

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah aktivitas usaha yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM perlu dikembangkan untuk suatu peran yang penting bagi stabilisator dan dinamisator perekonomian Indonesia (Sarfiyah, Atmaja, dkk, 2019). Oleh karena itu unit usaha harus mempunyai sistem yang baik. Salah satu peran utama sistem yang menunjang sebuah unit usaha adalah pemilihan pemasok (*supplier*). Karena unit usaha membutuhkan pemasok untuk memenuhi bahan baku yang akan diproduksi. Menurut Hadiguna (2017), pasokan bahan baku merupakan peran yang sangat penting dan strategis untuk kelangsungan dan kelancaran operasional.

Pada perusahaan, bahan baku diperoleh dari beberapa pemasok yang memiliki kinerja yang berbeda – beda, oleh karena itu perusahaan perlu melakukan pemilihan *supplier* yang tepat, dimana *supplier* yang dipilih mampu menyediakan barang tepat pada waktunya, berkualitas baik dan harga yang kompetitif Siregar, Ginting, dkk (2017). Menurut Widiyanesti dan Setyorini (2012), apabila perusahaan tidak melakukan pemilihan *supplier* yang tepat maka akan mengakibatkan kerugian sedangkan keuntungan dari melakukan pemilihan *supplier* dengan tepat adalah dari segi kelancaran produksi dan proses penjualan yang sangat berkaitan erat dengan meningkatkan kepuasan dan kelayaitasan pelanggan. Tujuan utama dari proses pemilihan *supplier* adalah untuk menentukan *supplier* yang efisien dalam memenuhi kebutuhan perusahaan secara konsisten dan dan meminimasi resiko yang berkaitan dengan pengadaan bahan baku di dalam perusahaan Pradipta dan Diana (2017). Pemilihan *supplier* yang tepat akan sangat mendukung tercapainya sitem yang baik untuk perusahaan bisa berkembang. Oleh karena itu perusahaan harus selektif dalam memilih pemasok bahan baku yang akan dibutuhkan perusahaan tersebut untuk kepentingan jangka waktu yang Panjang.

CV. NK Rebana merupakan unit usaha yang bergerak di bidang produksi alat musik rebana. Produksi rebana ini terletak di Desa Bungah, Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik, Jawa Timur. CV. NK Rebana adalah unit usaha yang ingin mengembangkan bisnisnya. Akan tetapi terdapat sistem pembelian bahan baku ke *supplier* yang masih termasuk transaksional, dimana hanya proses pembelian bahan baku dengan ketersediaan salah seorang *supplier* yang siap menyediakan dengan harga yang murah. Menurut Hasdi,dkk (2019) dalam penelitian Handayani (2017), membeli bahan baku kepada *supplier* dengan harga yang paling murah maka kualitas yang didapat belum tentu baik bagi perusahaan dan mengakibatkan keluhan dari *customer*. Sedangkan CV. NK Rebana membutuhkan *supplier* yang bisa memenuhi perusahaan secara rutin. Bahan baku rebana di CV. NK Rebana antara lain yaitu kayu, kulit kambing, pewarna, baut, dan lain- lain. Pemilihan *supplier* dilakukan untuk bahan baku kayu dan kulit kambing saja karena bahan pendukung lainnya sudah memiliki satu *supplier* dan selalu bisa memenuhi permintaan perusahaan. Pada CV. NK Rebana masih terdapat pembelian bahan baku dengan kualitas rendah dan terdapat banyak kecacatan barang seperti kecacatan kayu, pemotongan kayu yang kurang sesuai dan potongan kulit kambing yang tidak sesuai. Oleh karena itu perusahaan perlu adanya metode untuk pemilihan *supplier* yang tepat. Setiap bulannya CV. NK Rebana menemui permintaan pelanggan sebanyak 500 sampai 1000 item rebana ke berbagai pulau bahkan sampai ke luar negeri. Dengan pelaksanaan pemilihan *supplier* ini CV. NK Rebana nantinya akan bisa memberikan kualitas produk sesuai keinginan *customer* dengan harga yang terjangkau.

Terdapat macam pemodelan Multi Criteria Decision Making (MCDM) yaitu Multiple *Attribute Decision Making* (MADM) yang merupakan suatu metode yang digunakan oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk melakukan penentuan alternatif sesuai dengan kriteria yang ditentukan dengan cara memberikan bobot pada setiap kriteria, kemudian dilanjutkan dengan perangkingan alternatif pada beberapa alternatif Setiaji (2011). Menurut Arifin dan Fadillah (2016), terdapat beberapa metode penyelesaian MADM antara lain metode WP (Weight Product),

SAW (Simple Additive Weighting), AHP (Analytic Hierarchy Process), TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution).

Beberapa penelitian sebelumnya yang membahas tentang pemilihan *supplier* yang pernah dilakukan oleh Dimasyqi, Ernawati, dkk (2021) mengenai pemilihan *supplier* membantu untuk menyelesaikan masalah di PT. Cahaya Pada bidang jasa konstruksi untuk memilih *supplier* bahan baku bata ringan, yang belum memiliki *supplier* yang tetap dan hanya secara subjektif dan berdasarkan harga termurah. Untuk penyelesaiannya menggunakan metode AHP untuk pembobotan kriteria dan TOPSIS untuk memilih alternatif pemasok yang bata ringan yang terbaik. Penelitian yang lain dilakukan oleh Bunga, dkk (2017) untuk membantu menyelesaikan masalah pada perusahaan PT. Yogya Indo Global untuk memilih pemasok kayu yang terbaik. Karena pada perusahaan ini pemasok kayu masih banyak ditemukan kecacatan bahan baku yang telah dibeli. Kriteria yang diinginkan oleh perusahaan antara lain yaitu pengiriman yang tepat waktu, harga, kualitas produk, performa *supplier*. Terdapat lima *supplier* yang menjadi pemasok selama ini. Dengan menggunakan metode AHP dan TOPSIS, penelitian ini mampu memilih pemasok dengan nilai yang terbaik.

Dari beberapa metode penyelesaian pendukung keputusan. Untuk pemilihan *supplier* kayu dan kulit kambing. Penelitian ini menggunakan kombinasi metode AHP dan TOPSIS. Menurut Chamid dan Murti (2017), kombinasi kedua metode ini telah banyak diterapkan dalam penelitian pengambilan keputusan dan terbukti mampu menghasilkan keputusan yang efektif dan efisien. Metode AHP seringkali digunakan dalam menentukan pembobotan kriteria dengan penilaian bobot didapat dari pendapat para ahli dibidangnya atau pemilik perusahaan. Metode AHP masih dirasa kurang apabila digunakan untuk menilai suatu alternatif, karena unsur subjektifitas pasti akan terasa apabila metode AHP saja yang digunakan untuk memilih atau menentukan prioritas alternatif terbaik. Oleh karena itu diperlukan metode lain untuk bisa dikombinasikan dengan metode AHP, yaitu metode TOPSIS. Menurut Juliyanti et al. (2011) dalam Chamid dan Murti (2017), metode TOPSIS dipilih dengan alasan TOPSIS dapat menyelesaikan pengambilan keputusan secara praktis, karena konsepnya sederhana

dan mudah dipahami, komputasinya efisien, serta memiliki kemampuan mengukur kinerja relatif dari alternatif-alternatif keputusan. Selain itu metode TOPSIS mampu menangani perbedaan alternatif walaupun perbedaannya cukup kecil, dalam metode TOPSIS sendiri ada namanya kaidah Cost dan Benefit untuk menentukan kaidah dalam masing- masing kriteria. Dengan adanya kelebihan tersebut kombinasi metode AHP dan TOPSIS dapat diterapkan pada sistem pendukung keputusan. Untuk itu penelitian ini menggunakan sistem pendukung pemilihan *supplier* penyedia bahan baku kayu dan kulit kambing dengan kombinasi metode AHP dan TOPSIS sebagai analisa pengambilan keputusan. Sehingga metode ini bisa digunakan untuk membantu CV. NK Rebana dalam menentukan pemilihan *supplier* penyedia bahan baku kayu dan kulit kambing sesuai dengan kriteria perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun uraian latar belakang diatas dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang akan diselesaikan pada penelitian ini antara lain, yaitu :

1. Bagaimana menentukan kriteria-kriteria yang dipertimbangkan dalam pemilihan *supplier* bahan baku kayu dan kulit kambing CV. NK Rebana ?
2. Bagaimana menentukan *supplier* bahan baku kayu dan kulit kambing CV. NK Rebana terbaik dengan metode AHP-TOPSIS?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menentukan kriteria - kriteria yang dipertimbangkan dalam pemilihan *supplier* bahan baku kayu dan kulit kambing CV. NK Rebana.
2. Untuk menentukan *supplier* bahan baku kayu dan kulit kambing CV. NK Rebana terbaik dengan metode AHP-TOPSIS.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan
Manfaat untuk perusahaan diharapkan bisa membantu untuk CV. NK Rebana dalam menentukan pemilihan *supplier* terbaik sesuai penyedia bahan baku kayu dan kulit kambing sesuai kriteria perusahaan.
2. Bagi akademik
Sebagai referensi untuk materi pembelajaran yang berkaitan dengan penelitian ini.
3. Bagi peneliti
Dengan penelitian ini manfaat bagi mahasiswa yaitu sebagai pengaplikasian ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan. Sehingga mahasiswa juga dapat mengelola pelajaran untuk menyelesaikan masalah yang ada di lingkungan mereka.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Terdapat dua bagian ruang lingkup penelitian yaitu batasan penelitian dan asumsi penelitian untuk menjadi *scope* pembahasan pada penelitian.

1.5.1 Batasan Masalah

Terdapat beberapa batasan masalah dalam penelitian ini, antara lain yaitu:

1. Obyek penelitian pada pemilihan *supplier* yaitu bahan baku kayu dan kulit kambing untuk pembuatan rebana.
2. Pada CV. NK Rebana untuk bahan baku kayu, memiliki *supplier* sebanyak lima yaitu *supplier* Pasuruan, *supplier* Madura, *supplier* Menganti, *supplier* Sekapuk, *supplier* Lamongan.
3. Pada CV. NK Rebana untuk bahan baku kulit kambing, memiliki *supplier* sebanyak lima yaitu *supplier* Jombang, *supplier* Trenggalek, *supplier* Surabaya, *supplier* Lamongan, *supplier* Kediri.

1.5.2 Asumsi Penelitian

Adapun asumsi penelitian ini yaitu jumlah *supplier* tidak ada perubahan selama penelitian.

