical Hierarchy Process)

2.1.8.1 Sejarah AHP

Analitical Hierarchy Process (AHP) pertama kali dikembangkan oleh Thomas L. Saaty, seorang ahli matematika dari Universitas Pittsburg, Amerika pada thn 1970-an. AHP adalah analisi yang digunakan untuk mengambil keputusan menggunakan pendekatan sistem, dimana perolehan keputusan berupaya mengerti suatu keadaan sistem serta membantu melakukan peramalan dalam pengambilan keputusan (Putri, 2012).

Ada 3 prinsip pokok dalam pengambilan keputusan dengan model AHP yaitu :

1. Penyusunan Hirarki

Penyusunan permasalahan menjelaskan masalah yang rumit dan kompleks menjadi lebih jelas dan mendetail. Hirarki keputusan dibuat oleh pihak – pihak yang mempunyai kemampuan dan pengetahuan dibidang yang berkaitan.

2. Penentuan Prioritas

AHP memulai analisi prioritas elemen menggunakan metode perbandingan berpasangan terhadap dua elemen hingga semua elemen yang tercakup. Prioritas ini dipilih berlandaskan pandangan para pakar dan golongan yang berkepentingan dalam mengambil keputusan, secara langsung ataupun tak langsung.

3. Konsistensi Logis

Konsistensi jawaban oleh responden terhadap menentukan prioritas elemen adalah prinsip pokok yang memastikan validitas data dan hasil perolehan keputusan. Secara keseluruhan, responden haruslah mempunyai konsistensi untuk melakukan perbandingan elemen terhadap nilai numerik Saaty.

Menurut (Saaty, 1993) dalam jurnal (Munthafa & Mubarak, 2017) AHP dipakai sebagai metode pemecahan masalah dibanding dengan metode yang lain yang disebabkan oleh alasan berikut :

1. Struktur yang berhierarki, sebagai konsekuensi dari kriteria yang akan dipilih, sampai pada sub kriteria yang paling dalam.
2. Memperhitungkan validitas sampai ke batas toleransi inkonsistensi sebagai kriteria dan alternatif yang akan dipilih oleh pengambil keputusan.

2.1.8.2 Kelebihan dan Kelemahan Metode AHP

Menurut (Munthafa & Mubarak, 2017) AHP mempunyai keunggulan dan kelemahan pada pola analisisnya antara lain adalah :

1. Kelebihan analisis ini adalah :

- a. Kesatuan

AHP membuat masalah yang luas dan tidak terstruktur menjadi suatu model yang fleksibel dan dapat dipahami.

b. Kompleksitas

AHP memecahkan masalah yang kompleks dengan pendekatan sistem dan pengintegrasian secara deduktif.

c. Saling Ketergantungan (*Interdependence*)

AHP bisa dipergunakan pada elemen – elemen sistem yang saling bebas dan tidak membutuhkan hubungan linier.

d. Struktur Hirarki

AHP mewakili pemikiran alamiah yang cenderung mengelompokkan elemen sistem ke level yang berbeda – beda dari masing – masing level berisi elemen serupa.

e. Pengukuran

AHP menyediakan skala pengukuran dan metode untuk memperoleh prioritas

f. Sintesis

AHP mengarah kepada perkiraan keseluruhan mengenai seberapa diinginkannya masing – masing alternatif.

g. *Trade Off*

AHP mempertimbangkan prioritas relatif faktor – faktor pada sistem sehingga dapat memilih alternatif terbaik berdasarkan tujuannya.

h. Penilaian dan Konsensus

AHP tidak mengharuskan adanya konsensus, tapi menggabungkan hasil penilaian berbeda.

i. Pengulangan Proses

AHP mampu membuat orang menyaring definisi dari suatu permasalahan dan mengembangkan penilaian serta pengertian melalui proses pengulangan.

2. Sedangkan kelemahan metode AHP adalah sebagai berikut :

- a. Ketergantungan model AHP pada input utamanya. Input utama ini berupa persepsi seorang ahli sehingga dalam hal ini melibatkan subyektifitas sang ahli. Selain itu, model menjadi tidak ada gunanya jika ahli tersebut memberikan penilaian yang keliru.
- b. Metode AHP hanya metode matematis tanpa ada pengujian secara statistik sehingga tidak ada batas kepercayaan dari kebenaran model yang terbentuk.

2.1.9 Sistem Pendukung Keputusan

Sistem pendukung keputusan adalah sebuah sistem informasi pada level manajemen dari suatu organisasi yang mengkombinasikan data dan model analisis untuk mendukung pengambilan sebuah keputusan yang semi terstruktur dan tidak terstruktur. Pola pembantu keputusan terus dirancang untuk mendukung pemungutan sebuah hasil organisasional. Pola pembantu keputusan kebanyakan terdiri berdasarkan databaes, model grafis atau perhitungan yang dipakai pada proses bisnis (Al Fata, 2007 : 13) dalam jurnal (Wulandari, 2014).

2.2 Penelitian Terdahulu

Riset akan penentuan pemasok sudah sering dilakukan menggunakan banyak metode khususnya menggunakan metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP). Oleh sebab itu peneliti mengangkat sejumlah penelitian terdahulu sebagai acuan untuk melangsungkan pengkajian yang berkenaan pada penentuan pemasok sebagai berikut :

Tabel 2. 1. Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1	Limansantoso (2013)	Pemilihan Supplier Produk Calista Dengan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	<i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Kesimpulan dari penelitian ini adalah dengan menggunakan dua sistem penilaian yang ada bahwasannya <i>Supplier P</i> memiliki nilai tertinggi sebesar 0,250 pada sistem penelitian lama, dan 0,258 pada sistem penilaian baru. Hal ini menunjukkan bahwa <i>Supplier P</i> memiliki kinerja yang paling baik diantara <i>Supplier</i> lainnya.

Tabel 2. 2. Lanjutan

2	Haryani (2016)	Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan <i>Supplier</i> Sparepart PT Inhil Sarimas Kelapa Menggunakan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	<i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Hasil penelitian yang didapat adalah <i>supplier</i> yang menjadi prioritas utama yaitu PT Marindo Karya Lerstari dengan nilai skor 0,680 dengan nilai persentase 68%. Kriteria yang memiliki nilai <i>eigen</i> tertinggi adalah Mutu Produk yang Diserahkan 0,656 dengan nilai persentase 65,6%.
3	Farhan (2017)	Analisis Pemilihan <i>Supplier</i> Telur Tetas Dengan Menggunakan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> di UKM Unggas Pertiwi	<i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Berdasarkan pengolahan dan analisis data bahwasannya <i>supplier</i> 1 sebagai alternatif pertama yang harus dipilih. Hal itu bisa diketahui dengan adanya nilai akhir tertinggi dalam perhitungan akhir AHP dengan nilai sebesar 0,294

Tabel 2. 3. Lanjutan

4	Rimantho, dkk (2017)	Pemilihan <i>Supplier</i> Rubber Parts Dengan Metode <i>Analytical</i> <i>Hierarchy Process</i> di PT XYZ	<i>Analytical</i> <i>Hierarchy</i> <i>Process</i> (AHP)	Hasil dari penelitian ini adalah faktor yang mempengaruhi ada tiga yaitu yang pertama faktor kualitas dengan bobot 0,403, faktor yang kedua adalah faktor harga dengan bobot 0,116, faktor yang ketiga adalah faktor produksi dengan bobot 0,481.
---	----------------------------	--	--	--

Tabel 2. 4. Lanjutan

5	Sulistiyani , dkk (2017)	Implementasi Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP) Sebagai solusi Alternatif Dalam Pemilihan <i>Supplier</i> Bahan Baku Apel di PT Mannasatria Kusumajaya	<i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Berdasarkan hasil penelitian bahwa <i>supplier</i> 1 merupakan <i>supplier</i> yang tepat untuk dipilih dengan bobot sebesar 0,375. Hasil pembobotan kriteria yang memiliki bobot tertinggi adalah kualitas dengan bobot 0,454, kondisi perusahaan dengan bobot 0,233, pengiriman dengan bobot 0,174, pelayanan dengan bobot 0,90, dan yang terakhir harga dengan bobot 0,049
---	--------------------------------	--	--	--

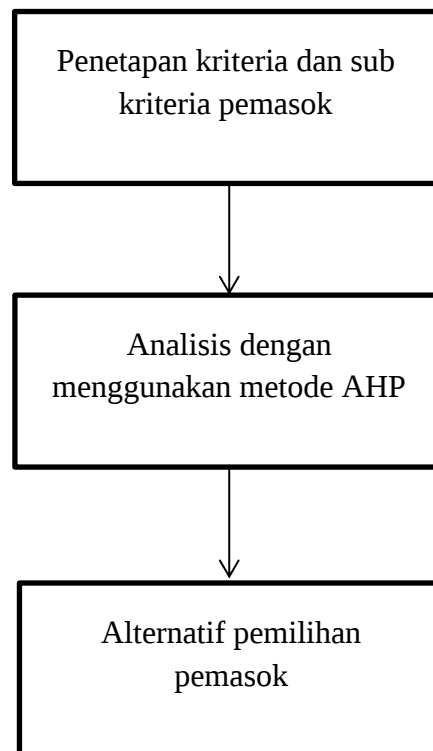
Tabel 2. 5. Lanjutan

6	Ngatawi & Setyaningsih (2011)	Analisi Pemilihan <i>Supllier</i> Menggunakan Metode <i>Analytical</i> <i>Hierarchy Process</i> (AHP)	<i>Analytical</i> <i>Hierarchy</i> <i>Process</i> (AHP)	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa dari hasil perhitungan nilai masing – masing <i>supplier</i> tidak ada perbedaan nilai yang signifikan dari <i>supplier</i> satu dengan yang lainnya. Kriteria yang dinilai adalah pengiriman, pelayanan, produk, kualitas, dan biaya sehingga <i>supplier</i> terbaik diantara <i>supplier</i> A, B, C, D, E, dan F adalah <i>supplier</i> A dengan bobot nilai sebesar 0,240.
---	-------------------------------------	--	--	---

Tabel 2. 6. Lanjutan

7	Viarani & Zadry (2015)	Analisi Pemilihan Pemasok Dengan Metode <i>Analytical Hierarchy Process</i> di Proyek Indarung VI PT Semen Padang	<i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	Hasil dari penelitian metode AHP merupakan metode yang sistematis dan tidak membutuhkan waktu yang lama, dan dapat melihatkan bobot prioritas dari kriteria dan pemasok yang terpilih. Berdasarkan pemilihan pemasok yang telah dilakukan, diperoleh bahwa PT ABB Sakti Industri terpilih menjadi pemasok untuk pengadaan gardu induk untuk proyek Indarung VI PT Semen Padang.
---	------------------------------	--	--	--

2.3 Kerangka Berpikir



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran