

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pada era globalisasi saat ini ilmu pengetahuan dan teknologi semakin pesat berdampak pada meningkatnya persaingan dunia industri, baik industri kecil maupun besar perlu menerapkan strategi alternatif untuk meningkatkan manajemen rantai pasok. Salah satu langkah dalam manajemen rantai pasok adalah pemilihan pemasok. Pemasok merupakan faktor penting untuk dipertimbangkan dalam manajemen rantai pasok. Pemilihan pemasok yang akan digunakan oleh perusahaan sangat penting untuk mendapatkan keunggulan kompetitif, karena berkaitan dengan kemampuan untuk memasok dan mengirim dalam waktu singkat untuk kelangsungan produksi (Khusairi & Munir, 2017). Pemilihan pemasok yang tepat sangat diperlukan karena *supplier* atau pemasok memainkan peran utama dalam produksi, pengiriman, dan layanan produk berkualitas sehingga menyangkut keberlanjutan usaha yang dijalankan. Kepuasan pelanggan dan permintaan pembeli sangat bergantung pada pemilihan pemasok terbaik. Pemilihan pemasok terbaik merupakan faktor kunci keberhasilan yang secara signifikan akan membantu mencapai produk berkualitas tinggi dengan biaya yang relatif lebih rendah dengan kepuasan pelanggan yang lebih tinggi dan pada akhirnya memastikan profitabilitas sehingga meningkatkan kemampuan bersaing.

Pemilihan *supplier* atau pemasok untuk bekerjasama dapat menjadi langkah terpenting dalam menciptakan aliansi yang sukses. Penyaringan yang cermat terhadap pemasok adalah proses yang memakan waktu, selain mengembangkan pemahaman tentang harapan dan tujuan kerja sama. Pemilihan pemasok yang tepat adalah faktor penting yang akan mempengaruhi hubungan pembeli-pemasok. Jika prosesnya dilakukan dengan benar, hubungan yang berkualitas tinggi dan bertahan lama akan dapat dicapai (Wardayanti dkk., 2018).

Kriteria yang umumnya digunakan dalam pemilihan *supplier* yaitu kualitas, harga, pengiriman dan ketepatan jumlah produk. Hal tersebut sejalan dengan Jayant (2018) yang menyebutkan “harga, kualitas, dan pengiriman tepat waktu adalah tiga kriteria terpenting yang perlu dipertimbangkan untuk pemilihan pemasok. Kualitas menjadi perhatian penting bagi sebagian besar produsen saat membeli. Kebutuhan pemasok berkualitas tinggi selalu menjadi isu penting bagi banyak perusahaan manufaktur. Harga pembelian juga menjadi pertimbangan utama bagi organisasi pembelian karena dampaknya terhadap biaya produk.” Kemudian, untuk memaksimalkan keuntungan, dan meningkatkan kinerja operasional serta mengurangi risiko produksi, perusahaan selalu berusaha untuk memilih vendor dengan mempertimbangkan beberapa kriteria seperti kinerja vendor, kualitas bahan baku, harga bahan baku (Moktadir M dkk, 2017).

*House of Makario* merupakan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang bergerak pada industri kerajinan kulit yang memproduksi *strap* jam tangan dengan sistem produksi *make to order*. *House of Makario* terletak di Jl. Jogonegaran, Sosromenduran, Gedong Tengen, Kota Yogyakarta. UMKM ini menggunakan bahan baku berupa kulit sapi. Pemesanan bahan baku dilakukan ketika kulit yang tersedia tinggal 10 feet. Ketika mengalami kehabisan bahan baku, UMKM ini tidak melakukan produksi sehingga waktu proses produksi tertunda, hal tersebut dipengaruhi oleh waktu pengiriman bahan baku dari *supplier*, dan kualitas bahan baku yang terima tidak sesuai standar. UMKM *House of Makario* memiliki 3 *Supplier* yang selama ini menjadi pemasok dengan karakteritis *supplier* dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1 Karakteritis *Supplier* UMKM *House of Makario*

Nama <i>Supplier</i>	Karakteritis <i>Supplier</i>
<i>Supplier</i> 1 (Masudin)	Bahan baku kulit tanpa cacat lubang dan tipis
	Spesifikasi warna kulit bahan baku tidak sama persis
	Harga lebih mahal
	<i>Leadtime</i> 6-7 hari

	Dapat memenuhi jumlah pesanan dan pengiriman
	Pengiriman bahan baku sesuai jumlah pesanan
	Mudah dihubungi
	Pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun via transfer
<i>Supplier 2</i> (Ateng)	Spesifikasi warna bahan baku sesuai pesanan
	Bahan baku kulit cacat lubang
	Harga lebih murah dan sering terjadi kenaikan harga
	Dapat memenuhi kebutuhan pesanan
	bahan baku yang datang tidak sesuai jumlah pesanan
	<i>Leadtime 2 hari</i>
	Susah dihubungi dan waktu pemesanan tidak fleksibel
	Pembayaran dilakukan menggunakan via transfer
<i>Supplier 3</i> (Dani)	Spesifikasi warna bahan baku sesuai pesanan
	Harga tidak terlalu mahal
	Bahan baku kulit cacat tipis
	Mudah dihubungi
	Waktu pemesanan fleksibel
	<i>Leadtime 3-4 hari</i>
	Pengiriman bahan baku sesuai jumlah pesanan
	Sering kali tidak dapat memenuhi jumlah kuantitas pesanan
	Pembayaran dilakukan menggunakan via transfer

Berdasarkan observasi dan wawancara, UMKM memilih *supplier* bahan tanpa mekanisme tertentu seperti sesuai dengan kedekatan masing-masing ketiga pekerja dengan ketiga *supplier* dan tidak disertai dengan evaluasi atau metode yang terukur sehingga UMKM *House of Makario* mengalami masalah seperti keterlambatan kedatangan bahan baku seperti waktu pengiriman yang mencapai 4-7 hari, kualitas bahan baku yang datang tidak sesuai seperti bahan baku

berlubang dan terlalu tipis, jumlah bahan baku yang datang tidak sesuai dengan jumlah pesanan, dan tidak tersedianya kuantitas bahan baku yang akan dipesan. Akibat kerusakan bahan baku tersebut berdampak pada kenaikan harga pokok produksi yang dapat menyebabkan kerugian sehingga untuk menutupi kenaikan harga pokok produksi tersebut UMKM *House of Makario* menggunakan dua alternatif yaitu menaikkan harga produk agar tetap mendapatkan keuntungan dan terkadang menjual dengan harga yang sama tetapi dengan keuntungan yang sedikit. Selain itu keterlambatan kedatangan bahan baku mengganggu kelancaran proses produksi sehingga UMKM *House of Makario* menunda waktu produksi.

Menurut pendekatan *supply chain* salah satu cara untuk menangani permasalahan tersebut yaitu memperkuat antara pihak produksi dan pemasok dengan cara melakukan pemilihan *supplier* bahan baku yang tepat. Salah satu metode untuk pengambilan keputusan untuk memilih *supplier* yaitu AHP (*Analytical Hierarchy Process*). AHP merupakan metode pengambilan keputusan dalam pemilihan *supplier* yang menggunakan beberapa kriteria dengan berbagai pilihan alternatif yang ada. Metode AHP biasanya digunakan untuk memprioritaskan berbagai alternatif atau opsi yang tersedia dan opsi-opsi tersebut bersifat kompleks atau memerlukan banyak kriteria. Secara umum, penggunaan AHP menghasilkan prioritas yang konsisten, logis, dan transparan. Hal ini merupakan alasan mengapa sistem AHP dapat membantu melakukan upaya pemilihan *supplier* bahan baku kulit pada UMKM *House of Makario*.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi sebagai berikut.

1. Keterlambatan kedatangan bahan baku sehingga waktu proses produksi semakin lama.
2. Terdapat bahan baku cacat berupa lubang dari *supplier*.
3. *House of Makario* mendapatkan bahan baku yang tidak sesuai standar dari *supplier* sehingga kualitas produk menurun.

4. Harga jual produk menjadi naik akibat naiknya harga bahan baku
5. Keuntungan yang diperoleh *House of Makario* menurun akibat naiknya harga pokok produksi.

### **C. Batasan dan Asumsi**

Berikut ini batasan masalah dan asumsi penelitian pada UMKM *House of Makario*.

1. Batasan Masalah
  - a. Penelitian dilakukan pada UMKM *House of Makario*
  - b. Permasalahan yang dianalisis yaitu pemilihan *supplier* bahan baku kulit
  - c. *Supplier* yang dianalisis sebanyak 3 *supplier* karena UMKM *House of Makario* menggunakan 3 *supplier*
2. Asumsi Penelitian
  - a. Selama penelitian berlangsung tidak ada penambahan ataupun pengurangan *supplier*.
  - b. Responden dari pengisian kuisioner adalah orang yang mewakili pendapat UMKM *House of Makario*.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana urutan kriteria dan sub kriteria yang menjadi prioritas pemilihan *supplier* pada UMKM *House of Makario*?
2. Manakah *supplier* kulit sapi yang sebaiknya dipilih UMKM *House of Makario*?

### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan pada penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui kriteria dan sub kriteria yang menjadi prioritas dalam pemilihan *supplier* pada UMKM *House of Makario*.
2. Mengetahui *supplier* kulit sapi yang sebaiknya dipilih oleh UMKM *House*.

**F. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dalam penelitian ini yaitu membantu UMKM *House of Makario* dalam mengurangi biaya pembelian, menghindari resiko keuntungan yang menurun, dan membantu kelancaran proses produksi sehingga waktu proses produksi tidak tertunda dalam rentang waktu yang lama.