

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Manajemen pengadaan adalah salah satu komponen utama dalam *supply chain management*. Tugas dari manajemen pengadaan adalah menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan untuk melakukan kegiatan produksi atau kegiatan lainnya. Pada perusahaan manufaktur, hal yang harus dipersiapkan oleh bagian pengadaan adalah bahan baku kebutuhan produksi, mesin/ peralatan jangka panjang dan *MRO (Maintenance, Repair, Operating supplies)*. Secara tradisional kegiatan pengadaan dianggap hanya sebagai kegiatan administrasi dan manager pengadaan tidak terlibat dalam keputusan strategis perusahaan, namun di tahun 1980-an pandangan tersebut mulai bergeser bahwa kegiatan pengadaan adalah kegiatan strategis bukan hanya kegiatan administrasi karena perusahaan mulai sadar bahwa efisiensi dan *value creation* tidak hanya diterapkan pada bagian produksi namun juga di bagian lain dan salah satunya adalah bagian pengadaan. Pada banyak perusahaan manufaktur ongkos yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku melebihi ongkos yang dikeluarkan dalam proses pemberian nilai tambah selama proses produksi, hal ini menunjukkan bahwa efisiensi di bagian pengadaan dapat memberikan kontribusi berarti untuk *revenue* perusahaan (Pujawan, 2017).

Kualitas produk yang dihasilkan perusahaan manufaktur dipengaruhi oleh kinerja bagian pengadaan dalam mendapatkan *supplier* yang baik. Pemilihan *supplier* merupakan salah satu tugas dari bagian pengadaan, kegiatan ini dapat memakan banyak waktu dan sumber daya apabila *supplier* yang akan dipilih merupakan *supplier* kunci. Pemilihan *supplier* kunci harus memperhatikan strategi *supply chain* dengan kata lain *supplier* kunci harus sejalan dengan strategi *supply chain* perusahaan. CV Sinar Jaya Plasindo merupakan salah satu perusahaan penyedia kantong plastik di Solo yang sedang dalam proses transisi menjadi produsen kantong plastik yang mudah terurai. Perusahaan dihadapkan pada dua pilihan plastik yang mudah terurai yaitu *biodegradable* atau *oxo-biodegradable*, perbedaan kedua plastik tersebut adalah pada bahan dasarnya. Plastik *biodegradable* berbahan dasar alami contohnya singkong dan jagung sedangkan plastik *oxo-biodegradable* membutuhkan bahan tambah khusus yang disebut *prodegradant*, perbedaan bahan dasar berpengaruh cukup besar terhadap

harganya yaitu plastik *biodegradable* lebih mahal sekitar 30-40% dari plastik konvensional dan plastik *oxo-biodegradable* lebih mahal maksimal 5% dari plastik konvensional (BPTP Kalimantan Tengah, 2013). Berdasarkan perbandingan bahan dasar dan harga maka CV Sinar Jaya Plasindo memutuskan untuk memproduksi plastik *oxo-biodegradable* tujuannya agar laku di pasar modern dan tradisional Indonesia.

Pada umumnya 50-90% *cost* produksi dihabiskan untuk pengadaan material (Mirabi dkk, 2010) sedangkan pada CV Sinar Jaya Plastindo harga material menempati 70-80% dari harga jual maka pemilihan *supplier* yang tepat dapat memberikan keuntungan yang cukup berarti, selain itu kualitas hasil produksi dan efisiensi produksi juga ditentukan dari *supplier*. Pada tahun 2017 CV Sinar Jaya Plastindo memproduksi 70% plastik konvensional dan 30% plastik *oxo-biodegradable* dan menargetkan merubah produksinya menjadi 100% plastik *oxo-biodegradable* pada tahun 2018, lompatan 30% menjadi 100% akan sangat beresiko bagi perusahaan bila salah memilih *supplier* mengingat bahan dasar plastik konvensional berbeda dengan plastik *oxo-biodegradable*.

CV Sinar Jaya Pastindo adalah perusahaan dengan *single sourcing* yaitu hanya memiliki satu pemasok saja dengan tujuan menghasilkan produk yang homogen. Calon *supplier prodegradant* yang ada saat ini ada empat yaitu PT ME, PT DW, PT CAP dan PT TO. Perusahaan menetapkan kriteria yang diharapkan dapat dipenuhi dari *supplier* oleh karena itu penelitian ini dapat membantu perusahaan menemukan *supplier* yang tepat sesuai kriteria yang ditentukan sebelumnya.

Dalam mengambil keputusan yang memiliki aspek objektif dan subjektif yang keduanya harus dipertimbangkan dibutuhkan metode analisis yang tepat. Metode *Extended Brown-Gibson* dipilih karena pemodelan ini mampu memberikan keputusan atau solusi yang terbaik dari beberapa alternatif. Metode ini menggabungkan faktor objektif dan subjektif dalam pembuatan keputusan sehingga didapat keputusan yang terbaik (Ragavan & Punniyamoorthy, 2003), dalam hal ini alternatif yang dimaksud adalah alternatif yang optimal untuk *supplier prodegradant* berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditentukan.

Diharapkan dengan adanya usulan metode pemilihan *supplier* bahan baku prodegradant menggunakan metode *Extended Brown-Gibson* dapat membantu pihak CV. Sinar Jaya Plastindo menentukan *supplier* bahan baku *prodegradant* yang paling optimal.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana menentukan *supplier* yang akan dipilih untuk pemenuhan bahan baku berupa *prodegradant* untuk memproduksi kantong plastik *oxo-biodegradable* sesuai dengan kriteria yang ditetapkan CV Sinar Jaya Plastindo.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai di dalam penelitian ini antara lain:

- a. Mengidentifikasi kriteria-kriteria yang akan digunakan dan menentukan bobot masing-masing kriteria.
- b. Memberikan usulan metode yang dapat digunakan untuk menentukan prioritas *supplier* bahan baku *prodegradant* kantong plastik *oxo-biodegradable*.

1.4. Batasan Masalah

Agar pembahasan dan pemecahan masalah dapat terfokus maka terdapat pembatasan permasalahan dalam penelitian ini. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Penelitian dibatasi hanya pada pemilihan *supplier* bahan baku *prodegradant* di CV Sinar Jaya Plastindo sehingga model pengambilan keputusan yang dibuat ini hanya bisa diaplikasikan untuk permasalahan pemilihan *supplier prodegradant*.
- b. Penelitian ini dilakukan menggunakan data-data pada tahun 2017-2018 yaitu alternatif *supplier*, kriteria perusahaan, harga bahan baku dan data pendukung penelitian lainnya.