

BAB 8

KESIMPULAN DAN SARAN

8.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa :

- a. Kriteria yang digunakan dalam melakukan usulan seleksi *supplier* di Toko Millenium 168 adalah *Service, Delivery, Quality, Cost* dan *Availability*.
- b. *Supplier* yang terpilih menjadi usulan *supplier* utama untuk Toko Millenium 168 dengan nilai bobot tertinggi adalah PT. Sejahtera dengan nilai bobot 0,508, bobot tertinggi kedua adalah UD. SAN dengan bobot 0,268 dan dengan bobot terendah adalah UD. GMP dengan bobot 0,224.
- c. Hasil perhitungan *Consistency Result* adalah 0,0586 dan hasil *Consistency Index* adalah 0,0529 atau 5,29%, sehingga hasil pengumpulan datanya konsisten.
- d. Berdasarkan kriteria yang digunakan PT. Sejahtera dapat mengurangi *lost sales* karena dengan terdapat ketersediaan barang dan variasi produk yang dapat memenuhi permintaan toko dengan harga yang paling rendah.
- e. Hasil pemilihan *supplier* dapat mengurangi subyektifitas (*supplier* yang datang terlebih dahulu atau *supplier* yang menghubungi toko terlebih dahulu) dalam proses pemesanan barang terhadap *supplier*.

8.2. Saran

Berdasarkan dari penelitian yang telah dilakukan, adapun saran yang dapat diberikan adalah :

- a. Pihak toko dapat melakukan pengamatan atau melakukan *monitoring* terhadap kinerja dari masing-masing *supplier*.
- b. Membuat semacam program atau aplikasi yang dapat membantu menghitung metode AHP secara otomatis sehingga apabila terdapat perubahan *supplier* dan nilai kepentingan dapat dilakukan dengan mudah.

DAFTAR PUSTAKA

- Admin. (2018, Desember 7). Pembahasan lengkap teori *Analytical Hierarchy Process (AHP)* menurut para ahli dan contoh tesis *Analytical Hierarchy Process (AHP)*. Diakses pada hari Senin 29 Maret 2021 dari <https://idtesis.com/pembahasan-lengkap-teori-analytical-hierarchy-process-ahp-menurut-para-ahli-dan-contoh-tesis-analytical-hierarchy-process-ahp/>
- Ahmad, N. H., Wahyani, W., & Sastriadi, A. S. (2012). *Analytical Hierarchy Process (AHP) sebagai dasar pemilihan pemasok (supplier) dan penentuan anggaran pembiayaan bahan baku di CV. Karya Bahari Surabaya*. Prosiding Seminar Nasional Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.
- Astanti, R. D., Mbolla, S. E., & Ai, T. J. (2020). Raw material supplier selection in a glove manufacturing: Application of AHP and fuzzy AHP. *Decision Science Letters*, 9, 291- 312.
- Aprilia, S. P., & Rosyidi, C. N. (2018). *Pemilihan supplier di JOB Pertamina Hulu Energy-Jadestone Energy (Ogan Kometring) Limited menggunakan metode TOPSIS*. Prosiding Seminar dan Konferensi Nasional IDEC, Surakarta.
- Davis, T. (1993). *Effective supply chain management*. Sloan Management Review.
- Farid, M.M., & Suhendar, E. (2019). Analisis pemilihan supplier menggunakan metode Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) pada PT. XYZ. *Faktor Exacta*, 12(4), 244-253.
- Freeman, J., & Chen, T. (2015). Green supplier selection using an AHP-Entropy-TOPSIS framework. *Supply Chain Management*, 20(3), 327-340.
- Hasiani, F. M. U., Haryanti, T., Rinawati, R., Kurniawati, L. (2020). Sistem pendukung keputusan pemilihan supplier produk ritel dengan metode Analytical Hierarchy Process. *SISTEMASI : Jurnal Sistem Informasi*, 10(1), 152-162.
- Hati, S. W., & Fitri, N. S. (2017). Analisis pemilihan supplier pupuk NPK dengan metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Inovbiz*, 5(2), 123-132.

- Quayle, M. (2006). *Purchasing and supply chain management strategies and realities*. United States of America: IRM Press.
- Monczka, R.M., Handfield, R.B., Guinipero, L.C., Patterson, J.L. (2008). *Purchasing and supply chain management*. South-Western USA: Cengage Learning.
- Munir, M. (2016). Pemilihan *supplier* Sodium Hiroxide Liquid integrasi dengan metode AHP-TOPSIS. *Jurnal Teknik Industri*, 17(2), 62-71.
- Erisna, N., & Wulandari, V.O. (2017). *Pengaruh kualitas produk dan harga terhadap kepuasan konsumen pada PT. Sarana Mulya Kencana Politron di Bandar Lampung*. Penelitian Universitas Bandar Lampung.
- Pangestu, H. (2016). *Pentingnya supply chain management dalam proses bisnis*, Diakses pada Senin 29 Maret 2021 dari <https://sis.binus.ac.id/2016/12/15/pentingnya-supply-chain-management-dalam-proses-bisnis/>.
- Paul, S., & Ghosh, S. (2022). Identification of solid waste dumping site sustainability of kolkata metropolitan area using Fuzzy AHP model. *Cleaner Logistics and Supply Chain*, 3, 6-7.
- Rimantho, D., Fathurohman, Cahyadi, B., & Sodikun. (2017). Pemilihan supplier Rubber Parts dengan metode Analytical Hierarchy Process Di PT.XYZ. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, 6(2), 93-104.
- Saaty, T. L. (1993). *Models, methods, concept & applications of the Analytic Hierarchy Process*. International Series in Operations Research & Management Science.
- Sutinah, E., & Nisa, K. (2018). Kombinasi metode *Fuzzy Analytical Hierarchy Process* dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* dalam pemilihan *supplier*. *Informatics For Educators and Professionals*, 2(2), 115-124.
- Syafdinawaty. (2020). *Kelebihan dan kekurangan metode TOPSIS*. Diakses tanggal 15 Desember 2021 dari <https://raharja.ac.id/2020/04/09/kelebihan-dan-kekurangan-metode-topsis/>.

- Tjahyono, E. (2018). Analisa penyebab dan upaya mengurangi lost sales yang terjadi di PT Emaro Online Indonesia. *Jurnal Tirta*, 6(2), 215-222.
- Utomo, T. J. (2010). Lingkungan bisnis dan persaingan bisnis ritel. *Fokus Ekonomi : Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 5(1), 70-80.
- Wardhana, D. A. K., & Prastawa, H. (2016). Analisis pemilihan supplier dengan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process. *UNDIP E-Journal System*.
- Waters, D. (2003). *Logistics an introduction to supply chain management*. New York: Palgrave Macmillan.
- Wicaksana, M. J., Fathimahhayati, L. D., & Sukmono, Y. (2020). Pengambilan keputusan dalam pemilihan supplier dengan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan *Technique For Others Reference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS)* . *Jurnal TEKNO*, 17(2), 1-17.
- Wigati, S. (2009). *Penerapan metode Analytical Hierarchy Process (AHP) pada supplier selection di Perusahaan Retail (studi pada Hypermart Solo Grand Mall)*. (Skripsi). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret.
- Yusnaeni, W., Ningsih, R., & Misriati, T. (2017). *Pemilihan supplier bahan baku dengan Metode Technique For Order Performance by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS)*. Prosiding SEMNASTEK Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Melakukan Penelitian

SURAT IZIN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Susanto
Jabatan : Pemilik Toko Millenium 168 (*owner*)
Alamat Toko : Jalan Garuda Sakti KM 3,5, Pekanbaru, Riau.
Nomor Telp : 0812 6811 3912

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Clarisa Yulia Julisen
NPM : 18 06 09890
Program Studi : Teknik Industri
Perguruan Tinggi : Universitas Atma Jaya Yogyakarta

telah diizinkan untuk melakukan penelitian dan pengambilan data di Toko Millenium 168 dengan tujuan untuk menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dan data digunakan dengan sebenar-benarnya dan sesuai dengan kebutuhannya.

Demikian surat izin ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan digunakan untuk semestinya.

Pekanbaru, 30 Desember 2021
Toko Millenium 168


Bapak Susanto
Owner Toko Millenium 168

Lampiran 2. Bukti Return PT. Sejahtera

TOKO SEJAHTERA
 Jl. Harapan Raya No. 253A
 Pekanbaru - Indonesia
 Telp: (0761) 853876
 Fax: (0761) 853765

Pekanbaru, 01 January 2021
 Tuan: MILLENIUM 168, TOGERBA
 Toko:

Faktur Return Penjualan

No Faktur: 1000/01/02/2150R3

No	Jumlah	Satuan	Barang	Stok (+)	Harga Satuan	Disc %	Disc Rp.	SubTotal
1	2.00	Buah	Anelca Pack ASA 1000	Ya	3,663.00	0.00	0.00	7,326.00
2	2.00	Buah	Natural Pack 1700 GM	Ya	5,313.00	0.00	0.00	10,626.00
3	1.00	Buah	Panci Tinggi Hello 20 cm	Ya	21,295.70	0.00	0.00	21,295.70
4	2.00	Buah	Pot Bunga Global Lion 20 cm Hitam	Ya	2,716.67	0.00	0.00	5,433.34
5	3.00	Buah	Pot Bunga KB Shellom 30 Putih Country	Ya	10,642.50	0.00	0.00	31,927.50
6	1.00	Buah	Pot Bunga KB Shellom 40 Warna Glory	Ya	20,691.00	0.00	0.00	20,691.00
7	3.00	Buah	Pot Gantung 553 Putih Phyllis	Ya	5,900.00	0.00	0.00	17,700.00
8	1.00	Set	Rak Mini Segi VIOLA DELTA 7109 SS 3	Ya	18,400.00	0.00	0.00	18,400.00
9	1.00	Buah	Sapu Nagaya 0717	Ya	16,931.59	0.00	0.00	16,931.59
10	1.00	Buah	Sapu Nagaya Daun 811	Ya	16,619.16	0.00	0.00	16,619.16
11	2.00	Buah	Sapu Nagaya Ekonomis 817 SAPPORO	Ya	12,478.96	0.00	0.00	24,957.92
12	1.00	Buah	Stoples Oval Tinggi Elips Indra P/W	Ya	11,800.00	0.00	0.00	11,800.00
13	1.00	Buah	Tempat Kue Browni GBU (L) SW400 4000 ml	Ya	15,551.25	0.00	0.00	15,551.25
14	1.00	Buah	Timbangan Nagaya/tujika 2 Kg (PLASTIK)	Ya	32,500.00	0.00	0.00	32,500.00
Total:								251,759.46
Discount (%):								0.00
Discount (Rp):								0.00
Grand Total:								251,759.46

Keterangan: 30-01-21

Dan

TOKO SEJAHTERA
 Jl. Harapan Raya No. 253A
 Pekanbaru - Indonesia
 Telp: (0761) 853876
 Fax: (0761) 853765

Pekanbaru, 01 January 2021
 Tuan: MILLENIUM 168, TOGERBA
 Toko:

Faktur Return Penjualan

No Faktur: 1000/50/01/2150R3

No	Jumlah	Satuan	Barang	Stok (+)	Harga Satuan	Disc %	Disc Rp.	SubTotal
1	1.00	Buah	Panci Maspion TL-22	Ya	28,433.33	0.00	0.00	28,433.33
2	2.00	Buah	Panci Maspion TL 24	Ya	33,125.00	0.00	0.00	66,250.00
3	2.00	Buah	Panci Susu Jawa 16 cm HAPPY POT	Ya	27,000.00	0.00	0.00	54,000.00
4	1.00	Buah	Pompa Aqua Electric NAGAKO USB	Ya	37,300.00	0.00	0.00	37,300.00
5	1.00	Buah	Pot Bunga GM no.3 Warna	Ya	4,760.25	0.00	0.00	4,760.25
6	2.00	Buah	Pot Bunga Phyllis 566 Hitam Segi 4	Ya	11,046.00	0.00	0.00	22,092.00
7	1.00	Set	Rak Mini Segi VIOLA DELTA 7109 SS 3	Ya	18,400.00	0.00	0.00	18,400.00
8	3.00	Set	Rak Piring NIKTECH/INOVA ss2	Ya	35,500.00	0.00	0.00	106,500.00
9	1.00	Set	Rak Piring NIKTECH/INOVA ss2	Ya	46,900.00	0.00	0.00	46,900.00
10	1.00	Buah	Sapu Nagaya daun 811	Ya	16,619.16	0.00	0.00	16,619.16
11	2.00	Buah	Sapu Nagaya MACAN 818	Ya	20,704.29	0.00	0.00	41,408.58
12	6.00	Buah	Stoples Sigma TPL 1,0 ku	Ya	2,800.00	0.00	0.00	16,800.00
13	1.00	High	Tempat Sabun Kromo KHM 471 CWH	Ya	9,100.00	0.00	0.00	9,100.00
Total:								510,942.70
Discount (%):								0.00
Discount (Rp):								0.00
Grand Total:								510,942.70

Keterangan: 5/1/21

Lampiran 3. Bukti Return UD. GMP

MILL 168

Tuan Toko 12/01/21

NOTA NO.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
2pc	Eskan optima 1,5	18.500	37.000
1pc	- 11 -	20.500	20.500
1pc	Centrong tradishonal		700
			Jumlah Rp. 58.250

M. Chandra

Hormat kami,

Lampiran 4. Bukti Return UD. SAN

UD. SUKSES ABADI NIAGA

Customer : MILLENIUM 168 , TOSERBA

Sales Return

Date 3 Mar 2021 SR No. 1972

Sales Inv. No. 1972

Item	Item Description	Qty	Item	Unit Price	Disc	Amount
OT-GBM1	MULIA - GELAS SISIK BM-1 (ART. 1700) *6LSN	0.5	LSN	36.300	0	18.150
HM-3802	HOMMY - ESKAN YURIKO 1.700ML 3802 *6LSN	1	PCS	8.200	0	8.200
TP-SW2W	TWIN PAN - SEALWARE 2 LITER S2L WARNA *12LSN	1	PCS	4.125	0	4.125
NN-EJ	NINA - ESKAN CRYSTAL NINA JUMBO 5LITER *48PCS	1	PCS	11.250	0	11.250
TRI-SW1.5	TRISULA - SEALWARE BULAT 1.5 KG SW-1.5 TSP-006 *10LSN	2	PCS	3.150	0	6.300
CLI-SW78431	CLIO - SEALWARE SEGI TOYO 3.250ML 8431 *12LSN	1	PCS	7.100	0	7.100
OT-DS620	KIM GLASS - DRINK SET PCLS-620/4-2GB 4PCS *24SET	1	SET	21.500	0	21.500
TP-SW25	TWIN PAN - SEALWARE 25 LITER S25L PUTIH *2LSN	1	PCS	21.350	0	21.350

Say : Sembilan puluh tujuh ribu sembilan ratus tujuh puluh lima

Description:

Prepared By Received By

Sub Total : 97.975

Discount : 0

Total Return : 97.975

Lampiran 5. Contoh Invoice UD. GMP

GOLDEN MITRA PERKASA Pekanbaru		FAKTUR PENJUALAN	
Kepada Yth MILLENIUM 168 JL GARUDA SAKTI		Pekanbaru 10-01-2021 No.Faktur : 2101029 Jatuh Tempo : 09-02-2021 Upr : ADMIN/ADMIN Lokasi : G1 Sales : ALATAS	
Keterangan :		1/2	
No.Uraian	Banyaknya	Harga	Jumlah
✓1 BANTAL BUBLE ✓	12 PCS	25.000	300.000
✓2 GULING BUBLE ✓	6 PCS	26.000	156.000
✓3 TIKAR SPON TIPIS ✓	24 PCS	17.000	408.000
✓4 TIKAR SPONS 1,6 ✓	24 LBR	38.000	912.000
✓5 SPON MANDI 40 ✓	24 PCS	3.500	84.000
✓6 KERANJANG SAMPAH POLI 27 ORI ✓	24 PCS	9.000	216.000
✓7 MANGKOK 2065 AS HJU/MRH/PTH/DRG ✓	24 PCS	4.500	108.000
✓8 MANGKOK 6" PP PUTIH 2063PP ✓	24 PCS	3.000	72.000
✓9 MANGKOK 6,5" BENING 2063PS ✓	24 PCS	4.700	112.800
✓10 MANGKOK 7,5" BENING 2065 PS ✓	24 PCS	5.000	120.000
✓11 MANGKOK SOUP WARNA L 2060AS ✓	24 PCS	2.650	63.600
✓12 SEALWARE MILAND 2,5KG ✓	24 PCS	6.000	144.000
✓13 PIRING MAKAN 9" WARNA 2085AS ✓	24 PCS	4.500	108.000
		Subtotal ...	2.804.400

GOLDEN MITRA PERKASA Pekanbaru		FAKTUR PENJUALAN	
Kepada Yth MILLENIUM 168 JL GARUDA SAKTI		Pekanbaru 10-01-2021 No.Faktur : 2101029 Jatuh Tempo : 09-02-2021 Upr : ADMIN/ADMIN Lokasi : G1 Sales : ALATAS	
Keterangan :		2/2	
No.Uraian	Banyaknya	Harga	Jumlah
		Pindahan ...	2.804.400
✓14 MANGKOK HAPPY S ✓	24 PCS	1.500	36.000
✓15 TEMPAT AGAR WARNA NELSON ✓	24 PCS	4.000	96.000
✓16 KERANJANG SABUN MELODY ✓	12 PCS	5.300	63.600
✓17 KOTAK TISUE SEGI CINDYL ✓	12 PCS	8.500	102.000
		Total ...	3.102.000

Terbilang : Tiga juta seratus dua ribu Rupiah.
 - Barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar/dikembalikan.
 - Diterima Oleh, () () ()
 Diperiksa Oleh, () () ()
 Dikirim Oleh, () () ()
 Hormat Kami,

Potong Retur 58.250 -
 Sisa 3.043.750;

Lampiran 6. Bukti Pembayaran dan Invoice UD. SAN

UD. SUKSES ABADI NIAGA

Tanda Terima Invoice

Date: 3 Mar 2021
Form No: 5153

To: **MILLENNIUM 168, TOSERBA**

Invoice No.	Date	Amount	Owing	Total Disc.	Payment Amount
SAN/2021/02/1908	16 Feb 2021	7.336.908	0	0	7.336.908
SAN/2021/02/1975	19 Feb 2021	312.000	0	0	312.000

*Lunas Mandiri 7/4
9.908.800*

Say: Tujuh juta enam ratus empat puluh delapan ribu sembilan ratus delapan

Total Owing: 0
Total Discount: 0
Total Payment: **7.648.908**

Prepared By: *Kembali Agl. 05/04/2021*
Date: 20/4/21

Pembayaran melalui bank dapat ditujukan ke:
1. BANK MANDIRI 108-00-17055-18-5 AN. STEVEN T
2. BANK BCA 1440575818 AN. TONNY

UD. SUKSES ABADI NIAGA

Invoice

Invoice Date: 16 Feb 2021
Invoice No.: SAN/2021/02/1908
Kredit: 2 Apr 2021

Kepada: **MILLENNIUM 168, TOSERBA**

Sales:

No.	Item Description	Qty	Item Unit	Unit Price	Disc %	Amount
1	LEMONY - CANGKIR CITRUS 7307 *20LSN	36	PCS ✓	2,225		80,100
2	ASST - PISAU LUO JI GG. WARNA A-509 (7INCH) *20LSN	12	PCS ✓	9,000		108,000
3	ASST - PISAU LUO JI GG. WARNA A-510 (6INCH) *20LSN	12	PCS ✓	8,750		105,000
4	CITINOVA - GELAS PORTO BW46-13 *8SET/8LSN	8	SET ✓	24,500		196,000
5	YUTAKA - TEMPAT SAMPAH 5 LITER ABU *4LSN	24	PCS ✓	9,900		237,600
6	CITINOVA - GELAS ARABICA (6PC/SET) *4/8LSN	8	SET ✓	23,250		186,000
7	CITINOVA - GELAS VERONICA BW13-11 (6PC/SET) *4/8LSN	8	SET ✓	27,350		218,800
8	CITINOVA - GELAS BAMBOO BW02-11 (6PC/SET) *4/8LSN	16	SET ✓	22,750		364,000
9	CITINOVA - GELAS SWISS BW01-9 (6PC/SET) *4/8LSN	16	SET ✓	20,750		332,000
10	CITINOVA - GELAS DELIMA ST07-12 (6PCS/SET) *6SET	16	SET ✓	30,000		480,000
11	HDR PLAST - WAKUL SERBAGUNA GRANDIA 20 *9LSN	12	PCS ✓	8,600		103,200
12	HDR PLAST - WAKUL SERBAGUNA GRANDIA 24 *6LSN	12	PCS ✓	18,650		223,800
13	ASST - SUMPIT GADING HITAM 24CM 7801H *100	12	PAK ✓	8,750		105,000
14	ASST - SUMPIT GADING MERAH 24CM 88 *100/200PACK	12	PAK ✓	8,750		105,000
15	ASST - SUMPIT GADING PUTIH 24CM 88 *100/200PACK	12	PAK ✓	8,750		105,000
16	KSB - SKOP/PENGIK SAMPAH SS-008 *8LSN	24	PCS ✓	6,375		153,000
17	NICE - BAKUL CENGKEH DX *10LSN	12	PCS ✓	4,950		59,400
18	NAGOYA - SIKAT BAJU ALTERNA 903 *50LSN	24	PCS ✓	1,917		46,008

Lampiran 7. Bukti Pembayaran PT. Seajhtera

TANDA TERIMA NOTA

Nama Customer : MILLENIUM 168, TOSERBA
 Telp / Fax : /
 Kota : Pekanbaru

Printed on : 07-Jul-11 08:45:58

No	Tanggal	No Faktur	Salesman	Tgl Jth Tempo	Total	Terbayar	Sisa
1	07-06-21	10/01963/0621/03/JO WILLI		07-07-2021	4,683,723.36	0.00	4,683,723.36
2	07-06-21	10/01965/0621/03/JO WILLI		07-07-2021	7,340,750.06	0.00	7,340,750.06
3	07-06-21	10/01968/0621/03/JO WILLI		07-07-2021	323,999.88	0.00	323,999.88
4	07-06-21	10/01969/0621/04/JO WILLI		07-07-2021	3,800,000.00	0.00	3,800,000.00
5	07-06-21	10/01971/0621/04/JO WILLI		07-07-2021	188,499.96	0.00	188,499.96
6	07-06-21	10/01974/0621/04/JO WILLI		07-07-2021	1,256,400.12	0.00	1,256,400.12
7	07-06-21	10/01975/0621/03/JO WILLI		07-07-2021	240,999.96	0.00	240,999.96
8	07-06-21	10/01976/0621/04/JO WILLI		07-07-2021	523,200.06	0.00	523,200.06
9	07-06-21	10/01977/0621/03/JO WILLI		07-07-2021	43,041.60	0.00	43,041.60
10	07-06-21	10/01982/0621/04/JO WILLI		07-07-2021	82,899.96	0.00	82,899.96
11	07-06-21	10/07281/0521/03/JO WILLI		07-07-2021	155,200.08	0.00	155,200.08
12	08-06-21	10/02328/0621/01/JO WILLI		08-07-2021	742,270.16	0.00	742,270.16
13	08-06-21	10/02603/0621/04/JO WILLI		08-07-2021	714,999.96	0.00	714,999.96
14	08-06-21	10/02605/0621/03/JO WILLI		08-07-2021	86,400.00	0.00	86,400.00
15	08-06-21	10/02608/0621/02/JO WILLI		08-07-2021	50,499.9	0.00	50,499.9

TANDA TERIMA NOTA

Nama Customer : MILLENIUM 168, TOSERBA
 Telp / Fax : /
 Kota : Pekanbaru

Printed on : 07-Jul-11 08:45:58

No	Tanggal	No Faktur	Salesman	Tgl Jth Tempo	Total	Terbayar	Sisa
16	08-06-21	10/02610/0621/04/JO WILLI		08-07-2021	604,500.12	0.00	604,500.12
17	08-06-21	10/02612/0621/03/JO WILLI		08-07-2021	939,136.08	0.00	939,136.08
18	08-06-21	10/02614/0621/02/JO WILLI		08-07-2021	154,600.08	0.00	154,600.08
Total faktur : 18 faktur				Grand Total :	21,931,121.40	0.00	21,931,121.40

Keterangan :



*Kembali
 29/08/21*

Lampiran 8. Invoice PT. Sejahtera

		Faktur Penjualan		Pekanbaru, 07 June 2021					
No Faktur : 10/01963/0621/03/JO		No Mobil:		Tanggall Jth. Tempo: 07 July 2021					
Tuan : MILLENIUM 168, TOSERBA		Toko : GARUDA SAKTI KM.3,5 NO.8-9, SAMF Pekanbaru							
No	Jumlah	Satuan	Barang	Harga Satuan	Disc %	Disc Rp.	SubTotal	Colly	Ket
1	✓22	Buah	Asbak Rokok Garpu	2,496.53	0.00	0.00	29,958.36		
2	✓2	Buah	Baskom Lemony 9012 Anggur	6,500.00	0.00	0.00	78,000.00		
3	✓2	Buah	Baskom Lemony 9014 Anggur	8,283.33	0.00	0.00	99,399.96		
4	✓2	Buah	Cetakan Agar-Agar Bara Logam Ovale	8,400.00	0.00	0.00	100,800.00		
5	✓2	Buah	Cetakan Agar-Agar Ikan 3373 PUP	6,333.33	0.00	0.00	75,999.96		
6	✓2	Buah	Cetakan Agar-Agar S SAP PUTIH	2,275.00	0.00	0.00	27,300.00		
7	✓24	Buah	Gayung LOVENIA Bunga	3,808.33	0.00	0.00	91,399.92		
8	✓24	Buah	Keranjang Mini Bulat HANA 140 NP	3,925.00	0.00	0.00	94,200.00		
9	✓22	Buah	Kocokan Telor Polkadot (L)	6,791.67	0.00	0.00	81,500.04		
10	✓22	Buah	Kocokan Telor Polkadot (S)	5,400.00	0.00	0.00	64,800.00		
11	✓2	Buah	Nampan Bunga 50 cm Panen	49,625.00	0.00	0.00	595,500.00		
12	✓36	Buah	Piring Mei Shing G.109 Bulat Dalam Motif	5,400.00	0.00	0.00	194,400.00		
13	✓22	Buah	Piring Mei Shing T 812 Oval Ceper	4,097.84	0.00	0.00	49,114.08		
14	✓22	Buah	Piring Mei Shing T 814 Oval Ceper	5,129.25	0.00	0.00	61,551.00		
15	✓22	Buah	Seal Ware Handle Bulat Warna INDRA	16,566.67	0.00	0.00	198,800.04		
16	✓24	Buah	Seal Ware Segi JINQING 2333A 400 ml	2,500.00	0.00	0.00	60,000.00		
17	✓2	Buah	Seal ware Segi Lemony Kiwano L 3.3L 6522	17,000.00	0.00	0.00	204,000.00		
18	✓25	Buah	Semprot Ideal 1000 ml SIL-001	13,500.00	0.00	0.00	337,500.00		
19	✓25	Buah	Semprot Ideal S500-01	12,700.00	0.00	0.00	317,500.00		
20	✓12	Bungkus	Sendok ES Pelangi Panjang AF 885	4,300.00	0.00	0.00	51,600.00		
21	✓2	Bungkus	Sendok Teh Pelangi Pendek AF 883	3,700.00	0.00	0.00	44,400.00		

Faktur Penjualan

Pekanbaru, 07 June 2021

Tuan : MILLENIUM 168, TOSERBA

Toko : GARUDA SAKTI KM.3,5 NO.8-9, SAMF Pekanbaru

No Faktur : 10/01965/0621/03/JO

No Mobil:

Tanggall Jth. Tempo: 07 July 2021

No	Jumlah	Satuan	Barang	Harga Satuan	Disc %	Disc Rp.	SubTotal	Colly	Ket
22	✓6	Buah	Sapu Pel Gedung Nagoya 714 60 cm (S)	33,775.00	0.00	0.00	202,650.00		
23	✓6	Buah	Sapu Pel Gedung Nagoya 715 75 cm (M)	42,291.67	0.00	0.00	253,750.02		
24	✓6	Buah	Sapu Pel Gedung Nagoya 716 90 cm (L)	53,200.00	0.00	0.00	319,200.00		
25	✓22	Buah	Sapu Pel HANA MIMOSA C309	46,100.00	0.00	0.00	553,200.00		
26	✓48	Buah	Stoples ASA Dolphin 500 SEGI	2,000.00	0.00	0.00	96,000.00		
27	✓24	Buah	Stoples ASA SAKURA 1800 P/W	5,483.33	0.00	0.00	131,599.92		
28	✓24	Buah	Stoples ASA SAKURA 6800	12,300.00	0.00	0.00	295,200.00		
29	✓24	Buah	Stoples Drat Harmonis ASA 1100	3,800.00	0.00	0.00	91,200.00		
30	✓24	Buah	Stoples Drat Harmonis ASA 1700	5,100.00	0.00	0.00	122,400.00		
31	✓24	Buah	Stoples Drat Wendy Besar VIOLA 1109	4,666.67	0.00	0.00	112,000.08		
32	✓24	Buah	Stoples Drat Wendy Kecil VIOLA	3,220.83	0.00	0.00	77,299.92		
33	✓24	Buah	Stoples Segi KH Fonta + Sendok	5,900.00	0.00	0.00	141,600.00		
34	✓22	Buah	Tempat Surat Hawaii Castalla 5790 (S)	7,050.00	0.00	0.00	84,600.00		
35	✓22	Buah	Tempat Tissue GBU Kecil SCARLET	8,533.33	0.00	0.00	102,399.96		
36	✓2	Buah	Tempat Tissue Nagata 855	15,833.33	0.00	0.00	189,999.96		

Lampiran 8. Lanjutan


Faktur Penjualan

Pekanbaru, 07 June 2021 ✓
 Tuan : MILLENIUM 168, TOSERRA ✓
 Toko : GARUDA SAKTI KM.3,5 NO.8-9, SAMF Pekanbaru

No Faktur : 10/01965/0621/03/10 No Mobil: Tanggal Jth. Tempo: 07 July 2021 ✓

No	Jumlah	Satuan	Barang	Harga Satuan	Disc %	Disc Rp.	SubTotal	Coll	Ket
37 ✓	4	Buah	Tempat Tissue VIOLA Segi Cindy 8209	7,875.00	0.00	0.00	189,000.00		
							Total:	7,340,750.06	
Salesman: WILLI							Discount (%):	0.00	
Issued by: willi							Discount (Rp):	0.00	
Keterangan: antar sore terima jam 4 ya, kursi 198 mau hijau oren pink @4bh							Grand Total:	7,340,750.06 ✓	

DITERIMA



Nama & Stempel:

DIKIRIM,

Supir: GANDA ✓

Kernet 1:

Kernet 2:

DIPERIKSA,

C1:


C2: HOTBIN PAKPAHAN ✓

C3:

C4:

C5:

C6:



Lampiran 9. Comparative Judgment

**PEMILIHAN SUPPLIER DENGAN METODE ANALYTICAL HIERARCHY
PROCESS (AHP)**

Berdasarkan informasi yang didapatkan, terdapat beberapa supplier yang sudah bekerja sama dengan Toko Millenium 168, diantaranya adalah :

Tabel 1. Daftar Supplier

No	Supplier
1	PT. Sejahtera
2	UD. Sukses Abadi Niaga
3	UD. Golden Mitra Perkasa



Lampiran 10. Keterangan Pengisian Kepentingan AHP

Keterangan dalam mengisi nilai kepentingan pada Metode AHP :

Tabel 2. Keterangan Mengisi Matriks AHP

Nilai (aij)	Definisi	Keterangan
1	Sama Penting (<i>Equal</i>)	Sama penting dibanding yang lain, dimana salah satu kriteria ataupun supplier memiliki kepentingan yang sama satu dengan yang lainnya dan nilai kepentingannya adalah 1.
2	Nilai tengah antara 1 dan 3	Sulit menentukan apakah sama penting dengan yang lainnya atau sedikit lebih penting, dimana penilaian susah dibedakan untuk kepentingannya sehingga diberikan nilai tengah.
3	Sedikit Lebih Penting	Moderat (golongan tengah) lebih penting dibanding yang lain, dimana salah satu kriteria ataupun supplier dinilai sedikit lebih penting dibandingkan dengan lawannya dan nilai kepentingannya berada digolongan tengah bernilai 3.
4	Nilai tengah antara 3 dan 5	Sulit menentukan apakah sedikit lebih penting atau kuat pentingnya pilihan, dimana penilaian susah dibedakan untuk kepentingannya sehingga diberikan nilai tengah.
5	Lebih Penting	Kuat pentingnya dibandingkan dengan yang lain, dimana salah satu kriteria ataupun supplier dinilai kuat pentingnya dibandingkan dengan lawannya dan nilai kepentingannya berada digolongan tengah bernilai 5.
6	Nilai tengah antara 5 dan 7	Sulit menentukan apakah kuat pentingnya atau sangat kuat pentingnya pilihan, dimana penilaian susah dibedakan untuk kepentingannya sehingga diberikan nilai tengah.

Lampiran 10. Lanjutan

Tabel 2. Lanjutan

Nilai (aij)	Definisi	Keterangan
7	Sangat Penting	Sangat kuat pentingnya dibandingkan yang lain, dimana salah satu kriteria ataupun supplier dinilai sangat kuat pentingnya dibandingkan dengan lawannya dan nilai kepentingannya berada digolongan tengah bernilai 7.
8	Nilai tengah antara 7 dan 9	Sulit menentukan apakah sangat kuat pentingnya atau mutlak pentingnya (tidak dapat diganggu gugat) pilihan, dimana penilaian susah dibedakan untuk kepentingannya sehingga diberikan nilai tengah.
9	Mutlak Lebih Penting	Mutlak penting dibandingkan yang lainnya, dimana salah satu kriteria ataupun supplier dinilai mutlak pentingnya dan tidak dapat diubah kembali kepentingannya dibandingkan dengan lawannya dan nilai kepentingannya berada digolongan tengah bernilai 9.
$a_{ji} = 1/a_{ij}$	Kebalikan	Kebalikan dari nilai dari 1-9, apabila suatu kriteria atau supplier tidak lebih penting dari lawannya maka dilakukan kebalikan dari nilai 1-9. kebalikan diberikan apabila hubungan antara satu supplier / kriteria lainnya sudah diberikan nilai sehingga dilakukan pembalikan.

Lampiran 11. Penentuan Kepentingan Kriteria

1. Menentukan kepentingan suatu kriteria

Cara Mengisi : dengan memperhatikan tabel 2. Keterangan untuk menentukan nilai kriteria 1 terhadap kriteria ke-2. Serta memperhatikan masing-masing kriteria yang dilakukan perbandingan.

Contoh Pengisian Tabel :

Perbandingan antara **Service** → **Delivery**, **Delivery** memiliki **kepentingan yang kuat pentingnya dibandingkan dengan lainnya** maka diisikan nilai **5** pada baris nomor 2 (**Delivery** → **Service**) sebaliknya untuk **Service** → **Delivery** akan diisikan kebalikannya yaitu **1/5** (pada baris nomor 1).

a. Penentuan Kepentingan Kriteria Service terhadap Kriteria Lainnya

Perbandingan Kriteria		
Kriteria 1	Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Service	Delivery	1/5
Delivery	Service	5
Service	Quality	1
Quality	Service	1
Service	Cost	1/5
Cost	Service	5
Service	Capacity	5
Capacity	Service	1/5

b. Penentuan Kepentingan Kriteria Delivery terhadap Kriteria Lainnya

Perbandingan Kriteria		
Kriteria 1	Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Delivery	Quality	3
Quality	Delivery	1/3
Delivery	Cost	1/3
Cost	Delivery	3
Delivery	Capacity	1/3
Capacity	Delivery	3

Perbaruan, 23 Oktober 2021



Lampiran 11. Lanjutan

c. Penentuan Kepentingan Kriteria Quality terhadap Kriteria Lainnya

Perbandingan Kriteria		
Kriteria 1	Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Quality	Cost	1/5
Cost	Quality	5
Quality	Capacity	1/5
Capacity	Quality	5

d. Penentuan Kepentingan Kriteria Cost terhadap Kriteria Lainnya

Perbandingan Kriteria		
Kriteria 1	Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Cost	Capacity	1
Capacity	Cost	1

Rekanbaru, 23 Oktober 2021



Bapak Sasento

Lampiran 12. Penentuan Kepentingan Sub Kriteria

2. Menentukan kepentingan suatu sub kriteria :

Cara Mengisi : dengan memperhatikan tabel 2. Keterangan untuk menentukan nilai kriteria 1 terhadap kriteria ke-2. Serta memperhatikan masing-masing kriteria yang dilakukan perbandingan.

Contoh Pengisian Tabel :

Perbandingan antara **Ketersediaan Sales** → **Fleksibel**, Fleksibel memiliki **kepentingan yang kuat pentingnya dibandingkan dengan lainnya** maka diisikan nilai **5** pada baris nomor 2 (**Fleksibel** → **Ketersediaan Sales**) sebaliknya untuk **Ketersediaan Sales** → **Fleksibel** akan diisikan kebalikannya yaitu **1/5** (pada baris nomor 1).

a. Penentuan Kepentingan sub kriteria Service

Kriteria Service		
Sub Kriteria 1	Sub Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Ketersediaan Sales	Fleksibel (Tidak Kaku)	Contoh : 5 1/3
Fleksibel (Tidak Kaku)	Ketersediaan Sales	1/5 3

b. Penentuan Kepentingan sub kriteria Delivery

Kriteria Delivery		
Sub Kriteria 1	Sub Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Pengantaran Cepat	Barang Sesuai Pesanan	5
Barang Sesuai Pesanan	Pengantaran Cepat	1/5

c. Penentuan Kepentingan sub kriteria Kualitas

Kriteria Kualitas		
Sub Kriteria 1	Sub Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Kualitas Barang	Jaminan Return	1/3
Jaminan Return	Kualitas Barang	3

Peterson, 28 Okt 2021

 Bapak Susanto

Lampiran 12. Lanjutan

d. Penentuan Kepentingan sub kriteria Cost

Kriteria Cost		
Sub Kriteria 1	Sub Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
Harga Produk	Jangka Waktu Pembayaran	7
Jangka Waktu Pembayaran	Harga Produk	1/7

e. Penentuan Kepentingan sub kriteria Capacity

Kriteria Capacity		
Sub Kriteria 1	Sub Kriteria 2	Kriteria 1 ... Dari pada Kriteria 2
variasi produk	Ketersediaan Produk	1/3
Ketersediaan Produk	variasi produk	3

Pesriban, 23 October 2001



Pepik Susanto

Lampiran 13. Penentuan Kepentingan *Supplier* Terhadap Sub Kriteria

3. Menentukan Kepentingan suatu *supplier* terhadap suatu kriteria

Cara Mengisi : dengan memperhatikan tabel 2. Keterangan untuk menentukan nilai kriteria 1 terhadap kriteria ke-2. (Sama seperti pengisian untuk nilai kepentingan kriteria). Serta memperhatikan masing-masing *supplier* yang dilakukan perbandingan.

Contoh Pengisian Tabel :

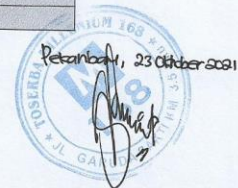
Perbandingan antara PT. Sejahtera → UD. SAN, PT. Sejahtera memiliki kepentingan yang kuat pentingnya dibandingkan dengan lainnya maka diisikan nilai 5 pada baris pertama (PT. Sejahtera → UD. SAN) sebaliknya untuk UD. SAN → PT. Sejahtera akan diisikan kebalikannya yaitu 1/5 (pada baris kedua).

a. Penentuan Kepentingan *supplier* terhadap sub kriteria *service* (Ketersediaan Sales)

Sub Kriteria Service (Ketersediaan Sales)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	3
UD. SAN	PT. Sejahtera	1/2
PT. Sejahtera	UD. GMP	1/3
UD. GMP	PT. Sejahtera	3
UD. SAN	UD. GMP	1/2
UD. GMP	UD. SAN	3

b. Penentuan Kepentingan *supplier* terhadap sub kriteria *service* (Fleksibel)

Sub Kriteria Service (Fleksibel)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	1/5
UD. SAN	PT. Sejahtera	5
PT. Sejahtera	UD. GMP	1/5
UD. GMP	PT. Sejahtera	5
UD. SAN	UD. GMP	1
UD. GMP	UD. SAN	1



Bapak Susanto.

Lampiran 13. Lanjutan

c. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria *Delivery* (Pengantaran Cepat)

Sub Kriteria Delivery (Pengantaran Cepat)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	1/3
UD. SAN	PT. Sejahtera	3
PT. Sejahtera	UD. GMP	1/5
UD. GMP	PT. Sejahtera	5
UD. SAN	UD. GMP	1/3
UD. GMP	UD. SAN	3

d. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria *Delivery* (Barang Sesuai Pesanan)

Sub Kriteria Delivery (Barang Sesuai Pesanan)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	1
UD. SAN	PT. Sejahtera	1
PT. Sejahtera	UD. GMP	1
UD. GMP	PT. Sejahtera	1
UD. SAN	UD. GMP	1
UD. GMP	UD. SAN	1

e. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria *Quality* (Kualitas Barang)

Sub Kriteria Kualitas (Kualitas Barang)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	1/3
UD. SAN	PT. Sejahtera	3
PT. Sejahtera	UD. GMP	1/3
UD. GMP	PT. Sejahtera	3
UD. SAN	UD. GMP	1
UD. GMP	UD. SAN	1

Petamban, 27 Oktober 2021

 Bapak Susanto.

Lampiran 13. Lanjutan

f. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria Quality (Jaminan Return Barang)

Sub Kriteria Kualitas (Jaminan Return Barang)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	1/3
UD. SAN	PT. Sejahtera	3
PT. Sejahtera	UD. GMP	1/3
UD. GMP	PT. Sejahtera	3
UD. SAN	UD. GMP	1
UD. GMP	UD. SAN	1

g. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria Cost (Harga Produk)

Sub Kriteria Cost (Harga Barang)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	5
UD. SAN	PT. Sejahtera	1/5
PT. Sejahtera	UD. GMP	7
UD. GMP	PT. Sejahtera	1/7
UD. SAN	UD. GMP	3
UD. GMP	UD. SAN	1/3

h. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria Cost (Jangka Waktu Pembayaran)

Sub Kriteria Cost (jangka Waktu Pembayaran)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	1/3
UD. SAN	PT. Sejahtera	3
PT. Sejahtera	UD. GMP	1/3
UD. GMP	PT. Sejahtera	3
UD. SAN	UD. GMP	1
UD. GMP	UD. SAN	1

Persembahkan, 02 October 2021

 Bapak Susanto.

Lampiran 13. Lanjutan

i. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria Capacity (Variasi produk)

Sub Kriteria Capacity (Variasi Produk)		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	5
UD. SAN	PT. Sejahtera	1/5
PT. Sejahtera	UD. GMP	7
UD. GMP	PT. Sejahtera	1/7
UD. SAN	UD. GMP	3
UD. GMP	UD. SAN	1/3

j. Penentuan Kepentingan supplier terhadap sub kriteria Capacity (Ketersediaan Produk)

Sub Kriteria Capacity Ketersediaan Produk		
Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	5
UD. SAN	PT. Sejahtera	1/5
PT. Sejahtera	UD. GMP	7
UD. GMP	PT. Sejahtera	1/7
UD. SAN	UD. GMP	3
UD. GMP	UD. SAN	1/3

Revisi, 23 October 2021

Bapak / Orano .

Supplier 1	Supplier 2	Supplier 1 ... Dari pada Supplier 2
PT. Sejahtera	UD. SAN	5
UD. SAN	PT. Sejahtera	1/5
PT. Sejahtera	UD. GMP	7
UD. GMP	PT. Sejahtera	1/7
UD. SAN	UD. GMP	3
UD. GMP	UD. SAN	1/3

Lampiran 14. Log Book Kegiatan Penelitian

Selasa, 16 Maret 2021

Date Page

- Pertama kali mengunjungi toko, melakukan dokumentasi toko (setelah diizinkan) serta melakukan wawancara singkat karena owner sedang memiliki urusan lainnya. Beberapa pertanyaan & Hasil Jawaban :

1) Produk yang dijual di toko tersebut ?

Jawaban : Barang rumah tangga (peralatan rumah tangga dan barang sehari-hari) kebanyakan berbahan dasar plastik, dan kaca tetapi ada juga yang lain seperti kayu, stainless, dll. Tapi untuk barang yang paling laris adalah yg berbahan plastik karena paling murah.

2) Bagaimana kondisi toko selama masa pandemi? Apakah terdapat penurunan penjualan yang signifikan?

Jawaban : Penurunan yg terlalu signifikan sih tidak sebenarnya, tetapi sudah dari sebelum pandemi ini barang dari supplier sudah kurang lancar terutama setelah pandemi barang dari supplier mulai kosong dan harga juga naik terus. Kalau penjualan memang sudah lama menurun, paling banyak saat hari besar, seperti Lebaran, Natal dan tahun baru.

3) Kendala untuk toko saat ini ?

Jawaban : Kalau kendala terbesar saat ini adalah barang dari supplier yang tidak memenuhi, kadang-kadang yang ditanyakan menjual barang dari supplier, beberapa produksi jadi sangat bergantung pada supplier. Sulitnya sekarang ini barang banyak kosong, harga pada naik jadi barang jadi jadi tidak lengkap banyak juga yang prefer beli barang mahal. Kalau sudah proses unhal, otomatis pelanggan banyak yang tidak jadi membeli.

4) Apakah saat ini hampir semua barang terkendala seperti itu pak ?

Jawaban, Iya rata-rata hampir semua, terutama barang rumah tangga contohnya peralatan masak dan peralatan membuat kue, mungkin karena banyak yg di rumah saja jadi banyak yg beli masak. Candi lain yang paling naik harganya adalah perunggu, permintasan jadi hiasan, tetapi barang pada kosong, ada meskipun harganya bisa naik sampai 100%, kadang supplier tau barang yang lagi kosong jadi harganya dihentikan.

5) Selain barang kosong dan harga mahal, apakah ada kendala lain ?

Jawaban, Kalau kendala itu kebanyakan sih dari supplier, mungkin pengiriman barang dari supplier yang tidak memenuhi. Kalau awalnya bisa mau antar ternyata sampai seminggu baru diantar. Terkadang sudah janji dengan pelanggan dan ternyata supplier malah terlambat mengirim barang.

Lampiran 14. Lanjutan

Date _____ Page _____

6) Sistem pemesanan yang dilakukan ?

Jawaban, kalau disini, hampir setiap hari saya sambalun cet stock dan kalau ada barang kurang langsung saya minta ke supplier atau saya cetak.


7) Supplier yang selalu dihubungi terlebih dahulu ?

Jawaban, jadi untuk rumah tangga itu kami ada 3 supplier yaitu PT. Sejahtera, UD. Suknes Abadi Negera dan UD. Gaden Mitra Perkasa. Kalau saya selalu menghubungi PT Sejahtera & UD SAN dahulu karena kalau tidak ada barang mereka paling murah dan lebih lengkap. Tapi, mereka kadang ngantarnya lama jadi kalau lagi urgent UD. SMP lebih cepat tapi kadang barangnya gak ada, harganya tinggi.


8) Apakah ada kerugian yang dihadapi saat ini ?

Jawaban, kerugian penjualan pasti adanya, seperti barang dicuri / hilang. Kalau ini memang sudah kelakuan pekerja. Ada juga kerugian karena barang rusak dari supplier tidak bisa di kembalikan jadi tidak bisa dijual kembali. (tapi ini hanya sebagian kecil barang hanya saja kadang kurang dipantau dan ternyata ada rusak-jadinya rusak)

Petamban, Sabtu 16 Maret 2024

 16/3-2024

Claria Julia



Bapak Susanto. (owner)

Lampiran 14. Lanjutan

Date: _____ Page: _____

Rabu, 14 Juli 2021

- Meminta izin secara resmi untuk melakukan penelitian serta meminta surat untuk kebutuhan penyusunan skripsi
→ Jawaban hampir sama dengan owner.
- Melakukan penelitian di tempat, menghubungi peternak dan wawancara singkat kepada peternak.
- PT. Sejahtera datang mengantarkan pesanan yang dilakukan pada 13 Juli 2021. (tidak semua barang dan difasilitasi antar besar untuk sisa barangnya).

Clarisa Yulia 14/7-2021

Bapak Susanto (Owner)

Kamis, 15 Juli 2021

- Pengantaran sisa barang dilakukan oleh PT. Sejahtera (informasi panggilan telepon)
- Wawancara singkat dari panggilan telepon:
 - 1) Perbandingan harga diketahui dimana?
Jawaban, Barangnya dari tonya-xx dulu supplier tapi kadang beda-xx sedikit jadi foto terbalik terlihat jadi bisa dibandingkan dengan Inoke.
 - 2) Rantai Supplier dari mana dan bagaimana?
Jawaban, PT. Sejahtera → Aplikasi dan Telepon Sales
UD. SAN → Chat WA dan Telepon ownernya
UD. SMP → Telepon sales dan Sales datang keloko.

Minggu, 25 Juli 2021

- Mendapatkan info bahwa owner melakukan pemesanan kepada UD. SAN (panggilan telepon)
- Meminta izin untuk mengamban ketetapan data untuk penelitian seperti invoice, bukti return, buku chat dan melakukan penelitian di tempat (v)

Clarisa Yulia 25/7-2021

Bapak Susanto (Owner)
↳ (tanda tangan menyulit) sambil menjelaskan fisiknya.

Lampiran 14. Lanjutan

Date: _____ Page: _____ 10 Agustus 2021

- mengunjungi toko dan melakukan detail mengenai permasalahan yg terjadi. (lat sales)
- Dibantu dengan wawancara singkat dan penelitian langsung

1. Apakah banyak keluhan oleh konsumen sering terjadi pada Bulan Januari hingga Juni?

cutup banyak, penjualan juga sangat menurun dari biasanya. Banyak permasalahan juga karena masa pandemi dan sulitnya barang masuk dari supplier, sulit diurus sampai ada pengantaran ke daerah sini (toko cukup jauh dari kota).

2. Apa hal yang biasanya dapat membuat konsumen tidak membeli suatu barang?

Ada cukup banyak hal & pertimbangan, kalau buat stock kami sangat rajin buat ngerek "saya setiap hari disini dan pasti ngerek barang". Tapi kadang karyawan akan bekerja sama dengan owner dalam hal mengerek barang. Beberapa faktor konsumen datang tapi tidak membeli:

- a. Barang tidak ada / habis → dikarenakan barang kosong di supplier, Human Error (kadang tidak sadar kalau barang habis), sales dari supplier tidak rutin datang sehingga pesanan tertunda, lamanya persantaraan barang di supplier, dan hal lainnya.
- b. Barang kurang bervariasi, biasa konsumen menyukai barang yang banyak jenis & pilihan sehingga dapat menarik minat pembeli untuk memilih barang.
- c. Harga barang yang tidak sesuai dengan kualitas barang, pembeli merasa harga tersebut terlalu tinggi untuk barang yg akan dibeli. (Harga juga banyak naik selama pandemi)
- d. Barang dengan kualitas tidak baik, tentunya tidak ada konsumen yg mau membeli barang rusak sehingga bisa batal membeli apalagi kalau barang fisik sedikit / hanya satu saja.
- e. Karyawan (jangan terjadi karena owner turun tangan secara langsung bersama karyawan) kurang melakukan promosi kepada konsumen dan kurang kritis atau kehabisan barang di toko
- f. Permintaan konsumen yg fluktuasi, contohnya biasa permintaan dipesan 3 (tiga) hari dalam 2 minggu tetapi mendadak ada konsumen yg membutuhkan ping karena mau kuto rumah makan dan ternyata ping habis dalam 1 minggu. Hal ini membuat owner harus menunggu untuk memesan & dilakukannya persantaraan di supplier

10/8-21
CLARISA YULIA

Peterbaru 10 Agustus 2021
Bapak Susanto (owner)

Lampiran 14. Lanjutan

19 Agustus 2021

Date

Page

- mengunjungi toko dan membahas mengenai setiap supplier dan kriteria yang diharapkan oleh toko :
 1. Supplier yang dapat memberikan penawaran harga yang paling rendah & sesuai.
 2. Kualitas barang yang baik dan tentunya memberikan jaminan kembali terhadap semua jenis barang.
 3. Barangnya lengkap dan punya banyak jenis barang.
 4. Jangka waktu pembayaran juga mempengaruhi, kalau bisa kasih utang lebih lama lebih baik bagi pengusaha.
 5. Antar barang cepat & jarang terlambat.
- Owner meminta merambatkan beberapa kriteria & sub kriteria yang tentunya dapat membantu mengidentifikasi supplier yang baik dan memperluas usahanya.
- melakukan penelitian terhadap kelebihan & kekurangan Supplier berdasarkan pandangan owner.

Beberapa hari wawancaranya adalah :

1. Nama setiap Supplier yang diajak bekerja sama saat ini ?
 - > PT. Sejahtera > UD. Goldeti Mitra Perkasa
 - > UD. Sukses Abadi Niaga dan semua Supplier berikat di Pekanbaru, Riau.
2. Kenapa bekerja sama dengan ke-3 Supplier ?
 - > kelebihan saat saya membuka toko, saya bertanya kepada kerolan dan mereka menyarankan ke-3 Supplier, untuk PT. Sejahtera dia perusahaan lumayan besar jadi sedikit lebih tahu karena banyak ahlinya tapi dia kasih harga paling murah dibanding yang lain. PT. Sejahtera juga kalau capai target dia kasih tahun barunya ada bonus hadiah tapi targetnya tinggi, sudah dari tahun lalu kita tidak capai target karena pengambilan berkurang, ya karena sepi.
 - > UD SAN dan UD GMP hampir sama tapi harga masih kalah dari PT. Sejahtera hanya saja UD. SAN masih jauh lebih lengkap dari UD. GMP. UD GMP memiliki beberapa barang yang tidak dimiliki keduanya.
3. Bagaimana kesiapan Barang ke-3 Supplier ?
 - > PT. Sejahtera paling lengkap karena Gudangnya besar, bervariasi juga barangnya kalau UD. SAN diurutkan kedua, lumayan lengkap tapi harganya sedikit sehingga kurang ada pilihan dan kalau UD. GMP barangnya sedikit & kurang bervariasi tapi dia punya barang yang berbeda di keduanya beberapa barang yang sama tapi harganya kalah dari supplier lain. Mungkin karena baru dan lebih kecil dibanding yang lainnya.

Lampiran 14. Lanjutan

Date: _____ Page: _____

4. Apa hal yang kadang membuat suatu supplier dapat unggul dari kompetitor?

- > Kalau untuk Ritel ya ya pasti adalah harga, lalu barangnya lengkap selain itu juga respon dari supplier. Respon ini penting karena kita perlu kepatuhan juga dari supplier terutama terkait barang. Jadi, kalau ada rates itu lebih bagus jadi kita langsung minta sales datang ngaset barang.
- > PT. Seghitera ini ada salesnya tapi jarang banget datang untuk kontrol jadi kami diminta untuk memesan melalui aplikasinya kalau tidak telepon. kadang aplikasinya ini kurang akurat, dia ada barang ada tapi ternyata habis jadi saya lebih sering telepon langsung untuk pesan.
- > UD. SAN emang tidak ada sales karena ownernya kega sendiri jadi dia aman kirim barang (foto) via WA dan kita bayar mau barang apa saja & bisa juga melalui panggilan telepon.
- > UD. GMP punya sales dan sales juga rajin datang ngaset barang.
- > Selain respon, untuk pengusaha tentunya jangka waktu pembayaran itu juga penting untuk putar keuangan
 - PT. Seghitera = 1 bulan (pembayaran cash)
 - UD. GMP = 2 bulan (transfer & cash)
 - UD. SAN = 1,5 bulan (transfer & cash)

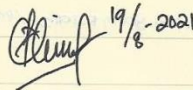

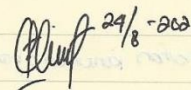

5. Penerapan pengembalian barang rusak?

- > PT. Seghitera punya beberapa barang yg tidak bisa dikembalikan contohnya: gelas kaca, termos air panas, kuali hitam, dll sehingga harus dicets saat diantar dan dikembalikan apabila barang benar-benar rusak dari pabrik.
- > UD. SAN dan UD. GMP bisa return semua jenis barang mereka.

6. Bagaimana Proses dan Waktu penerimaan supplier?

- > PT. Seghitera biasa kalau antar jarang tepat waktu, janginya berat antarannya 3 hari mendatangin suta terlambat, kalau prosesnya pengiriman dalam jumlah banyak & beberapa outlet, suta kadang barang juga jadi barang suta rusak & dikembalikan lagi, udah gitu diumpukin tinggi-xx akhirnya yang banyak-xx juga pecah & kita gak bisa jual.
- > UD. SAN lumayan sering terlambat tapi tidak separah PT. Seghitera proses pengantarnya lebih baik dan supplier lebih berhati-hati.
- > UD. GMP jarang terlambat dan proses pengantarnya baik dan cepat.

Lampiran 14. Lanjutan

Date	Page
7. Komunikasi antar pihak Toko & Supplier?	
<ul style="list-style-type: none">• semuanya baik, ya kadang mungkin reskali tidak angkat telepon juga karena kesibukan tapi aman-xx saja. Hanya Seghtera yang sedikit lebih baik dibanding yg lain, sedikit sulit diajak negosiasi. itu saja.	
• Pengantaran Barang oleh PT. Seghtera yang dipesan sejak 12 Agustus 2021 dan terlambat selama 7 hari (dijanjikan 13 Agustus 2021)	
 19/8-2021 CLARISA YULIA	 Petamban, 19 Agustus 2021 Bapak Susanto (owner)
24 Agustus 2021	
<ul style="list-style-type: none">• menunjukkan hasil kriteria & sub kriteria serta pembandingan dalam keefektifan & ketepatan setiap supplier dan telah direvisi oleh owner.• Mengamahi proses jalannya pengadaan barang diloka untuk pembuatan proses bisnis foto.• Owner telah menerima barang dari UD.SAN, serta dibentehukan oleh owner bahwa owner sedang ada kendala sehingga tidak dapat diangkut tentu lama, sehingga dapat kembali barang dan akan ada perisian untuk pembayaran perahan barang dan barang mauk dari UD.SAN.	
 24/8-2021 CLARISA YULIA	 Petamban, 24 Agustus 2021 Bapak Susanto (owner)

Lampiran 14. Lanjutan

Date: _____ Page: _____ 25 Agustus 2021

- kembali melakukan kunjungan ke toko, sesuai dengan kebutuhan untuk memperhatikan proses pengadaan barang ditoko, UD. SAN akan mengantarkan pesanan barang.
- Pembayaran tagihan UD. SAN bulan sebelumnya juga akan dilakukan saat barang diantarkan. Pembayaran untuk semua supplier harganya hampir sama, hanya saja UD. SAN & UD. SMPD dapat membayar via transfer (dibutuhkan pengantaran barang, maka sekaligus membayar tagihan)

Proses Pemeranan, pengantaran, hingga pembayaran :

1. Biasanya owner dan karyawan bekerja sama untuk memeriksa barang yang kurang / sudah habis
2. Selain pemeriksaan, bisa juga sales yang datang langsung mencatat barang yang kurang / menambahkan barang baru dan tentunya sesuai dengan persetujuan owner.
3. Setelah mencatat barang yang dibutuhkan maka akan menghubungi supplier dan apabila barang kosong dari supplier tersebut akan dihubungi supplier lainnya (supplier yg dihubungi duluan adalah supplier yg sebelumnya memberikan barang tsbt (supplier yg menawarkan barang duluan))
4. Setelah melakukan pesanan, owner akan menunggu hingga barang diantarkan
5. Barang akan langsung diantarkan ketoko dan supir akan memberikan invoice untuk memeriksa ketersediaan barang yg diantarkan.
6. Apabila barang lengkap maka akan ditandatangani dan supir meninggalkan toko, apabila barang tidak lengkap maka barang yg tidak ada tapi ada di invoice akan dicoret dan ditandatangani.
7. Barang yg sudah lengkap kemudian di periksa dan dibuat label harga
8. Karyawan menyusun barang pada rak sesuai dengan susunan item.
9. Pembeli datang dan memilih, apabila barang tidak ada (tidak sesuai keinginan) konsumen akan langsung meninggalkan toko, apabila ada barang yg dibeli maka konsumen akan keantar untuk bayar.
10. Pembayaran kepada supplier akan dibayarkan sesuai dengan waktu tertera pada invoice / sesuai kesepakatan.
11. Pembayaran dilakukan dengan menkanton uang cash / transfer (tidak semua supplier) dan supplier akan memberikan invoice putih / asli bukti bahwa pembayaran lancar.
12. Jika terdapat barang rusak maka akan dipisahkan dan dikembalikan, supir akan mencatat return dengan invoice 2 rangkap
 - asli (putih) diberikan kepada owner
 - copy (pink) dibawa supir

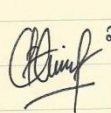
Lampiran 14. Lanjutan


Date: _____ Page: _____

13. Supplier akan menetapkan barang return beserta harga barang yang nantinya akan dipotong ke pembayaran bulan selanjutnya.

14. Setelah pembayaran supplier akan memberikan invoice asli (punh) tanda pembayaran lunas dan photo toko akan memberikan retur return asli (punh) tanda bahwa potongan harga selesai.

Retur baru 25 Agustus 2021

 25/8-2021
CLARISA YULIA


Bapak Suwanto (owner)

Lampiran 14. Lanjutan

WAWANCARA PEMILIK TOKO

16 Maret 2021

1. Kapan toko mulai berjalan?

Toko ini awalnya dimulai renovasi, pemesanan barang dan juga penyusunan barang itu pada awal tahun 2013 dan mulai beroperasi itu sejak pertengahan 2013.

2. Produk apa yang paling laris di toko?

Kalau untuk produk yang terlaris itu adalah barang-barang plastik yang harganya murah-murah seperti gelas, piring, botol, ceret plastik dan lainnya.

Biasa orang yang belanja di toko ini beragam, ada yang suka dengan barang yang murah tapi kualitas biasa aja ada yang maunya agak mahal tapi lebih bagus. Untuk tingkat larisnya itu juga tergantung bulannya, kalau dekat dengan waktu masuk sekolah makan botol minum dan kotak bekal adalah barang yang paling laku.

Kalau mendekati bulan lebaran itu yang paling laku adalah barang toples, gelas, nampan, ceret baik plastik maupun yang kaca.

Seperti baru-baru ini, warga lagi gemar menanam pot bunga sangat laris untuk segala jenis ukuran tapi tidak bisa jual banyak karena pemasok sendiri membatasi setiap permintaan toko karena jumlahnya yang sedikit dan permintaan yang banyak.

3. Bagaimana keadaan sekeliling toko?

Toko ini awalnya sendiri belum ada kompetitornya, tapi beberapa tahun terakhir ini sudah mulai banyak toko yang sama buka seperti di deretan ruko ini juga agak ke bawah ada 1 toko yang baru buka juga (3 pintu) tapi kata warga sekitar sini harga disana mahal dan barangnya gak lengkap jadi masih tidak terlalu mengkhawatirkan.

Di daerah Garuda sakti KM 3 sana juga ada yang barusan buka disekitar perumahan, sejak toko itu buka cukup berpengaruh sih awal-awalnya, mungkin orang pengen coba toko baru juga dan orang perumahan sana tidak perlu jauh-jauh lagi ke sini.

Lampiran 14. Lanjutan

Orang disekitar sini banyak yang beragama muslim sehingga pada saat bulan ramadhan emg ramai tapi kalau hari biasa yang segitu-segitu saja, kadang naik sedikit kadang turun tapi akhir-akhir ini lebih sering turun.

4. Apakah ada permasalahan ditoko yang akhir-akhir ini cukup mengkhawatirkan?

Ada, akhir-akhir ini penjualan sangat menurun hanya saja naik pada saat bulan Mei kemarin itu karena bulan lebaran. Tapi sekarang juga turun terus. Banyak pelanggan yang datang tapi tidak membeli, kadang diprotes juga harganya mahal, terus barang tidak lengkap. Setiap diminta ke supplier itu sering kosong terutama sejak pandemi ini.

Apa yang menyebabkan barang tidak lengkap dan mahal?

Sepertinya sih harga naik karena keadaan pandemi sekarang, terus juga supplier sering gak ada barang atau sengaja dinaik-naikkan harganya oleh supplier karena laku contohnya seperti pot bunga, harganya sempat naik 50% karena permintaan yang banyak. Selain itu penjualan menurun tentunya permintaan ke supplier juga menurun, kadang kalau minta barang sedikit suka di tunda pengirimannya dan kadang gak dikirimkan juga.

Apakah pekerja ditoko sudah sering mengecek kelengkapan barang?

Cukup sering, kadang saya juga turun tangan untuk mengecek kekosongan barang tapi ya namanya manusia tidak bisa luput dari kesalahan kadang juga ada yang terlewat tapi tidak terlalu sering juga karena setiap hari saya pantau ditoko. Setiap ada pelanggan yang tanya kok ini tidak ada itu biasa saya akan telepon langsung ke supplier tapi ya tentunya tidak bisa langsung diantar. Mereka tidak mau antar sedikit-sedikit barang nya karena toko ini juga lumayan jauh dari kota.

Supplier yang bekerja sama ada berapa ya?

Ada 3 supplier untuk saat ini ada PT. Sejahtera ini barangnya paling lengkap dan harganya lumayan murah tapi kadang antarnya lama dan kaku, pembayarannya harus sangat tepat waktu dan kadang salesnya pemalas untuk mengecek barang ke toko, lalu ada UD. Sukses Abadi Niaga , kalau ini cukup fleksibel sih pembayarannya kadang antarnya

Lampiran 14. Lanjutan

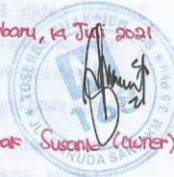
juga cepat tapi ya itu barangnya lebih sedikit dan kadang harganya lebih tinggi selain itu juga tidak ada seorang sales jadi kalau mau pesan itu menggunakan WA kadang dia kirim gambar lalu saya telepon. Terakhir itu UD. Golden Mitra Perkasa kalau ini barangnya dikit dan juga tinggi tapi salesnya rajin ngecek kesini pengatarannya juga cepat tapi karena harga tinggi, pengambilan barang disini kalau *urgent* saja.

5. Kapan permasalahan mulai terjadi?

kalau tidak salah mulai dari akhir tahun kemarin dan puncaknya itu mulai di Januari 2021 sampai dengan sekarang. Penurunan terjadi sangat signifikan, barang-barang juga pada naik harga, pengantaran mulai lama, kadang juga supplier susah dihubungi, selain itu harus bayar barang bulan lalu dahulu baru mau mengirimkan barang (tapi ini tidak semua supplier, ada 1 supplier yang seperti ini sisanya masih fleksibel)

Petronbaru, 14 Juli 2021

Bapak Susanto (Klien)



Lampiran 15. Kegiatan *Comparative Judgment* 9 Oktober 2021

COMPARATIVE JUDGMENT

9 Oktober 2021 (Pengisian Form AHP Kepentingan Kriteria)

1. Delivery **lebih penting** dari pada Service, hal ini dikarenakan pengantaran barang tentunya lebih penting dibandingkan pelayanan karena apabila pengantaran barang terlambat maka dapat menyebabkan *lost sales* yang tinggi karena kita tidak dapat memprediksikan kapan konsumen akan datang membeli barang. Tapi tentunya pelayanan juga penting karena kalau supplier tidak merespon tentunya tidak dapat memesan barang.
2. Service **Sama Pentingnya** dibandingkan Kualitas, hal ini dikarenakan Service sama kualitas ini hampir sama, apabila service yang diberikan tidak fleksibel dan susah bernegosiasi bisa saja supplier tidak mau memberikan jaminan return, jaminan return juga merupakan salah satu service yang dapat diberikan oleh supplier.
3. Cost **Lebih Penting** dibandingkan Service, hal ini dikarenakan dalam menjual barang tentunya penentuan harga sangat penting, kalau supplier memberikan harga yang tinggi tentunya pihak toko akan menjual dengan harga yang tinggi pula karena tentunya akan mengambil keuntungan.
4. Service **Lebih penting** dibandingkan dengan Capacity, hal ini dikarenakan biasanya apabila barang tidak lengkap biasanya pihak supplier akan menunda pengantaran atau barang yang dikirimkan tidak lengkap sehingga service dari supplier seperti mengabari kalau barang kosong, harga naik dan segala macamnya sangat dibutuhkan agar pihak toko dapat mengambil keputusan untuk mengambil barang pada supplier lain atau menunggu.
5. Delivery **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan Quality, hal ini dikarenakan biasanya pada ketiga supplier untuk barang rusak dapat di *return* (tidak semua barang tetapi kebanyakan bisa dikembalikan) sehingga toko lebih mengharapkan Delivery yang baik sehingga pihak toko dapat lebih cepat untuk menjual kembali barang sesuai permintaan konsumen.
6. Cost **Sedikit Lebih Penting** dengan Delivery, hal ini dikarenakan harga merupakan salah satu hal terpenting untuk toko karena terdapat kompetitor di dekat toko maka pihak toko berusaha untuk menekan harga sehingga konsumen dapat menilai bahwa toko ini lebih murah dibandingkan dengan

Lampiran 15. Lanjutan

kompetitor. Delivery sendiri juga penting karena apabila barang cepat diantar maka dapat segera dijual.

7. Delivery **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan Capacity, hal ini dikarenakan apabila pengantaran cepat tapi barang tidak lengkap maka juga kurang baik dan barang yang dijual lebih sedikit sehingga keduanya sama pentingnya.

8. Cost **Lebih Penting** dibandingkan dengan Quality, "ada kualitas ada harga" hal ini merupakan kalimat yang sangat sering diucapkan oleh owner karena biasanya barang yang kualitasnya tinggi memiliki harga yang lebih tinggi dan sebaliknya. Berdasarkan pengalaman owner, perilaku konsumen disekitar toko adalah kualitas dinomor duakan dan lebih melihat harga. Sehingga harga lebih penting dibandingkan kualitas untuk di Millenium168.

9. Capacity **Lebih Penting** dibandingkan dengan Quality, hal ini dikarenakan untuk barang rusak biasanya dapat dikembalikan sehingga keanekaragaman barang lebih penting untuk menjadikan pilihan bagi konsumen.

10. Capacity **Sama Pentingnya** dibandingkan dengan Cost, biasanya ditoko ini ada beberapa konsumen yang suka memesan dalam jumlah banyak dan dibutuhkan cepat sehingga akan lebih baik bagi supplier yang memiliki barang yang lengkap sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen, tidak masalah untungnya lebih kecil tapikan belinya banyak jadi lumayan untuk menambah profit.

9 Oktober 2021 (Pengisian Form AHP Kepentingan Supplier)

1. Service (Pelayanan)

UD. SAN memiliki pelayanan yang lebih baik dibandingkan dengan PT.

Sejahtera karena walaupun menggunakan panggilan telepon ataupun via Whatsapp tetapi UD. SAN selalu menjawab dengan cepat dan memberi kabar dengan cepat apabila barang tidak ada, sedangkan untuk PT. Sejahtera yang menyediakan seorang sales man, sales man sering tidak datang dan terkadang nomornya susah untuk dihubungi, dan alternatif lainnya adalah dapat melakukan pemesanan melalui aplikasi PT. Sejahtera.

UD. GMP juga memiliki pelayanan lebih baik dibandingkan dengan PT. Sejahtera karena sales man UD. GMP sangat rajin untuk datang mengecek kekurangan barang di toko.

Lampiran 15. Lanjutan

Untuk UD. SAN dan UD. GMP memiliki nilai pelayanan yang sama karena keduanya cepat dalam merespon dan cepat dalam mengabari apabila terdapat barang baru atau kekosongan barang.

2. Delivery (Pengiriman Barang)

UD. SAN memiliki waktu pengiriman yang singkat dibandingkan dengan PT. Sejahtera. PT. Sejahtera sering sekali terlambat dalam pengiriman barang dan terkadang mengirimkan barang dalam jumlah yang sedikit.

UD. GMP adalah supplier dengan pengantaran tercepat, biasanya dalam waktu pesanan 1 hari maka barang akan diantar, sangat jarang terlambat dan biasa terlambat juga karena macet atau kecelakaan seperti ban bocor.

UD. GMP lebih unggul untuk pengiriman dibandingkan UD. SAN karena terkadang UD. SAN juga sering terlambat walaupun tidak selama PT. Sejahtera.

3. Quality (Kualitas)

Kualitas pada PT. Sejahtera dinilai kurang karena sering mengirimkan barang yang pecah atau rusak, walaupun dapat dilakukan return tapi kadang PT. Sejahtera suka membanting barang saat mengantarkan ke toko dan untuk pengantaran PT. Sejahtera selalu mengantar dalam jumlah besar untuk ke toko lainnya juga sehingga barang sering terhimpit dengan barang lainnya sehingga menyebabkan kerusakan barang yang dibawahnya. Untuk UD. SAN dan UD. GMP sama saja kadang ada barang yang rusak tapi kadang tidak, return yang dilakukan juga tidak banyak.

4. Cost (Harga)

Sejauh ini PT. Sejahtera memang memiliki harga yang paling murah mungkin hanya beberapa saja UD. SAN memiliki harga yang lebih murah sedangkan untuk UD. GMP harganya selalu kalah dibandingkan keduanya, UD. GMP memiliki harga yang tinggi untuk produk yang sama. PT. Sejahtera soalnya merupakan supplier yang cukup besar sehingga pengambilan yang banyak biasanya terdapat diskon dan kalau sampai akhir tahun mencapai target penjualan diberikan hadiah seperti oven, kipas angin dan lainnya.

5. Capacity (Kapasitas/Kamampuan)

PT. Sejahtera memiliki keanekaragaman dan variasi barang yang banyak dibandingkan kedua supplier, karena gudang supplier ini juga besar sehingga barangnya banyak. UD. SAN juga lumayan lengkap barangnya tetapi seperti

Lampiran 15. Lanjutan

kursi, meja plastik UD. SAN tidak menjualnya, UD. GMP sendiri barangnya yang paling sedikit tapi biasanya varian barang UD. GMP tidak dijual oleh PT. Sejahtera dan UD. SAN tetapi karena harga yang tinggi terkadang pihak toko lebih memilih menjual barang yang lain dan kadang tetap mengambil untuk sebagai pelengkap barang agar barang ditoko semakin bervariasi.

Petamburu, 02 Oktober 2021

Bapak Susanto (owner)

Lampiran 16. Revisi Proses Comparative Judgment 23 Oktober 2021

REVISI PROSES COMPARATIVE JUDGMENT

Dilakukan kembali pada : 23 Oktober 2021

- Pengisian kepentingan kriteria, tidak terdapat perubahan nilai kepentingan dari *owner* dan penulis juga sudah sambil meneliti di tempat dan pengisian oleh *owner* sudah cukup sesuai dengan kepentingan kriteria yang diperlukan.
- Sebelumnya terdapat kesalahan dalam pengisian kepentingan, penulis tidak menyertakan kepentingan untuk sub kriteria sehingga dilakukan pengisian ulang untuk menentukan **nilai kepentingan sub kriteria** dan **kepentingan supplier berdasarkan sub kriteria**.

Pengisian kepentingan sub kriteria oleh *owner*

1. Kriteria Service

Kefleksibelan dari supplier dinilai **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan ketersediaan sales oleh *owner*. Alasannya adalah kalau supplier lebih tidak kaku dan mudah diajak negosiasi maka kerjasama akan berjalan lebih baik. Ketersediaan supplier juga penting tetapi untuk saat ini dapat menggunakan aplikasi seperti aplikasi pemesanan barang yang disediakan, menggunakan chat Whatsapp dan juga menggunakan panggilan telepon.

2. Kriteria Delivery

Pengantaran yang cepat dinilai **Lebih Penting** dibandingkan dengan Barang sesuai dengan pesanan. Alasannya adalah apabila terdapat beberapa barang yang dibutuhkan cepat maka pengantaran akan lebih penting, untuk barang yang tidak sesuai pesanan biasanya dapat dicoret pada *invoice* dan dapat diantar pada pesanan selanjutnya. Untuk ditoko, barang yang tidak sesuai pesanan cukup jarang ditemukan.

3. Kriteria Kualitas

Jaminan Return dinilai **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan Kualitas barang, karena apabila terdapat barang rusak biasanya sudah tidak bisa dijual kembali sehingga diperlukan jaminan return apabila sewaktu-waktu ditemukan kerusakan barang sehingga *owner* tidak akan rugi terhadap barang yang tidak layak jual.

Lampiran 16. Lanjutan

4. Kriteria Cost

Harga Produk dinilai **Sangat Penting** dibandingkan dengan Jangka Waktu Pembayaran. Hal ini dikarenakan untuk semua ritel tentunya harga merupakan salah satu faktor terpenting agar dapat menang dari kompetitor. Bahkan owner rela mengambil barang dan dibayarkan secara cash atau tunai apabila terdapat barang yang memang jauh lebih murah. Dengan harga yang murah maka toko dapat menjual dengan harga yang rendah dan tentunya hal tersebut sangat membantu dalam mengundang pelanggan.

5. Kriteria Capacity

Ketersediaan Produk dinilai **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan variasi produk. Hal ini dikarenakan apabila tidak terdapat barang yang dapat dijual maka keaneka ragaman juga tidak ada gunanya. Prinsip owner adalah memiliki banyak barang berbeda dibandingkan item yang banyak sehingga ketersediaan produk yang ditawarkan penting, dan tentunya variasi produk juga penting untuk mengundang konsumen agar semakin menarik.

Pengisian kepentingan *supplier* berdasarkan sub kriteria oleh owner

a. Sub Kriteria Service (Ketersediaan Sales)

- PT. Sejahtera menyediakan seorang *sales* untuk dihubungi oleh konsumen, terkadang juga datang ke toko untuk mencatat barang secara langsung.
- UD. SAN tidak menyediakan seorang *sales* karena *owner* langsung turun tangan untuk menghadapi konsumen dimana penesanan dapat dilakukan via WA dan telepon langsung kepada *owner*.
- UD. GMP menyediakan seorang *sales* dan *sales* tersebut cukup rajin datang ke toko untuk mencatat barang yang tersedia oleh *supplier*.
- Sehingga *owner* memberikan nilai PT. Sejahtera **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan UD. SAN, UD. GMP **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan PT Sejahtera dengan alasan *sales* UD. GMP lebih rajin dan rutin datang yang terakhir UD. GMP **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan UD. SAN.

b. Sub Kriteria Service (Fleksibel)

- PT. Sejahtera kaku dan tidak fleksibel, *owner* merasa karena PT. Sejahtera adalah perusahaan yang lebih besar dibandingkan *supplier* lainnya sehingga dimungkinkan memiliki peraturan yang lebih ketat dan sulit untuk bernegosiasi.

Lampiran 16. Lanjutan

- UD. SAN lebih fleksibel dan lebih nyaman untuk diajak bernegosiasi, hal ini mungkin karena *owner* yang langsung turun tangan sehingga lebih mudah untuk di ajak kerja sama.
- UD. GMP juga lebih fleksibel, walaupun bukan *owner* langsung yang turun tangan tetapi sistemnya lebih fleksibel dan tidak kaku.
- Sehingga *owner* memberikan nilai UD. SAN dan UD. GMP **Lebih penting** dibandingkan PT. Sejahtera dalam hal fleksibel. UD. GMP dan UD. SAN memiliki nilai yang **Sama Penting** dalam hal fleksibel.

c. Sub Kriteria Delivery (Pengantaran Cepat)

- Pengambilan data berdasarkan pengalaman *owner* dan juga penelitian langsung ditempat.
- PT. Sejahtera adalah *supplier* yang paling sering terlambat dalam hal pengantaran karena rute untuk ke daerah toko tidak terlalu banyak.
- UD. SAN cukup tepat waktu tetapi juga ada sesekali mengalami keterlambatan yang cukup lama, untuk kendala apa tidak diketahui karena hal tersebut dari *supplier*.
- UD. GMP adalah *supplier* dengan waktu pengiriman yang paling tepat, jarang terlambat dan pengantarannya juga dilakukan tepat waktu.
- Sehingga penilaian *owner* adalah UD. SAN **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan PT. Sejahtera, UD. GMP **Lebih Penting** dibandingkan PT. Sejahtera dan UD. GMP **sedikit lebih penting** dibandingkan dengan UD. SAN.

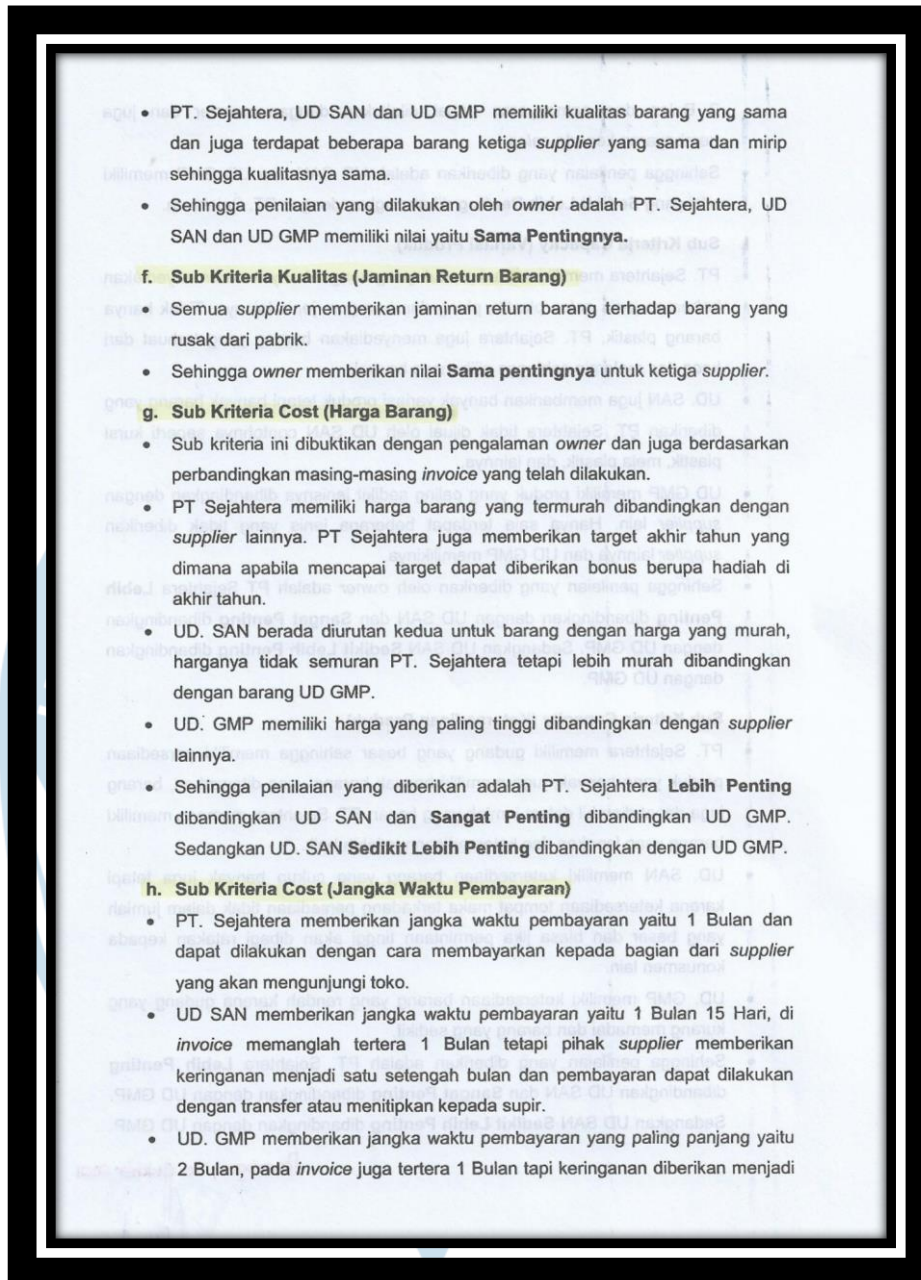
d. Sub Kriteria Delivery (Barang yang Diantar sesuai pesanan)

- Pada sub kriteria ini dilakukan berdasarkan penelitian langsung di tempat dan juga berdasarkan pengalaman *owner*.
- Ketiga *supplier* selalu mengantarkan barang sesuai dengan pesanan yang dibuat, kadang kala kalau ada barang yang kurang pun (semua *supplier* hampir pernah seperti ini), hal ini akan dilakukan pencoretan terhadap *invoice* dan masalah terselesaikan.
- Sehingga penilaian yang diberikan oleh *owner* adalah PT. Sejahtera, UD. SAN dan UD. GMP memiliki nilai yang **Sama Pentingnya**.

e. Sub Kriteria Kualitas (Kualitas Barang)

- Sub kriteria ini diputuskan berdasarkan penelitian di tempat dan juga berdasarkan pengalaman *owner*.

Lampiran 16. Lanjutan



Lampiran 16. Lanjutan

2 Bulan dan pembayaran dapat dilakukan dengan transfer dan juga pembayaran kepada sales.

- Sehingga penilaian yang diberikan adalah UD SAN dan UD GMP memiliki nilai yang **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan PT. Sejahtera.

i. Sub Kriteria Capacity (Variasi Produk)

- PT. Sejahtera memiliki variasi produk yang sangat banyak dari menyediakan beberapa jenis gelas plastik, piring dan beragam jenis lainnya. Tidak hanya barang plastik, PT. Sejahtera juga menyediakan barang yang terbuat dari kaca dan melamin sehingga pilihannya banyak.
- UD. SAN juga memberikan banyak variasi produk tetapi banyak barang yang diberikan PT. Sejahtera tidak dijual oleh UD SAN contohnya seperti kursi plastik, meja plastik, dan lainnya.
- UD GMP memiliki produk yang paling sedikit jenisnya dibandingkan dengan *supplier* lain. Hanya saja terdapat beberapa jenis yang tidak diberikan *supplier* lainnya dan UD GMP memilikinya.
- Sehingga penilaian yang diberikan oleh *owner* adalah PT Sejahtera **Lebih Penting** dibandingkan dengan UD SAN dan **Sangat Penting** dibandingkan dengan UD GMP. Sedangkan UD SAN **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan UD GMP.

j. Sub Kriteria Capacity (Ketersediaan Produk)

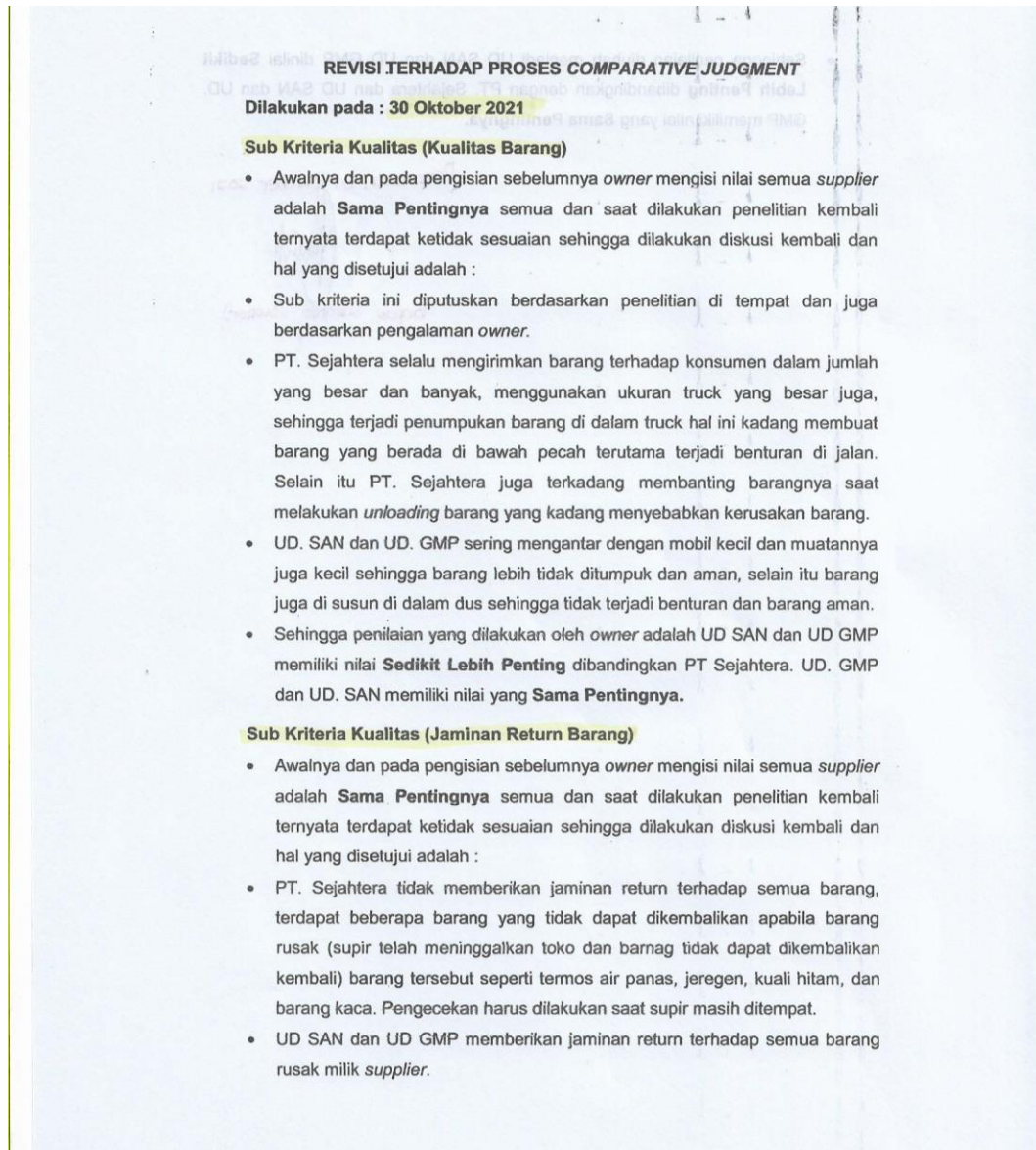
- PT. Sejahtera memiliki gudang yang besar sehingga memiliki persediaan produk yang banyak, juga memiliki banyak barang yang ditawarkan, barang juga dapat diambil dalam jumlah yang besar. PT. Sejahtera memang memiliki barang yang lengkap dan ketersediaannya lebih baik.
- UD. SAN memiliki ketersediaan barang yang cukup banyak juga tetapi karena ketersediaan tempat maka terkadang persediaan tidak dalam jumlah yang besar dan biasa jika permintaan tinggi akan dibagi rata kepada konsumen lain.
- UD. GMP memiliki ketersediaan barang yang rendah karena gudang yang kurang memadai dan barang yang sedikit.
- Sehingga penilaian yang diberikan adalah PT. Sejahtera **Lebih Penting** dibandingkan UD SAN dan **Sangat Penting** dibandingkan dengan UD GMP. Sedangkan UD SAN **Sedikit Lebih Penting** dibandingkan dengan UD GMP.

Petamban, 30 Oktober 2021

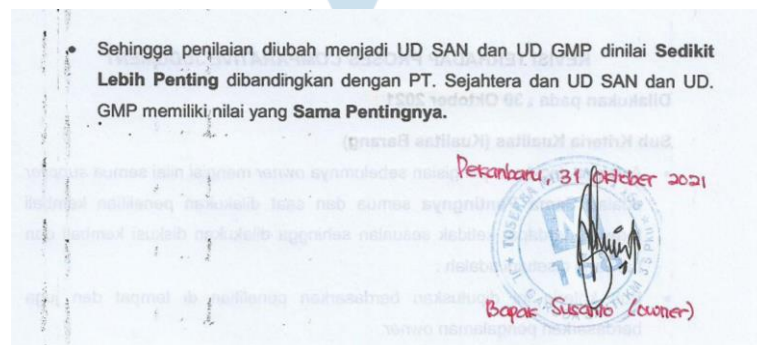


Bapak Susanto (owner)

Lampiran 17. Revisi Proses *Comparative Judgment* 30 Oktober 2021



Lampiran 17. Lanjutan



Lampiran 18. Hasil Interview Pekerja

Date _____ Page _____

Interview dengan Pekerja

1. Bagaimana kondisi penjualan dan pemasaran barang selama ini?

Jawaban, Toko memang lebih ramai saat ini, mungkin karena ada toko yang buka juga di daerah kiri km 4 sana, tapi akibatnya tidak masalah sih. Hanya saja pembeli sering protes material trus barangnya kurang lengkap dan kurang memuaskan pembeli. Akibatnya jadi banyak yg tidak jadi beli. itu udah kerucut lebih kean supplier buat terkecipin barang tapi kadang emang masalahnya di supplier sana. Pendapatan harusnya berkurang tapi owner udah tau kalau itu, lebaran kemarin sempat ramai tapi ya wajar hari besar.

2. Apakah para supplier rajin datang cari barang?

Jawaban, UD. SMP sering datang cari barang, tapi barangnya kurang lengkap atau diminut kerang gak ada barangnya. Kalau UD. SAN biasanya gak ada sales deh karena barangnya kapak catat / kami catat lalu bapak telepon. Kalau PT. Sejahtera ada ratemnya tapi jarang datang banyak telepon atau pakai aplikasi.

3. Ciri pengantaran & penurunan barang setiap supplier?

Jawaban

- UD. SAN → Sering antarnya siang-malam jadi dapat dikerjakan sampai sore
Barudiantarkan oleh a supir, barangnya barang tidak dikus (jadi dihurunkan satu persatu agak lama tapi barang aman, yg bawah tidak tertimpa (namanya plastik gampang pecah), pengiriman barangnya pakai mobil truck yg hitam tidak terlalu besar.
- UD SMP → Pengantaran UD. SMP bagus, barangnya pasti dan jarang terlambat. Barangnya pengiriman dengan mobil truck real samarepati. SAN. Barangnya juga aman karena pesanan juga redite.
- PT. Sejahtera → kadang rata antar sore menjelang malam, penggunaan truck kuning besar dan pengantaran unit banyak foto jadi barangnya banyak. Barang cenderung dihipa & digabung obtom dua sehingga pengecekan barang cukup lama dan tingkat kerusakan barang tinggi. Tapi pengantaran yg paling efektif karena lengkap dan sebalik karena angkutan besar.

↳ Barang tidak tau apakah pengantaran terlambat (tidak karena supplier berkontribusi langsung dengan owner, pekerja hanya menantau di toko saja.