

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu unit usaha yang sangat berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia adalah UMKM. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2018 sebanyak 64.194.057 atau menguasai 99,9% pangsa pasar dari seluruh jenis unit usaha yang ada. Selain itu jumlah pertumbuhan UMKM pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 2,02 % (Kemenkop&ukm, 2018). UMKM sendiri memiliki banyak jenis mulai dari makanan, jasa, perdagangan, konstruksi, manufaktur, dan sebagainya.

UKM manufaktur dalam menjalankan proses produksinya terdapat beberapa faktor pendukung dari internal maupun eksternal. Salah satu faktor pendukung agar proses produksi berjalan lancar adalah proses pembelian (*purchasing*) yang didalamnya terdapat kegiatan pengadaan bahan baku. Apabila proses pengadaan bahan baku tidak berjalan lancar atau mengalami masalah maka proses produksi juga akan mengalami masalah atau tidak berjalan lancar. Selain itu juga proses pengadaan bahan baku dapat mempengaruhi kualitas produk yang diproduksi oleh sebuah unit usaha.

Kegiatan pembelian (*purchasing*) dalam sebuah unit usaha merupakan hal yang sangat penting dan berpengaruh terhadap kelancaran sebuah proses produksi karena terkait dengan pemenuhan bahan baku. Bahan baku (*raw material*) merupakan kebutuhan utama untuk menjalankan proses produksi agar dapat memenuhi permintaan (*demand*) yang ada. Aktivitas pembelian untuk pemenuhan bahan baku tidak dapat dihindarkan dari peran atau keberadaan *supplier*. Peran *supplier* adalah sebagai sumber pemasok bahan baku yang dibutuhkan oleh sebuah industri dalam proses produksinya. Keberadaan dan kemampuan *supplier* dalam memasok bahan baku dengan jumlah dan waktu yang tepat serta dengan harga yang terjangkau merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan terkait dengan pemilihan *supplier* (Wibowo, 2016).

Proses pemilihan *supplier* menjadi salah satu hal yang penting dalam melakukan pembelian bagi sebuah perusahaan, di mana aktivitas pembelian

tersebut memiliki nilai penting bagi setiap usaha karena bahan baku dan persediaan memiliki porsi yang cukup besar dalam mempengaruhi kualitas produk jadinya. Proses pengambilan keputusan dalam pemilihan *supplier*, para pengambil keputusan (*decision maker*) membutuhkan alat analisis yang dapat memecahkan masalah yang bersifat kompleks sehingga dapat menghasilkan keputusan yang terbaik. Proses pengambilan keputusan dalam memilih *supplier* harus dilakukan secara hati-hati dengan mempertimbangkan berbagai kriteria, karena jika salah dalam memilih *supplier* dapat menyebabkan terganggunya proses produksi dan menghasilkan produk yang tidak berkualitas (Haryono, 2019).

Selama ini proses pengambilan keputusan dalam pemilihan *supplier* agak sulit dilakukan penyeleksian karena kebanyakan *supplier* masih belum mampu memenuhi semua kriteria yang ditetapkan oleh pihak perusahaan. Adakalanya suatu *supplier* dapat memenuhi beberapa kriteria yang ditetapkan misalnya, *supplier* mempunyai kinerja yang baik dalam proses pengirimannya, tetapi di sisi lain terdapat beberapa kriteria yang tidak bisa terpenuhi misalnya, kualitas dari bahan baku yang dipasok tidak sesuai dengan standar dibandingkan dengan *supplier* yang lainnya maupun sebaliknya. Maka dari itu, perlu menggunakan sebuah metode penilaian untuk melakukan seleksi dan evaluasi terhadap kinerja *supplier* dengan lebih terstruktur dan transparan, sehingga para *supplier* tersebut dapat memahami dasar pemilihan tersebut dan merasa diperlakukan dengan adil. Pemilihan *supplier* perlu dilakukan untuk mendapatkan kriteria *supplier* yang benar-benar mampu memenuhi kebutuhan perusahaan secara konsisten dan berkualitas (Rohimat, 2017).

UKM Redjo Plastik merupakan sebuah unit usaha mikro kecil yang bergerak dalam UKM manufaktur yaitu dengan memproduksi plastik cetak dengan menggunakan mesin injeksi manual. Produk yang diproduksi berupa sepatu rak aluminium dan lain-lain sesuai dengan keinginan dari konsumen. Saat ini Redjo Plastik rata-rata dapat memproduksi 40.000 pcs / hari dengan omzet sebesar Rp. 20.000.000,- (dua puluh juta) sampai dengan Rp. 30.000.000,- (tiga puluh juta) per bulan dan jangkauan pasarnya adalah area Surabaya dan sekitarnya. Agar mampu memenuhi permintaan pasar dan dapat memproduksi produk plastik yang berkualitas sesuai dengan keinginan konsumen (*customer*), pemilik usaha ingin

memperbaiki salah satu proses bisnisnya yaitu dalam proses pembelian (*purchasing*). Hal ini berkaitan dengan proses pemilihan *supplier* untuk pembelian bahan baku pada unit usahanya. Kegiatan ini dilakukan bertujuan untuk mendapatkan *supplier* yang dapat memenuhi kebutuhan produksi yang sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah ditentukan secara konsisten.

Selama ini Redjo Plastik dalam proses pemilihan *supplier* dilakukan secara acak dan hanya mengandalkan hubungan rekanan atau relasi serta Redjo Plastik masih belum memiliki prosedur pemilihan *supplier* yang rasional dan terukur, dan juga belum terdapat kriteria-kriteria yang sesuai dengan standar dalam proses pemilihan *supplier*. Saat ini terdapat tiga *supplier* yang pernah memasok bahan baku biji plastik di Redjo Plastik yaitu Sumber Plastik, Nagasakti Makmur, Agromega Indopratama. Berdasarkan proses pemilihan yang biasanya dilakukan oleh pemilik Redjo Plastik tersebut sering terjadi permasalahan dalam proses pemasok bahan baku yaitu terjadinya keterlambatan pengiriman, harga yang mahal, serta kualitas dan kuantitas bahan baku yang tidak sesuai sehingga mengakibatkan terganggunya proses produksi di Redjo Plastik. Adapun dari ketiga *supplier* tersebut belum bisa memenuhi seluruh kriteria yang ditetapkan oleh perusahaan. Adakalanya *Supplier* memiliki penawaran harga yang lebih rendah tetapi kualitas bahan baku kurang baik, *supplier* kualitas bahan baku baik tetapi harga bahan baku lebih tinggi dibanding *supplier* lain serta ada *supplier* yang memiliki kualitas bahan baku yang lebih baik tapi dalam pengiriman dan pelayanan kurang memuaskan.

Pada bulan mei sampai dengan bulan juni UKM Redjo Plastik telah melakukan pembelian bahan baku sebanyak 11 kali kepada *supplier*. Pembelian tersebut dilakukan dengan cara acak kepada beberapa *supplier* sesuai dengan kebiasaan yang telah dilakukan oleh pemiliknya. Proses pembelian tersebut terjadi beberapa permasalahan mengenai *supplier* tersebut yaitu terjadi 3 kali keterlambatan dalam pengiriman bahan baku ke perusahaan. Terjadi tidak sesuai dengan jumlah yang dikirimkan sebanyak 5 kali misal dalam 1 karung seharusnya beratnya 30 kg tetapi ditemukan dalam 1 karung beratnya kurang dari berat normal atau tidak sesuai yaitu 29 kg dan juga ada yang 29,5 kg. Bahan baku yang dikembalikan terjadi sebanyak 2 kali karena tidak sesuai dengan spesifikasi yang dipesan.

Berdasarkan permasalahan tersebut yang memiliki banyak kriteria dan sub kriteria dalam memilih alternatif *supplier*, maka perlu dilakukan perbaikan dalam proses pemilihan atau seleksi *supplier* agar didapatkan *supplier* yang mampu memenuhi kebutuhan Redjo Plastik. Metode yang dapat digunakan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut salah satunya yaitu metode AHP (*Analitycal Hierarchy Process*). Metode ini merupakan suatu model pendukung keputusan yang dikembangkan oleh Thomas L. Saaty untuk menguraikan masalah yang multi faktor atau multi kriteria yang kompleks menjadi suatu hirarki sehingga permasalahan tersebut akan tampak menjadi lebih terstruktur dan sistematis (Toni Limbong, 2020).

Penelitian tentang pemilihan *supplier* terbaik pernah dilakukan oleh Shinta Wahyu H dan Nelmi Sabrina F pada tahun 2017 pada pemilihan *supplier* bahan baku pupuk NPK di PT. ABC Batam. Metode yang digunakan dari penelitian tersebut adalah AHP (*Analitycal Hierarchy Process*) dan menghasilkan analisis bahwa kriteria yang paling berpengaruh dalam penentuan *supplier* adalah *cost* sedangkan pada pemilihan *supplier* terbaik adalah *supplier* X (Hati & Fitri, 2017).

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis ingin mengkaji proses pemilihan *supplier* di Redjo Plastik agar tidak terjadi permasalahan sebagaimana yang telah terjadi agar mendapatkan *supplier* yang terbaik. Maka dari itu penulis tertarik ingin melakukan penelitian dengan judul **“Analisi Pemilihan *Supplier* Bahan Baku Plastik Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* dan TOPSIS (Studi Kasus UKM Plastik Injection Moulding di Surabaya)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan sebagai berikut.

1. Bagaimana urutan prioritas kriteria dan sub kriteria dalam proses seleksi atau pemilihan *supplier* pada Redjo Plastik ?
2. *Supplier* mana yang menjadi prioritas Redjo Plastik dalam memenuhi kebutuhan bahan bakunya ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Menentukan urutan prioritas kriteria dan sub kriteria dalam proses seleksi atau pemilihan *supplier*.
2. Menentukan prioritas *supplier* untuk memasok atau memenuhi kebutuhan bahan baku pada Redjo Plastik.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut.

1. Manfaat teoritis
 Penelitian ini dapat memberikan dan menambah wawasan serta pengetahuan tentang pemilihan *supplier* dan konsep AHP dan TOPSIS. Serta dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.
2. Manfaat praktis
 - a. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pertimbangan mengambil keputusan dalam proses seleksi pemilihan *supplier* bagi perusahaan.
 - b. Hasil penelitian ini dapat digunakan perusahaan sebagai masukan dalam memilih *supplier* secara objektif.

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah digunakan bertujuan agar penelitian yang dilakukan lebih fokus pada permasalahan dan tepat sasaran. Maka perlu batasan masalah antara lain.

1. Penelitian hanya dilakukan di UKM Redjo Plastik.
2. Penelitian dilakukan hanya pada pemilihan bahan baku jenis biji plastik.
3. Penilaian hanya pada *supplier* yang pernah menjadi pemasok bahan baku di Redjo Plastik.
4. Hasil penelitian ini dibatasi hanya dalam bentuk usulan yang nantinya dapat diimplementasikan oleh pengambil keputusan di UKM Redjo Plastik dalam proses pemilihan *supplier* bahan baku biji plastik.