

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini telah meningkatkan persaingan di sektor industri oleh karena itu sebuah perusahaan harus mempersiapkan rencana yang harus dipertimbangkan dengan hati-hati. Menurut Magdhalena (2023), persaingan adalah bagaimana perusahaan dapat menciptakan layanan dan produk dengan cepat. Bekerja dengan mitra bisnis dapat meningkatkan produktivitas dengan memberikan dukungan untuk perusahaan dalam berbagai cara. Menurut Utama (2023) perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang melakukan kegiatan mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Untuk menjaga dan memuaskan keinginan konsumen, kualitas produk harus dikontrol dengan baik dan tenggat waktu pengiriman harus dipenuhi. Perusahaan berkomitmen untuk memenuhi permintaan pelanggan dengan mengembangkan produk secara tepat waktu, dan dengan memungkinkan biaya rendah di bidang pergudangan dan distribusi produk. Maka dari itu perusahaan membutuhkan pendukung pemasok untuk memenuhi kebutuhan sesuai dengan kriteria yang sangat penting dan berpengaruh bagi sebuah perusahaan.

Menurut Lukmandono (2019) Pemasok adalah mitra bisnis yang menjamin ketersediaan produk atau bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan. Masing-masing Pemasok pada umumnya serupa, namun masing-masing pemasok mempunyai karakteristik yang berbeda Untuk mendapatkan pemasok yang mampu menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan, diperlukan proses pemilihan pemasok yang baik. Tujuan dari pemilihan pemasok adalah untuk mencari pemasok yang tepat sehingga dapat menekan biaya pembelian bahan baku. Salah dalam pemilihan pemasok dapat merugikan bisnis. Untuk itu pemilihan pemasok menjadi salah satu faktor penting yang harus diterapkan dalam sebuah bisnis (Wibowo, 2010). Pemilihan pemasok didasarkan pada banyak faktor termasuk harga, biaya pengiriman, kualitas, dan faktor lainnya.

Menurut Pratiwi dkk (2018) kriteria-kriteria didalam pemilihan pemasok membantu perusahaan dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi pemasok yang

mampu menyediakan kualitas produk yang sempurna, *cost* rendah, ketersediaan, dan pengantaran yang konsisten. Tujuan utama dari proses pemilihan pemasok adalah untuk mengurangi risiko dan memaksimalkan nilai pembeli. Pemilihan pemasok merupakan hal yang paling penting di setiap perusahaan. Karena hasil dari pemilihan pemasok juga mempengaruhi kualitas barang, Setiap perusahaan menggunakan prosedur sendiri untuk evaluasi dan pemilihan pemasok (Muhammad, 2020).

PT. XYZ merupakan solusi inovatif untuk menyediakan material dinding – partisi, langit-langit, lantai dan produk bahan bangunan lainnya. PT XYZ yang menghadirkan berbagai macam produk bahan bangunan dan sistem konstruksi modern. Hal ini dilakukan guna memenuhi segala kebutuhan pembangunan mulai dari interior seperti ceiling dan partisi serta kebutuhan eksterior seperti atap, insulasi, dan rangka baja ringan. PT XYZ percaya bahwa bahan bangunan berkualitas dapat menciptakan bangunan yang kokoh, nyaman, dan aman. Untuk memuaskan keinginan pelanggan PT.XYZ juga harus mengontrol ketersediaan bahan baku untuk proses kelancaran produksi oleh karena itu strategi pemilihan pemasok bahan baku di PT.XYZ ini sangat penting untuk mengantisipasi kehabisan stok bahan baku agar proses produksi bisa lancar PT. XYZ memiliki banyak pemasok bahan baku gypsum dan setiap pemasok memiliki kelebihan dan kekurangan seperti pemasok dengan jarak terdekat tetapi waktu pengiriman yang lama, kualitas bahan baku yang berbeda dan harga yang beragam meskipun banyak pemasok PT. XYZ masih kesulitan untuk memilih pemasok bahan baku gypsum oleh karena itu penelitian ini diharapkan untuk mengurangi biaya produksi yang dilakukan dengan membeli bahan baku yang murah tetapi berkualitas dan bertujuan untuk memberikan saran pemilihan pemasok bahan baku gypsum dan perbandingan Pemasok berdasarkan dengan kriteria - kriteria pemilihan pemasok. Dengan tujuan untuk bisa mendapatkan pemasok yang sesuai dan memenuhi kebutuhan. Menggunakan ilmu MCDM (*Multi Criteria Decision Making*) dengan metode TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*).

MCDM (*Multi Criteria Decision Making*) merupakan suatu metode pengambilan keputusan yang bertujuan untuk menentukan alternatif terbaik di antara beberapa alternatif berdasarkan kriteria tertentu. Kriteria biasanya

berupa ukuran, aturan, atau standar yang digunakan untuk membuat keputusan. (Susetyo, 2019). Menurut Selvia dkk (2023) berdasarkan tujuannya *Multi Criteria Decision Making* dapat dibagi menjadi dua model yaitu MADM (*Multi Attribute Decion Making*) dan MODM (*Multi Object Decion Making*). MADM biasanya digunakan untuk menyelesaikan masalah-masalah dalam ruang diskret MADM biasanya digunakan untuk melakukan penilaian atau seleksi terhadap beberapa alternatif dalam jumlah yang terbatas. Sedangkan MODM digunakan dalam penyelesaian masalah-masalah pada ruang continue seperti pada pemrograman matematis. Metode TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*) merupakan metode pengambilan keputusan multi kriteria yang pertama kali diperkenalkan oleh (Hwang, 1981) dan (Zeleny, 1982) Metode TOPSIS merupakan metode yang menggunakan prinsip bahwa alternatif yang dipilih harus mempunyai jarak terdekat dengan solusi ideal positif dan jarak terjauh dari solusi ideal negatif. Maka alternatif yang mempunyai jarak terpendek dan solusi ideal positif dan merupakan solusi terbaik. Istilah lain dimana alternatif memiliki nilai lebih tinggi dan lebih baik untuk digunakan atau mengambil keputusan (Juliyanti dkk 2011).

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Lukmandono dkk (2019), pada penelitian ini bertujuan untuk menetapkan kriteria dan sub kriteria yang digunakan sebagai aspek pertimbangan untuk memilih pemasok berdasarkan pada kondisi perusahaan agar menghasilkan keputusan pemasok terbaik Penelitian ini menghasilkan kesimpulan hasil penelitian ini adalah terdapat 7 kriteria yang digunakan sebagai dasar pemilihan pemasok, yaitu harga, kualitas, pengiriman, fleksibilitas, responsif, performance history dan garansi dan kebijakan klaim dan didapatkan hasil pemasok terbaik untuk bahan baku utama leather yaitu PT. B. Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Rizky Fiorentina, dkk (2023) penelitian ini bertujuan Membantu proses pemilihan pemasok yang sudah ada dengan melakukan pemilihan pemasok dengan metode TOPSIS. Dengan metode TOPSIS membantu pemilihan pemasok dengan kriteria serta sub-kriteria guna dapatkan tingkat prioritas. Dengan kriteria serta sub-kriteria guna dapatkan tingkat prioritas. Di studi ini ada 4 kriteri yaitu Administrasi, Teknis, HSE (Kesehatan, Keselamatan dan Lingkungan) dan Komersial. Lalu Administrasi miliki 2 sub-kriteria, Teknis

miliki 7 sub-kriteria, HSE miliki 4 sub-kriteria dan komersial miliki 2 sub-kriteria. Dan mendapatkan hasil perhitungan metode TOPSIS memperlihatkan alternatif yang terpilih serta paling sesuai seperti kriteria yang diinginkan PT.XYZ adalah Pemasok A dengan nilai preferensi tertinggi sebesar 0.39.

Pada penelitian kali ini terfokuskan pada pemilihan pemasok bahan baku gypsum dengan menggunakan ilmu MCDM (*Multi Criteria Decision Making*) dengan metode TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*) yang menghasilkan ranking alternatif terbaik. Penyelesaian ini diharapkan dapat mencapai tujuan dari penelitian ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana menentukan kriteria yang relevan dengan pemilihan pemasok bahan baku gypsum di PT. XYZ?
2. Bagaimana menentukan ranking pemasok dengan menggunakan metode TOPSIS?
3. Bagaimana menentukan alternatif pemasok bahan baku gypsum terbaik dengan diidentifikasi menggunakan metode TOPSIS?

1.3 Tujuan Penelitian

Berikut ini merupakan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini :

1. Menentukan kriteria – kriteria yang relevan dengan pemilihan Pemasok bahan baku gypsum di PT.XYZ.
2. Menentukan perankingan pemasok dengan menggunakan metode TOPSIS.
3. Menentukan alternatif Pemasok dengan diidentifikasi menggunakan metode TOPSIS.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Dari segi Perusahaan, Sebagai pertimbangan rekomendasi dalam acuan untuk mengidentifikasi bagaimana cara menentukan pemasok terbaik menggunakan metode TOPSIS.

2. Bagi Universitas

Dari segi Universitas, Sebagai bahan refrensi untuk menambah wawasan, pengetahuan maupun sebagai bahan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Penulis

Dari segi penulis, sebagai alat untuk mempraktikan teori-toeri yang diperoleh selama menempuh perkulihaan penelitian yang dilakukan dapat memberikan inspirasi dan ide-ide baru bagi penulis.

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dibagi menjadi dua antara lain :

1.5.1 Batasan Penelitian

Batasan penelitian ini adalah

1. Pemasok bahan baku yang digunakan untuk penelitian ini ada 10
2. Penelitian ini dilakukan di PT.XYZ

1.5.2 Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian ini adalah tidak ada penambahan pemasok bahan baku yang baru.