

ABSTRAK

Toko Spion Mobil Al Barokah Jaya merupakan sebuah distributor *sparepart* bekas. Produk yang dijual yaitu berbagai macam spion bekas untuk mobil. Toko Spion Mobil Al Barokah Jaya membeli *sparepart* dari beberapa *supplier* yang sebelumnya dipilih berdasarkan harga dan spesifikasi saja. Seiring berjalannya waktu, pemilik toko menemukan beberapa kendala yang mengakibatkan barang yang dipesan mengalami keterlambatan pengiriman sehingga ketika *customer* membutuhkan barang tersebut, *stock* di toko kosong. Adanya kendala tersebut membuat pemilik toko merasa kehilangan pelanggan dan akhirnya mereka mencari toko lain yang lebih lengkap untuk memenuhi kebutuhannya. Hal tersebut juga bisa menimbulkan rasa kecewa dan tidak percaya karena toko dianggap tidak serius dalam menjual barang karena *stock* yang selalu kekurangan. Pemilik toko merasa ada yang perlu diperbaiki tentang pemilihan *supplier* yang selama ini mengisi *stock* barang yang ada di toko. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pembobotan dan prioritas kriteria dalam pemilihan *supplier* serta mengetahui *supplier* mana yang paling optimal untuk dipilih. Metode penelitian yang digunakan adalah metode AHP dan TOPSIS. Metode AHP digunakan sebagai pembobotan dan penentuan prioritas kriteria dan sub kriteria sedangkan metode TOPSIS digunakan dalam penilaian *supplier* untuk menentukan *supplier* terbaik. Hasil penelitian menggunakan metode AHP didapatkan bahwa kriteria pelayanan menjadi prioritas pertama dengan nilai bobot sebesar 0,37. *Supplier* terpilih berdasarkan metode TOPSIS adalah *supplier* 2 dengan nilai preverensi sebesar 0,728.

Kata Kunci: Pemilihan *supplier*, AHP, TOPSIS.

ABSTRACT

Al Barokah Jaya Car Mirror Shop is a distributor of used spare parts. The products sold are various kinds of used mirrors for cars. Al Barokah Jaya Car Mirror Shop buys spare parts from several suppliers who are previously selected based on price and specifications alone. As time went by, the shop owner encountered several problems which resulted in the delivery of the ordered goods being delayed so that when the customer needed the goods, the stock in the shop was empty. These obstacles make shop owners feel like they have lost customers and ultimately they look for another shop that is more complete to meet their needs. This can also cause feelings of disappointment and distrust because the shop is seen as not being serious about selling goods because there is always a shortage of stock. The shop owner feels that there is something that needs to be improved regarding the selection of suppliers who have been filling the stock of goods in the shop. This research aims to determine the weighting and priority of criteria in selecting suppliers and to find out which supplier is the most optimal to choose. The research methods used are the AHP and TOPSIS methods. The AHP method is used for weighting and prioritizing criteria and sub-criteria, while the TOPSIS method is used in supplier assessment to determine the best supplier. The results of research using the AHP method showed that service criteria were the first priority with a weight value of 0.37. The selected supplier based on the TOPSIS method is supplier 2 with a prevalence value of 0.728.

Keywords: *Supplier selection, AHP, TOPSIS.*