

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Supplier merupakan salah satu bagian yang terpenting dan sangat berpengaruh dalam manajemen rantai pasok dan tentunya rantai ini menjadi penentu berjalannya kegiatan operasional suatu perusahaan. *Supplier* juga akan berdampak langsung terhadap aspek finansial perusahaan yang berpengaruh terhadap keuntungan suatu perusahaan. Perusahaan-perusahaan besar dan kelas dunia sangat menyadari bahwa kualitas produk dan layanan mereka sangat berhubungan langsung dengan mutu *supplier* atau *supplier* dan produk serta layanan yang mereka berikan (Putri, Harisuseno and Purwati, 2015).

Grosmot dapat didefinisikan sebagai toko *spare part* motor yang didalamnya terdapat berbagai jenis barang-barang kebutuhan sepeda motor seperti oli dan barang kebutuhan lainnya yang banyak digunakan para pengendara sepeda motor (Ismail Anas, 2013). Grosmot menerapkan sistem pembayaran langsung yang artinya pembeli melakukan pembayaran setelah barang tersebut sudah diterima atau yang lebih dikenal dengan istilah mesin kasir *point of sale*, tetapi belum selengkap grosir-grosir lainnya. Disisi lain baik grosir maupun toko lain yang menerapkan sistem yang sama dalam hal pelayanan, dimana pembeli diberi keleluasaan untuk memilih sendiri barang yang dibutuhkan dan diinginkan dari rak-rak yang sudah disediakan kemudian melakukan pembayaran dimeja kasir yang berada didalam grosir ataupun Toko tersebut.

Grosir Maju Jaya adalah salah satu tokoh yang mandiri. Toko ini memiliki 4 orang pekerja dimana keempat pekerja tersebut memiliki tugas masing-masing yang terdiri dari satu orang bagian pelayanan, satu orang bagian menulis barang-barang yang telah dibeli, dan orang bagian pengantaran (*delivery*).

Toko Maju Jaya merupakan grosir yang cukup ramai dikunjungi oleh masyarakat baik itu bagi masyarakat pengendara yang memiliki roda 2 dan roda 4 maupun pengusaha pemilik bengkel. Toko Maju Jaya memasok barang dari beberapa pemasok, salah satunya barang yang sering dipasok adalah ban dalam *Aspira*. Dalam memilih pemasok ban dalam *Aspira* tersebut, Toko Maju Jaya masih kurang selektif dalam memilih *supplier* karena belum adanya faktor dan subfaktor yang menjadi pertimbangan dalam memilih *supplier* ban dalam *Aspira*. Selama ini Toko Maju Jaya Motor memilih rekan *supplier* hanya didasarkan pada faktor pertimbangan pemilik toko seperti saling mengenal dengan pemasok ban dalam *Aspira*. Mengingat begitu banyak toko yang ada pada saat ini dan bentuk produk yang ditawarkan berbagai jenis dan tipe, maka diperlukan strategi yang baik, dalam memilih *supplier* yang tepat, baik dari segi biaya, kualitas, maupun waktu pengantaran barang yang efektif dan efisien karena apabila pemilihan *supplier* tidak tepat maka akan berdampak kepada biaya yang dikeluarkan semakin besar. Hal ini dapat berakibat kondisi toko harus menjual barang dengan harga yang lebih tinggi sehingga berdampak dari jumlah konsumen yang menurun dalam pembelian barang.

Dalam pengambilan keputusan untuk menentukan *supplier* mana yang sebaiknya dipilih, pengambilan keputusan (*decision maker*) perlu dilakukan agar lebih efektif dalam pemecahan masalah yang sifatnya kompleks sehingga nantinya dihasilkan keputusan yang paling tepat dan berkualitas. Perilaku konsumen atau pembeli pada dasarnya selalu menginginkan barang dengan kualitas yang baik tetapi dengan harga yang terjangkau. Untuk memenuhi keinginan konsumen tersebut maka pihak Toko Maju Jaya harus mampu mengoptimalkan segala sumber daya finansial yang dikeluarkan tanpa mengurangi mutu dari barang maupun standar yang telah ditetapkan. Salah satu tindakan yang dapat dilakukan adalah dengan memilih *supplier* yang tepat bagi Toko Maju Jaya.

Pemilihan *supplier* sangat penting bagi pengusaha Toko Maju Jaya karena berpengaruh kepada kualitas produk ban dalam *aspira* yang dijual kepada konsumen, dan juga mempengaruhi berlangsungnya kegiatan operasional dunia usaha seperti yang terjadi di Toko Maju Jaya Motor, karena jika pemilihan

supplier tepat, maka proses *actifity* yang terjadi dibagian operasional dapat meningkat sehingga mempengaruhi keberlangsungan suatu usul dan juga berpengaruh terhadap keuntungan yang di dapat oleh Toko Maju Jaya Motor.

Dalam pengambilan keputusan pemilihan *supplier* bukanlah suatu hal yang mudah. Permasalahan yang timbul adalah sulitnya mencari kriteria pemasok yang cocok terhadap keinginan dan pertimbangan dalam menentukan pemilihan *supplier* sebaiknya dilakukan dengan selektif dan hati-hati. Pemilihan *supplier* yang tepat dapat dianalisa dengan suatu metode. Metode yang dapat menentukan faktor pengambilan keputusan memilih *supplier* salah satunya adalah metode *Analytical Hierarchy Proses (AHP)*. Metode AHP merupakan metode dalam mencari pembobotan untuk menentukan faktor apa saja yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan *supplier*.

Berdasarkan permasalahan yang dikemukakan dilatar belakang, untuk itu penulis mengangkat suatu judul penelitian yaitu: Analisis Pemilihan *Supplier Spare Part* Motor di Toko Maju Jaya Motor.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang, Maka identifikasi suatu permasalahan dalam peneliti ini adalah:

1. Pemilihan pemasok yang belum tepat di Toko Maju Jaya Motor.
2. Belum ada kriteria kebijakan dari Toko Maju Jaya dalam pemilihan *supplier*.

1.3 Batasan Masalah

Pada penelitian ini dibatasi dengan beberapa permasalahan, adapun batasan masalahnya adalah:

1. Penelitian menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dalam menentukan faktor apa saja untuk menentukan *supplier* pada produk Ban dalam *Aspira* pada Toko Maju Jaya Motor.
2. *Supplier* yang digunakan hanya dibatasi 3 *supplier* yang memasok Ban dalam *Aspira* ke Toko Maju Jaya Motor.

1.4 Rumusan Masalah

Dari penjelasan latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apa faktor dan subfaktor prioritas dalam pemilihan *supplier* di Toko Maju Jaya Motor.
2. *Supplier* mana yang dipilih Tokoh Maju Jaya Motor menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP)?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini, adalah:

1. Menentukan nilai bobot prioritas faktor dan subfaktor untuk menentukan *supplier* di Toko Maju Jaya Motor.
2. Menentukan *supplier* mana yang dipilih Toko Maju Jaya Motor berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya wawasan konsep praktek pekerjaan sosial terutama tentang penerapan mata kuliah *supply chain management* (SCM) dalam pemilihan *supplier* dengan menggunakan metode *analytical hierarchy process* (AHP).

1.6.2. Manfaat Praktis

1. Bagi pemilik Toko, secara praktis hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menyumbangkan pemikiran terhadap pemecahan masalah yang berhubungan dengan pemilihan *supplier*.
2. Bagi peneliti, peneliti mampu menerapkan ilmu yang sesuai dalam materi pembelajaran. Serta peneliti mempunyai pengetahuan dan wawasan mengenai materi *supply chain management* dalam pemilihan *supplier* yang tepat.
3. Bagi Universitas Putera Batam, menjadi inspirasi bagi mahasiswa Putera Batam untuk melakukan penelitian serupa pada agenda

penelitian mendatang dengan menggunakan metode-metode penelitian lainnya.