

## INTISARI

Usaha sorabi gerobak “Ibu Ani” adalah termasuk UKM penjual makanan. Ibu Ani sudah berjualan sorabi selama 15 tahun. Bahan baku utama untuk membuat sorabi yaitu kelapa, jadi masalah dari Sorabi Gerobak Ibu Ani adalah bahan baku yang seringkali tidak tersedia yang menyebabkan Sorabi Gerobak Ibu Ani tidak berjualan. Ibu Ani memiliki 4 tempat *supplier* untuk membeli kelapa demi memenuhi ketersediaan bahan baku kelapa. Jadi solusi penyelesaian masalah dari kekurangan atau tidak ketersediaannya bahan baku kelapa dengan menentukan prioritas *supplier* bahan baku kelapa yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan Ibu Ani serta demi pemenuhan permintaan pelanggan untuk memberi sorabi di UKM Sorabi Gerobak Ibu Ani, *Banjar*, Jawa Barat.

Usulan kerangka terhadap proses pemilihan *supplier* dilakukan dengan metode AHP (*AnALytiCAI HierArChy ProCess*). Metode AHP ini dapat memecahkan masalah menjadi beberapa kriteria yang nantinya menjadi elemen-elemen variabel bebas yang tidak saling berhubungan secara linear. Elemen ini pun dikelompokkan menjadi beberapa level.

Hasil proses pemilihan *supplier* menggunakan metode AHP dengan solusi penyelesaian kekurangan atau tidak ketersediaan bahan baku kelapa di UKM Sorabi Gerobak Ibu Ani dengan menentukan prioritas *supplier* menurut kriteria adalah Usulan pasar yang didapat dari penelitian ini terdapat tiga kriteria berdasarkan prioritas. Usulan menurut kriteria harga yang pertama yaitu *Supplier A* dengan bobot 0,4759, urutan kedua yaitu *Supplier C* dengan bobot 0,2510, urutan ketiga yaitu *Supplier D* dengan bobot 0,2281, dan urutan terakhir *Supplier B* dengan bobot 0,0450. Usulan menurut kriteria ketersediaan yang pertama yaitu *Supplier A* dengan bobot 0,4751, urutan kedua yaitu *Supplier C* dengan bobot 0,2512, urutan ketiga yaitu *Supplier D* dengan bobot 0,2288, dan urutan terakhir *Supplier B* dengan bobot 0,0450. Usulan menurut kriteria jarak yang pertama yaitu *Supplier A* dengan bobot 0,4758, urutan kedua yaitu *Supplier C* dengan bobot 0,2510, urutan ketiga yaitu *Supplier D* dengan bobot 0,2282, dan urutan terakhir *Supplier B* dengan bobot 0,0450.

Kata kunci : Pemilihan *supplier*, AHP, Kriteria Harga, Kriteria Ketersediaan, Kriteria Jarak

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Para pengusaha baik industri besar maupun usaha kecil menengah pasti mau mendapatkan keuntungan yang optimal dengan menciptakan produk yang cocok dengan kebutuhan serta kemauan konsumen. Salah satu aspek agar menghasilkan produk dengan mutu yang baik adalah pemilihan bahan baku. Owner usaha terkadang bimbang untuk memastikan *Supplier* mana yang hendak bekerja sama dengan mempertimbangkan berbagai hal sesuai kriteria yang dibutuhkan. Dalam mengambil keputusan untuk memilah *Supplier*, pengambil keputusan memerlukan analisis yang membolehkan mereka menuntaskan masalah serta bisa memastikan keputusan yang benar. Dalam mengambil keputusan untuk memilah *Supplier*, industri membutuhkan suatu metode untuk menganalisis permasalahan yang bertabat kompleks sehingga keputusan yang diambil lebih efisien serta efektif (Fitri, 2017).

Pemilihan *supplier* yang dapat dan siap memberikan komponen bahan baku berkualitas merupakan langkah awal untuk melindungi kualitas barang. Dengan tujuan akhir untuk menangani kasus perusahaan secara andal serta berkualitas, pilihan *supplier* wajib dibuat untuk mendapatkan ketentuan yang sesuai untuk perusahaan (Ngatawi dan Setyaningsih, 2017). Bisnis assembling mempunyai koneksi ke banyak pihak, salah satunya *supplier*. *Supplier* ialah usaha yang membagikan materi yang tidak bisa diberikan oleh industri manufaktur sendiri (Prasetyo dan Kurniati, 2017)

Industri kerap tidak menemukan *supplier* terbaik disebabkan sampai saat ini, banyak industri, baik manufaktur maupun jasa yang memastikan *Supplier* tersebut bersumber pada intuisi serta ikatan kedekatan, tetapi tidak diiringi dengan kriteria serta tata cara penilaian yang rasional serta terukur (Mario dkk, 2015).

Usaha sorabi gerobak "Ibu Ani" adalah termasuk UKM penjual makanan. Ibu Ani sudah berjualan sorabi selama 15 tahun. Selama ini Ibu Ani mulai berjualan setiap hari dari pukul 18.00 sampai pukul 22.00 dalam keadaan ramai dan pukul 00.00 dalam keadaan sepi. Jarak dari rumah Ibu Ani ke tempat jualan sekitar 8 menit dengan cara jalan kaki sambil mendorong gerobak. Kondisi tempat jualan Ibu Ani tepat di pinggir jalan raya, depan ruko, dan dekat dengan GOR basket. Di

lingkungan sekitar tempat Ibu Ani juga ada penjual mie baso dan nasi liwet. Sorabi yang dijual Ibu Ani memiliki berbagai rasa yaitu rasa sorabi polos, tempe, coklat, keju, coklat keju, telur, telur tempe, dan telur keju.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ani, permasalahan yang dialami adalah tidak ketersediaan kelapa dan sering tidak mendapatkan kelapa di pasar terdekat. Hal ini menyebabkan Ibu Ani sering tidak berjualan sorabi. Dikarenakan perkembangan pasar yang semakin pesat maka sering UKM maupun UMKM penjual makanan lainnya khususnya yang membutuhkan bahan kelapa dalam memasak. Oleh karena itu Ibu Ani sering tidak kebagian kelapa di pasar. Hal ini merupakan tantangan tersendiri bagi sorabi gerobak Ibu Ani untuk mampu berkompetisi memberikan yang terbaik bagi konsumen.

Setelah itu melakukan wawancara dari beberapa konsumen yang sedang membeli sorabi. Jadi hasil dari wawancara konsumen yaitu rata-rata konsumen sering mencari sorabi Ibu Ani. Berdasarkan informasi yang didapatkan, Ibu Ani tidak setiap hari selalu berjualan atau hari berjualan tidak menentu. Ibu Ani hanya berjualan sekitar 3 sampai 4 hari dalam seminggu.

Permasalahan selain dari Ibu Ani maupun konsumen, penulis juga melakukan wawancara dari *Supplier* yang terdekat yaitu *Supplier* dari Pasar *Banjar*. Salah satu yang menyebabkan Ibu Ani tidak kebagian kelapa di Pasar *Banjar* yaitu pengambilan barang kelapa dari *Supplier* Pasar *Banjar* juga hanya dari satu tempat yaitu dari daerah **Pangandaran**. Jika menambahkan tempat untuk mengambil barang kelapa membutuhkan biaya pengiriman barang kelapa lebih mahal dari biaya pengiriman dari daerah Pangandaran. *Supplier* dari Pasar *Banjar* hanya menyetok 2000 biji dalam sehari dan penyetokan kelapa tua lebih banyak dari pada kelapa yang muda.

Dari hasil pengamatan dari studi lapangan, dengan kesimpulan permasalahan dari Ibu Ani adalah tidak ketersediaan kelapa dan sering tidak mendapatkan kelapa di pasar terdekat. Hal ini menyebabkan Ibu Ani sering tidak berjualan sorabi dan harus membeli ke *Supplier* lain yang membutuhkan jarak dan harga yang berbeda demi ketersediaan Ibu Ani. Begitu juga permasalahan dari beberapa konsumen yaitu rata-rata konsumen sering mencari sorabi Ibu Ani, yang menyebabkan konsumen sering mencari sorabi Ibu Ani adalah Ibu Ani tidak setiap hari selalu berjualan hanya sekitar 3 hari sampai 4 hari dalam seminggu.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dari Sorabi Gerobak Ibu Ani adalah bahan baku kelapa yang seringkali tidak tersedia yang menyebabkan Sorabi Gerobak Ibu Ani tidak berjualan.

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitiannya memberikan usulan solusi penyelesaian kekurangan atau tidak ketersediaannya bahan baku kelapa di UKM Sorabi Gerobak Ibu Ani dengan menentukan prioritas *Supplier* bahan baku kelapa yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan Ibu Ani serta demi pemenuhan permintaan pelanggan untuk memberi sorabi di UKM Sorabi Gerobak Ibu Ani, *Banjar*, Jawa Barat.

## **1.4. Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini ialah penentuan *Supplier* yang dilakukan hanya terhadap *Supplier* bahan baku kelapa di tempat pasar yang memiliki lokasi terdekat dengan Ibu Ani.