

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Rantai pasok merupakan kumpulan aktivitas dari proses pembelian bahan baku hingga pendistribusian produk jadi. Kunci kesuksesan suatu rantai pasok adalah hubungan antara pemasok dan konsumen (Chen dan Paulraj, 2011). Salah satu aktivitas di dalam rantai pasok adalah pembelian produk dari pemasok. Aktivitas pembelian meliputi 2 aktivitas utama. Aktivitas pertama adalah penetapan spesifikasi, pemilihan, dan evaluasi pemasok. Sedangkan aktivitas kedua adalah pemesanan dan pengiriman barang (Miemczyk dkk, 2012).

Aktivitas pembelian produk dari pemasok sering diawali dengan proses pemilihan pemasok. Proses pemilihan pemasok merupakan proses pengambilan keputusan multi kriteria yang dipengaruhi oleh berbagai faktor (Ordoobadi dan Wang, 2011). Seringkali suatu produk yang sama dapat dipasok oleh beberapa pemasok yang berbeda. Dalam kondisi seperti itulah aktivitas pemilihan pemasok perlu dilakukan oleh perusahaan.

Proses pemilihan pemasok dapat memberikan beberapa keuntungan, sehingga proses tersebut perlu diperhatikan oleh perusahaan (Miemczyk dkk, 2012). Keuntungan pertama dari proses pemilihan pemasok adalah terciptanya rantai pasok yang baik. Keuntungan lain adalah proses pemilihan pemasok dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan (Vijayvagy, 2012).

Beberapa perusahaan telah melakukan proses pemilihan pemasok, tidak terkecuali Toko Besi Nusantara. Proses pemilihan pemasok di Toko Besi Nusantara dilakukan sejak tahun 2011, dan masih berlangsung hingga sekarang. Proses pemilihan pemasok di Toko Besi Nusantara dilakukan untuk memilih pemasok suatu jenis produk yang terbaik dari beberapa alternatif pemasok.

Toko Besi Nusantara merupakan toko besi yang menjual berbagai macam produk seperti pompa air, pipa PVC, peralatan jaringan air, dan tandon air. Toko Besi Nusantara juga menjual produk-produk terkait dengan pembangunan proyek. Produk-produk tersebut adalah semen, bata ringan, dan produk-produk lainnya. Produk yang dijual di toko ada yang diperoleh dari pabrik, dan ada yang diperoleh dari pemasok. Toko Besi Nusantara berperan sebagai penyalur barang dari pabrik maupun dari pemasok kepada konsumen. Selain itu, Toko Besi Nusantara juga

berperan sebagai *wholesaler* dan distributor bagi toko-toko lain yang lebih kecil. Secara umum, konsumen Toko Besi Nusantara terdiri dari 2 jenis, yaitu perusahaan yang menjalankan usaha konstruksi, dan konsumen rumah tangga.

Suatu jenis produk yang dijual di toko dapat dipasok dari beberapa pemasok. Sehingga Bagian Pembelian toko melakukan proses pemilihan pemasok untuk memilih pemasok yang terbaik. Proses pemilihan pemasok yang sudah berlangsung bersifat subjektif dan belum menggunakan metode tertentu. Pengambil keputusan dalam proses pemilihan pemasok adalah pemilik selaku pemegang kekuasaan tertinggi. Keputusan mengenai pemasok yang terpilih diambil berdasarkan kedekatan hubungan antara pemasok dengan pemilik.

Seringkali pemasok yang terpilih tidak memenuhi standar yang ditetapkan oleh toko. Hal itu terlihat dari adanya ketidaksesuaian jumlah dan jenis produk yang dikirim oleh pemasok dengan jumlah dan jenis produk yang dipesan oleh toko. Selain itu juga terdapat ketidaksesuaian waktu pengiriman produk dengan kesepakatan waktu pengiriman antara pemasok dan toko. Pemasok yang terpilih juga tidak memberikan kemudahan bagi toko ketika melakukan perubahan *order*.

Akibat lebih lanjut dari proses pemilihan pemasok yang bersifat subjektif adalah toko mengalami beberapa kerugian. Kerugian pertama adalah terganggunya proses penjualan produk di toko. Seringkali konsumen tidak dapat membeli produk yang dibutuhkan di toko karena produk yang dibutuhkan sedang tidak tersedia. Kerugian lain yang dialami toko adalah beralihnya konsumen kepada toko lain, yang mengakibatkan tingkat pendapatan dan profit toko menurun. Sehingga, diperlukan perbaikan terhadap proses pemilihan pemasok yang berlangsung saat ini agar permasalahan-permasalahan yang terjadi dapat diatasi.

Usulan perbaikan terhadap proses pemilihan pemasok dilakukan dengan metode AHP dan metode TOPSIS. Metode AHP dipilih karena kriteria yang digunakan dapat diuraikan menjadi beberapa sub kriteria, sehingga terbentuk suatu hirarki. Metode AHP tepat digunakan untuk menyelesaikan masalah yang kompleks dalam suatu hirarki. Sedangkan metode TOPSIS digunakan untuk menentukan urutan prioritas pemasok berdasarkan nilai indeks kedekatan relatif setiap alternatif pemasok.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan permasalahan yang terjadi. Rumusan masalah adalah proses pemilihan pemasok yang bersifat subjektif dan belum menggunakan metode tertentu mengakibatkan kerugian bagi toko. Sehingga, diperlukan perbaikan untuk mengatasi hal tersebut.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk memberikan usulan perbaikan terhadap proses pemilihan pemasok di Toko Besi Nusantara. Hal tersebut dimaksudkan agar berbagai permasalahan yang muncul akibat proses pemilihan pemasok yang masih bersifat subjektif dapat diatasi.

1.4. Batasan Masalah

Terdapat beberapa batasan dalam proses penelitian ini. Batasan-batasan tersebut adalah :

- a. Objek penelitian adalah produk-produk yang dijual di Toko Besi Nusantara, yang dipasok dari pemasok dan memiliki tingkat penjualan yang paling tinggi. Produk-produk tersebut adalah produk semen instan Mortar Utama, produk cat dinding, dan produk keramik lantai.
- b. Penentuan produk yang paling laris dilakukan berdasarkan hasil penjualan produk selama 2 tahun terakhir.
- c. Penelitian dilakukan dari bulan Januari hingga bulan Juni tahun 2017.