

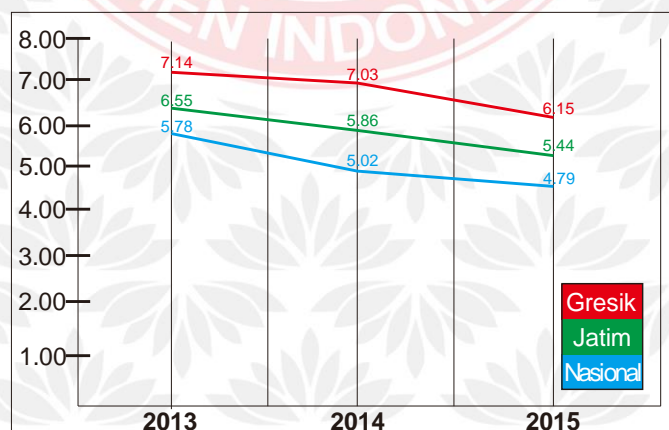
BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu indikator keberhasilan pembangunan khususnya pada negara berkembang seperti Indonesia dapat dilihat dari keberhasilan pembangunan ekonominya. Pembangunan sendiri ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) membawa peranan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan ekonomi di Indonesia. UMKM merupakan bagian integral dari dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional (Rahayu dan Day, 2017).

UMKM memiliki peran besar dalam perekonomian, khususnya di Kabupaten Gresik, dalam hal menjadi sumber nafkah dan penyerapan tenaga kerja. Dengan pertumbuhan ekonomi sebesar 6,15% pada tahun 2015, Kabupaten Gresik mencatat pertumbuhan ekonomi di atas rata-rata Propinsi Jawa Timur sebesar 5,44% maupun nasional sebesar 4,79%. (Badan Pusat Statistik, 2016). Kondisi ini berbanding lurus dengan jumlah UMKM yang terus bertumbuh hingga pada 2015 tercatat sebanyak 188.534 unit UMKM (Diskoperindag, 2017).



Gambar 1. 1 Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Gresik relatif terhadap Provinsi Jawa Timur dan rata-rata nasional

Data Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur Tahun 2015 menyatakan bahwa pertumbuhan produksi UMKM di Jawa Timur pada Triwulan IV mengalami kenaikan sebesar 2,66% dibandingkan Triwulan III. Rata-rata perkembangan UMKM di Jawa Timur sebesar 54,34% per tahun dan menampung 98% tenaga kerja. UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomis, mengurangi angka pengangguran serta kemiskinan. Data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur Tahun 2015 menyebutkan bahwa perkembangan unit usaha menunjukkan trend yang meningkat, hingga Triwulan I Tahun 2015 jumlah unit usaha meningkat sebesar 0,50% dari tahun 2014 dengan jumlah tenaga kerja yang terserap sebesar 3.134.809 orang. Berikut data perkembangan UMKM di Jawa Timur Periode 2012-2015.

Tabel 1. 1 Pertumbuhan UMKM Di Jawa Timur 2012-2015

Uraian	2012	2013	2014	2015
Unit Usaha	796.537	803.454	807.478	812.903
Industri Kecil	779.090	785.906	789.837	803.987
Industri Menengah	16.387	16.484	16.566	16.963
Industri Besar	1.060	1.064	1.075	1.102

Sumber : Data Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur tahun 2016

Hal tersebut membuktikan sektor UMKM memiliki peranan strategis bagi perekonomian di Jawa Timur. Perkembangan sektor UMKM di provinsi Jawa Timur didukung oleh peran pemerintah dalam melakukan pembinaan dari segala aspek usaha, salah satunya adalah pembinaan dan pendampingan dalam memasarkan produk UMKM.

Salah satu usaha atau bisnis yang sekarang mengalami perkembangan yang cukup pesat adalah bisnis makanan dan minuman. Sejak beberapa tahun lalu perkembangan bisnis di bidang makanan dan minuman terus meningkat dan mengalami pertumbuhan yang positif dan diharapkan omset industri makanan dan minuman akan tumbuh 8-10% atau lebih besar dari pertumbuhan tahun 2019 lalu yang mencapai 7-8%. Pertumbuhan tersebut di dorong oleh realisasi beberapa

investasi baru, kenaikan daya beli masyarakat seiring pertumbuhan ekonomi nasional serta pertumbuhan jumlah penduduk dengan rata-rata mencapai 1,49% per tahun dalam 10 tahun terakhir ini (Data BPS). Investasi di bidang makanan dan minuman tahun 2019 mencapai Rp. 13,2 Trilyun. Tahun 2021 diharapkan investasi akan meningkat tajam, apalagi banyak minat perusahaan asing untuk masuk ke Indonesia, baik di industri makanan dan minuman maupun sektor retailer.

Setiap usaha pasti memiliki suatu gambaran bisnis yang ingin di capai yaitu selalu berusaha untuk menghasilkan profit yang maksimal dengan cara meminimalkan biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Selain itu, profit yang diharapkan akan semakin meningkat, juga dapat diperoleh dengan cara meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan, karena hal tersebut akan berakibat pada tingkat kepuasan pelanggan yang semakin tinggi. Dalam hal berkompetisi para pelaku usaha selalu dapat survive untuk meningkatkan performansinya supaya dapat menghasilkan suatu output yang optimal.

Output yang optimal ialah output yang mampu memenuhi keinginan konsumen. Dimana untuk menghasilkan output yang optimal akan dipengaruhi beberapa faktor misalnya, lancarnya proses produksi, peningkatan kualitas produk, sistem distribusi yang baik. Jika salah satu faktor tersebut tidak bisa dilakukan maka hasil yang di harapkan tidak akan sesuai dengan yang diinginkan atau menghasilkan output yang tidak optimal. Salah satu faktor yang mendorong kelancaran proses produksi adalah keberadaan *supplier*, hal ini berkaitan dengan fungsi dari *supplier* sendiri yaitu sebagai salah satu pemasok bahan baku (Wu Hsin Hung dan Tsai Ya Ning, 2012).

AHP relatif lebih mudah dimengerti dan digunakan. Secara literatur tentang pemilihan *supplier* banyak menggunakan metode ini. AHP adalah sebuah metode yang ideal untuk memberikan ranking/urutan alternatif ketika beberapa kriteria dan subkriteria ada dalam pengambilan keputusan. Beberapa kriteria yang berpengaruh dan umum digunakan dalam pemilihan *supplier* di antaranya adalah kriteria harga, kualitas, ketepatan pengiriman, ketepatan jumlah, dan layanan.

Penelitian sebelumnya mengenai pemilihan *supplier* yang pernah dilakukan Diyah Kurniawati (2019), membantu manajer Area PT X yang bergerak

di bidang pangan dalam mendapatkan *supplier* bahan baku ayam sebagai produk D'ayam Crispy. Dalam menentukan bobot kriteria menggunakan metode AHP dan menentukan *supplier* yang paling potensial menggunakan metode Topsis.

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Endang Sulistiyani dkk (2017), pemilihan *supplier* buah apel pada PT. Mannasatria Kusumajaya dengan menggunakan metode *analytical hierarchy process* (AHP), menghasilkan *supplier* buah apel terbaik menurut perusahaan. Humisar Hasugian dkk (2018), pemilihan *supplier* bahan jaket pada CV. Widia Pratama Kreasi dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan metode *Simple Additive Weighting* (SAW), menghasilkan bahwa *supplier* bahan jaket terbaik menurut perusahaan. Maria Felicia (2013), melakukan pemilihan *supplier* produk calista pada PT. Buana Tirta Utama menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), menghasilkan *supplier* terbaik menurut perusahaan.

Pada UMKM STMJ TEMBAK ini merupakan tantangan tersendiri sebagai usaha mikro kecil menengah yang terbilang masih baru untuk memulai usahanya pada akhir 2020 ini, UMKM ini dituntut untuk mampu berkompetisi memberikan yang terbaik bagi konsumennya. UMKM STMJ TEMBAK ini dituntut untuk mampu memenuhi keinginan konsumen, baik dalam hal rasa, harga dan kualitas. Salah satu hal penting yang dapat dilakukan untuk mendukung performance usaha adalah dengan pemilihan *supplier* yang tepat, karena memilih *supplier* secara tepat dapat mengurangi biaya pembelian dan dapat meningkatkan daya saing usaha.

UMKM STMJ TEMBAK ini sebagai salah satu usaha mikro kecil menengah, saat ini menyediakan susu sapi murni sebagai salah satu produk yang dijual. UMKM STMJ TEMBAK masih bingung dalam menentukan *supplier* cadangan yang akan digunakan untuk bahan baku susu sapi murni tersebut, karena dari berbagai *supplier* itu memiliki kelebihan dan kekurangan dalam masing-masing *supplier*. Dalam hal ini pemilik UMKM harus berhati-hati dalam memilih *supplier* cadangan dan harus benar-benar memilih *supplier* cadangan yang tidak kalah baiknya dengan *supplier* utama. Dengan demikian UMKM STMJ TEMBAK dapat meningkatkan daya saing dan memenuhi demand konsumen, UMKM STMJ TEMBAK harus dapat memilih *supplier* cadangan yang mampu menyediakan susu sapi murni dengan kualitas susu sapi yang baik, harga yang

tepat, ketepatan waktu pengiriman, serta koordinasi yang baik dalam memberikan informasi terbaru dan mampu menjaga ketersediaan produk dengan aman. Oleh sebab itu, perlu adanya kriteria yang pasti dalam menentukan *supplier* cadangan agar UMKM STMJ TEMBAK dapat mengevaluasi dan memilih *supplier* cadangan yang baik dan tepat.

Berdasarkan penjelasan permasalahan diatas, pihak peneliti menyimpulkan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM STMJ TEMBAK yaitu belum memiliki *supplier* cadangan susu sapi murni sehingga perlu adanya pemilihan alternatif *supplier* guna mendapatkan *supplier* cadangan yang sesuai dengan keinginan UMKM. Diharapkan peneliti dapat membantu UMKM STMJ TEMBAK ini dalam memilih *supplier* cadangan dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana menentukan kriteria *supplier* cadangan susu sapi murni pada UMKM STMJ TEMBAK?
2. Bagaimana menentukan *supplier* cadangan susu sapi murni pada UMKM STMJ TEMBAK menggunakan metode AHP?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Menentukan kriteria *supplier* cadangan yang digunakan oleh UMKM STMJ TEMBAK.
2. Menentukan *supplier* cadangan susu sapi murni oleh UMKM STMJ TEMBAK dengan menggunakan metode AHP.

1.4 Ruang Lingkup

Pada penelitian ini terdapat ruang lingkup agar pembahasan penelitian tidak melebar dari topik permasalahan:

1.4.1 Batasan Masalah

Batasan yang digunakan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Data yang digunakan pada penelitian ini berasal dari UMKM STMJ TEMBAK.
2. Terdapat 5 *supplier* cadangan susu sapi.

1.4.2 Asumsi Penelitian

Asumsi pada penelitian ini ialah setiap *supplier* cadangan diharapkan mampu memenuhi spesifikasi dan jumlah permintaan susu yang diminta oleh UMKM STMJ TEMBAK:

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapatkan dari penelitian ini ialah sebagai berikut :

a) Bagi Penulis

Dapat menerapkan ilmu perkuliahan secara nyata dengan kondisi lapangan yang ada, terutama yang berhubungan dengan pemilihan *supplier* cadangan.

b) Bagi UMKM

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa membantu UMKM dalam memilih *supplier* cadangan.

c) Bagi Akademik

Sebagai referensi dalam studi pembelajaran yang terkait dalam penelitian ini.