BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Minimarket dapat didefinisikan sebagai toko yang didalamnya terdapat berbagai jenis barang kebutuhan sehari-hari seperti sembako dan barang kebutuhan lainnya yang banyak kita gunakan sehari-hari. Minimarket menerapkan sstem 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 swalayan dan supermarket. Disisi lain baik minimarket maupun swalayan 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 di*counter* yang berada didalam minimarket atau swalayan tersebut. Nauli mart adalah salah satu minimarket mandiri yang berada di perumahan Bambu Kuning Jl. Jendral Suprapto Blok B2 N0 8, Batu Aji. Nauli mart beroperasi dari pukul 08.00-23.00 WIB. Minimarket ini memiliki empat orang pekerja yang terdiri dari 1 orang kasir dan 3 orang pramuniaga yang bekerja shift.

Nauli mart merupakan minimarket yang cukup ramai dikunjungi oleh masyarakat perumahan tersebut. Nauli mart memasok barang dari beberapa pemasok termasuk juga untuk pemasok beras. Dalam memilih pemasok beras tersebut, Nauli masih kurang selektif dalam pemilihannya karena belum ada faktor

dan subfaktor yang menjadi pertimbangan mereka dalam memilih pemasok beras. Selama ini minimarket tersebut memilih rekan pemasoknya hanya didasarkan pada pertimbangan pemilik minimarket tersebut saling mengenal dengan pemasok beras tersebut. Mengingat begitu banyak minimarket yang menjamur saat ini, selain memiliki strategi yang baik, dalam memilih rekan pemasok Nauli mart juga harus tepat. Baik itu dari segi biaya, kualitas, waktu pengiriman yang efektif dan efisiensi dari barang tersebut. Apabila minimarket kurang selektif dalam memilih pemasoknya bisa saja biaya yang dikeluarkan menjadi tidak efektif. Hal ini membuat kondisi minimarket menjadi buruk akibat dari harga penawaran pemasok yang tinggi.

Dalam pengambilan keputusan untuk menentukan rekan pemasok mana yang sebaiknya dipilih, pengambil keputusan (*decision maker*) perlu melakukan analisis yang berguna bagi minimarket 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 yang memiliki nilai lebih tetapi harga tetap terjangkau. Untuk memenuhi keinginan konsumen tersebut maka pihak minimarket harus mampu mengoptimalkan segala sumber daya finansial yang dikeluarkan tanpa mengurangi mutu dari barang maupun standar yang telah ditetapkan. Salah satu tindakan yang bisa dipakai dalam menurunkan biaya adalah dengan meningkatkan penyaluran bahan baku dari pemasok sampai pada penyaluran barang ke konsumen, penyaluran yang optimal dapat dicapai dengan

menerapkan konsep *supply chain management.* (Vistasusiyanti, Kindangen, & Palendeng, 2017)

Proses pemilihan pemasok adalah hal yang tak bisa dihiraukan dan juga hal yang sangat penting bagi dunia yang bergerak dalam bidang penjualan barang. Hal ini juga berpengaruh pada minimarket karena hal ini adalah langkah awal yang akan mempengaruhi berlangsungnya kegiatan operasional dunia usaha tersebut, sebab jika pada langkah awal sebuah produk yang diantar oleh pemasok sudah terjadi masalah maka proses selanjutnya akan mengalami kendala yang tentunya akan mengakibatkan terganggunya aktivitas yang terjadi dibagian operasional. Dalam pengambilan keputusan pemilihan pemasok bukanlah suatu hal yang mudah. Pada umumnya permasalahan yang timbul adalah sulitnya mencari kriteria pemasok yang cocok terhadap keinginan perusahaan. Pertimbangan dalam menentukan pemilihan pemasok sebaiknya dilakukan dengan selektif dan hati-hati, sebab kinerja pemasok dapat mempengaruhi kinerja perusahaan (Shahroudi et al., 2011)

Pemilihan pemasok adalah masalah yang memiliki banyak tipe dan mencakup faktor-faktor kualitatif dan kuantitatif. Oleh sebab itu dibutuhkan metode yang dapat mengukur kedua faktor tersebut dalam satu perhitungan. metode yang dapat dipakai oleh perusahaaan dalam mengatasi permasalahan dan mempermudah dalam pengambilan keputusan memilih pemasok adalah metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti melakukan penelitian untuk membantu Nauli Mart dalam memilih pemasok bagi minimarket mereka.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka identifikasi masalah pada penelitian ini adalah:

1. Pemilihan pemasok yang belum tepat di minimarket Nauli Mart.
2. Belum ada kriteria dari kebijakan Nauli Mart dalam pemilihan pemasok.

1.3. Batasan Masalah

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

1. Penelitian menggunakan metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*) dalam memilih pemasok beras pada Minimarket Nauli Mart yang berlokasi di Puskopkar.
2. Pemecahan masalah hanya sebatas memberikan saran yang dapat diterapkan di Nauli Mart.
3. Pemasok yang digunakan dibatasi hanya 4 pemasok yang memasok beras ke Nauli Mart.

1.4. Rumusan Masalah

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

1. Apa faktor dan subfaktor pemilihan pemasok di Nauli Mart untuk menentukan nilai bobot prioritas faktor dan subfaktor terbaik?
2. Pemasok mana yang dipilih Nauli Mart berdasarkan hasil dari analisis menggunakan AHP?

1.5. Tujuan Penelitian

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

1. Menentukan nilai bobot prioritas faktor dan subfaktor untuk menetukan pemasok terbaik.
2. Menentukan pemasok mana yang dipilih Nauli Mart berdasarkan metode AHP.

1.6. Manfaat Penelitian

1.6.1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini merupakan penerapan mata kuliah *Supply Chain Management* subbab pemilihan pemasok dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

1.6.2. Manfaat Praktis

Manfaat praktisi dalam penelitian ini diharapkan dalam memilih pemasok Nauli Mart mendapat pemasok sesuai dengan tingkat kepentingan mereka. Pemasok yang terpilih diharapkan dapat mempermudah dalam memenuhi persediaan perusahaan dan mengurangi biaya.