

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam menghadapi perkembangan pasar yang semakin cepat, setiap perusahaan harus mampu memberikan yang terbaik untuk mampu bersaing secara global. Untuk dapat bersaing, perusahaan diwajibkan untuk memberikan hasil produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. Untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dan dapat meningkatkan kualitas perusahaan, perlu diperhatikan bagaimana pengadaan produk yang akan di proses dan dialirkan kepada konsumen. Pada pengadaan produk tersebut, dibutuhkan pemasok yang bisa menyediakan bahan baku sesuai dengan standar yang diinginkan perusahaan. Setiap perusahaan harus dapat memilih pemasok yang terbaik demi kelangsungan usaha yang sedang berjalan. Standar perusahaan dalam memilih pemasok bukan hanya memperhatikan kualitas yang baik dan harga yang murah, tetapi setiap perusahaan harus mampu mempertimbangkan aspek lain seperti pelayanan dan aspek lainnya (Rohimat, 2018).

Toko Sembako Gabe merupakan sebuah UKM yang berlokasi di daerah Batam Centre dan menjual berbagai jenis sembako seperti minyak goreng, gula, tepung, garam, beras, plastik, berbagai jenis ikan asin dan sembako lainnya. Toko Sembako Gabe ini adalah toko yang berada di dekat kuliner, sehingga mayoritas pedagang-pedagang makanan tersebut berbelanja sembako dan kebutuhan lain ke Toko Sembako Gabe. Beras adalah kebutuhan pokok dan paling laris di toko ini, tetapi berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko bahwa beras adalah

produk yang sering kosong. Hal ini sering terjadi karena keterlambatan pengiriman pemasok dan kekosongan beras pada perusahaan pemasok. Ada tiga pemasok beras di toko ini yaitu Grosir Tiga *Brother*, Grosir Satu *Market*, PT. Usaha Kiat Permata. Ketiga pemasok beras ke Toko ini memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Masalah yang sering di temukan dalam pemasok beras di Toko ini adalah ketersediaan beras yang dibutuhkan terbatas, kualitas beras yang kurang bagus dan keterlambatan pengiriman. Dari permasalahan di atas, untuk saat ini pemilik toko belum menemukan pemasok beras yang tepat untuk jalannya bisnis dengan baik. Untuk dapat meningkatkan daya saing dan memenuhi permintaan konsumen, pemilik toko harus dapat memilih pemasok beras yang mampu menyediakan kualitas yang bagus dengan harga yang tepat, jumlah yang sesuai, dan tepat waktu dalam pengiriman.

Model pemilihan pemasok yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode *Analytican Hierarchy Process* (AHP). Penelitian sebelumnya dilakukan oleh (Rohimat, 2018) dengan judul Analisis Pemilihan *Supplier* Beras dengan Menggunakan Metode AHP. Dari hasil pengolahan data menggunakan AHP diperoleh kriteria dalam penelitian ini adalah kualitas, harga, pengiriman, fleksibel, dan *responsiveness*. Hasil penelitian ini menunjukkan *supplier* terbaik yaitu *supplier* 1 dengan nilai bobot lebih besar dibanding dengan alternatif lainnya yaitu 0,68. Penelitian (Rimantho, Fathurohman, Cahyadi, & Sodikun, 2017) dengan judul Pemilihan *Supplier Rubber Parts* Dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* Di PT.XYZ. Dari hasil analisis data menunjukkan bahwa terdapat tiga faktor kriteria yang digunakan yaitu faktor produksi(48%),

kualitas(40%), harga(12%). Hasil penelitian ini menunjukkan *Supplier* TRHI dengan bobot nilai terbesar 51,6% dibanding *supplier* lainnya.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas, peneliti membahas permasalahan di Toko Sembako Gabe dengan judul “ANALISIS PEMILIHAN *SUPPLIER* BERAS DI TOKO SEMBAKO GABE”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, dapat diidentifikasi masalah dalam penelitian ini adalah belum adanya *supplier* yang bisa memenuhi kebutuhan pada Toko Sembako Gabe.

1.3 Batasan Masalah

Berikut adalah batasan masalah penelitian antara lain:

1. Penelitian dilakukan di Toko Sembako Gabe dengan 4 merek beras yaitu harumas, anak ajaib, horas, minang raya.
2. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP)

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apa kriteria yang tepat dalam memilih *supplier* beras di Toko Sembako Gabe?
2. Siapa *supplier* beras terbaik dengan kriteria yang dipilih oleh pemilik Toko Sembako Gabe?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dilakukan berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas yaitu:

1. Menentukan kriteria yang tepat dalam memilih *supplier* beras di Toko Sembako Gabe.
2. Menentukan *supplier* beras terbaik berdasarkan kriteria pemilihan pemasok Toko Sembako Gabe.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Praktis

Penelitian ini semoga bisa meningkatkan wawasan dan ilmu dalam penentuan kriteria dan subkriteria yang terbaik dalam memilih *supplier* dengan menggunakan metode AHP.

1.6.2 Manfaat Teoritis

1. Bagi peneliti

Dapat menerapkan ilmu teknik industri yang telah dipelajari secara teori terutama dalam pemilihan *supplier*.

2. Bagi Universitas

Sebagai bahan referensi dalam peningkatan program pembelajaran dalam memilih metode dalam pemilihan *supplier* dan pemilihan kriteria *supplier*

3. Bagi Objek Penelitian

Dari hasil penelitian ini, bisa menjadi masukan dan informasi bagi perusahaan untuk dapat memilih pemasok yang tepat.