

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Perkembangan dalam dunia bisnis yang semakin cepat dan maju menyebabkan muncul perusahaan baru, sehingga persaingan dalam dunia bisnis semakin kompetitif yang mengharuskan perusahaan untuk bertahan di dalam persaingan bisnis dengan menghasilkan produk yang sesuai dengan kehendak konsumen. Kegiatan proses produksi yang lancar juga menjadi peran yang penting untuk bertahan didalam persaingan bisnis. Dengan proses produksi yang lancar, perusahaan dapat memenuhi jumlah target produksinya dan memenuhi permintaan konsumen. Lancarnya kegiatan produksi suatu perusahaan berhubungan erat dengan lancarnya pasokan yang dibutuhkan oleh perusahaan terutama untuk pasokan bahan baku. Pasokan bahan baku yang sesuai dengan tingkat kebutuhan perusahaan baik dari aspek kualitas, jumlah dan ketepatan pengiriman waktu akan membantu perusahaan didalam mengoptimalkan kegiatan produksi sehingga perusahaan mampu bersaing. Agar kelancaran pasokan bahan baku dapat terwujud maka diperlukan pemasok atau supplier yang tepat bagi perusahaan.

Pemasok atau *supplier* adalah individu atau kelompok yang memasok bahan baku bagi perusahaan serta memiliki peran yang penting bagi perusahaan yaitu untuk menentukan maju atau mundurnya suatu perusahaan (Fernandez, 1996: 7). Pemilihan pemasok yang tepat sangat penting bagi

perusahaan, karena dengan perusahaan memiliki supplier yang tepat akan membantu perusahaan untuk menurunkan biaya pembelian dan meningkatkan daya saing perusahaan, sehingga perusahaan dapat menjadi lebih maju. (Ceby dan Bayraktar, 2003).

Saat ini perusahaan memiliki kecenderungan memiliki lebih dari satu pemasok didalam kegiatan bisnisnya, hal ini dilakukan perusahaan sebagai antisipasi dari pemenuhan kebutuhan bahan baku yang tidak menentu, yang menjadikan pemilihan alternative pemasok menjadi masalah bagi perusahaan. Melihat keadaan tersebut maka evaluasi pemasok perlu dilakukan perusahaan agar perusahaan dapat memiliki pemasok yang tepat serta sesuai yang diinginkan. Evaluasi pemasok merupakan suatu proses pencarian beberapa pemasok yang memiliki potensi yang memenuhi standar-standar yang ditetapkan perusahaan, sehingga terjalin kepercayaan antara perusahaan dan pemasok, dan selain itu juga dapat menjalin hubungan kerjasama dalam waktu yang cukup panjang (Fernandez, 1996: 150). Untuk menentukan pemasok, terdapat beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan yaitu tentang harga, kualitas, ketepatan pengiriman, ketepatan jumlah, dan *customer care*. (Surjasa, 2005), sebagaimana yang telah dilakukan oleh PT Koi Plastik.

PT Koi plastik merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi kantong plastik, yang berdiri pada tanggal 21 juli 1997. Pemilik PT Koi Plastik bernama Ibu Ruri Indriyani. PT Koi Plastik terletak

pada Jalan Raya Mranggen KM 18, 1 Demak. Dalam kegiatan produksinya PT Koi Plastik mengutamakan kualitas produknya, hal ini dilakukan agar tingkat kepuasan pelanggan terpenuhi. Agar standar kualitas tersebut dapat tercapai serta kegiatan produksi dapat optimal, maka perusahaan juga membutuhkan supplier dengan kualitas kinerja dan kualitas bahan baku yang baik. Berikut ini merupakan tabel 1.1 produk yang dihasilkan dan dijual PT Koi Plastik dan tabel 1.2 bahan baku utama PT Koi Plastik.

Tabel 1.1 Produk yang Dihasilkan dan Dijual PT Koi Plastik

NO	Jenis Produk	Volume yang Dijual (per Tahun)
1.	Kantong plastik PP	72 Ton
2.	Kantong Plastik HDPE	372 Ton

Sumber : Data sekunder (2014)

Tabel 1.2. Bahan Baku PT Koi Plastik

NO	Bahan Baku Utama
1	Roll Plastik PP
2	Roll Plastik HDPE

Sumber : Data Sekunder (2014)

Untuk memenuhi kebutuhan produksi, PT Koi Plastik memiliki beberapa supplier roll plastik. Hal ini dilakukan sebagai alternatif ketika permintaan bahan baku tidak menentu. Berikut merupakan tabel 1.3 Daftar Pemasok Bahan Baku PT Koi Plastik.

Tabel 1.3 Daftar Pemasok Bahan Baku PT Koi Plastik (per bulan)

NO	Nama Pemasok	Alamat Pemasok	Jenis Barang Pasokan	Jumlah Pasokan Sesuai PT Koi (Bulan)	Kemampuan Kapasitas Pemasok (Bulan)
1	Sinar Jaya	Jalan Raya Kudus KM 4	Roll HDPE	8 Ton	13 Ton
2	Laris Jaya	Industri Terboyo No 33, Semarang	Roll HDPE	6 Ton	8 Ton
3	EXCO	Jalan Tugu Gang 4 No 1	Roll HDPE dan PP	11 Ton & 5 Ton	16 Ton & 7 Ton
4	Naga Jaya	Jalan Raya Kudus KM 4	Roll HDPE	6 Ton	10 Ton
5	Panca Gemilang	Karangawen	Roll PP	1 Ton	2,5 Ton

Sumber : Data sekunder (2014)

Berdasarkan data di atas, penelitian ini akan difokuskan pada supplier roll plastik HDPE, karena dilihat dari tabel 1.3 Daftar Pemasok Koi Plastik, untuk roll HDPE terdapat lebih dari dua supplier dan kantong plastik HDPE merupakan kantong plastik yang dominan menjadi permintaan pasar. Berikut ini tabel 1.4 Daftar Kelebihan dan Kekurangan Pemasok Roll HDPE pada PT Koi Plastik.

Tabel 1.4 Daftar Kelebihan dan kekurangan Pemasok Roll HDPE pada Koi Plastik

NO	Nama Pemasok	Kelebihan	Kekurangan
1	Sinar Jaya	Pengiriman barang tepat waktu.	Kurang tanggap dalam pelayanan.
2	Exco	a. Harga murah. b. Tanggap dalam melayani.	Kadang terdapat plastik yang getas.
3	Naga Jaya	Kualitas bahan baku paling bagus.	a. Harga paling mahal. b. Tempo pembayaran tidak bisa mundur.
4	Laris Jaya	a. Tempo pembayaran dapat mundur b. Harga murah	Pengiriman bahan baku kadang terlambat.

Sumber : *Data Sekunder (2014)*

Dari Tabel 1.4, terdapat kelebihan dan kekurangan Pemasok Roll HDPE pada PT Koi Plastik. Adapun kekurangan masing-masing pemasok, diantaranya adalah harga bahan baku mahal, terlambat dalam mengirim bahan baku, kurang tanggap dalam pelayanan, dan tempo pembayaran yang tidak bisa mundur, maka perlu dikaji mengenai seleksi pemasok guna menentukan pemasok yang tepat agar kegiatan produksi pada PT Koi Plastik dapat berlangsung optimal. Sedangkan untuk permasalahan yang sering terjadi pada PT Koi Plastik yaitu kualitas bahan baku roll plastik yang tidak baik. bahan baku roll plastik tersebut sering kali getas yang menyebabkan proses produksi menjadi terhambat karena harus mengganti roll plastik tersebut dengan roll plastik yang baru. Proses pergantian tersebut dibutuhkan waktu yang cukup

lama untuk mengganti roll plastik sehingga waktu kegiatan produksi menjadi tidak optimal. Dalam rangka menyeleksi atau mengevaluasi supplier agar kinerja perusahaan bisa lebih optimal maka dibutuhkan suatu metode yang disebut dengan AHP.

AHP (*Analitycal Hierarcy Prosess*) merupakan prosedur yang berbasis matematis yang sangat baik dan sesuai untuk kondisi evaluasi atribut-atribut kualitatif (Saaty, 2008) dalam Adhy Prapdipya tahun 2008. Penelitian ini, akan menggunakan metode AHP yaitu sebuah metode yang digunakan untuk mencari tahu kemampuan pemasok dengan cara mengidentifikasinya berdasarkan kepentingan dan kriteria yang diinginkan perusahaan yang kemudian hasilnya berupa sebuah peringkat pemasok mulai dari pemasok yang paling tepat sampai pada pemasok yang paling kurang tepat.

Metode AHP dipilih dalam penelitian karena metode ini memiliki kemampuan untuk memecahkan masalah yang multi-objektif dan multi-kriteria yang berdasarkan pada perbandingan prefensi dari setiap elemen hirarki untuk menentukan pemasok yang paling tepat dengan mempertimbangkan dari aspek harga, kualitas, ketepatan pengiriman, ketepatan jumlah, jumlah pasokan dan *customer care*, sehingga model AHP merupakan suatu model pengambilan keputusan yang komprehensif.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **PEMILIHAN PEMASOK ROLL PLASTIK DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALITYCAL HIERARCHY PROSESS PADA PERUSAHAAN KOI PLASTIK DI DEMAK** ”

1.1 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka, identifikasi masalah yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut “ Bagaimana peringkat pemasok roll plastik pada perusahaan Koi Plastik dengan menggunakan metode AHP .”

1.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan atau memilih pemasok roll plastik yang paling tepat untuk perusahaan Koi Plastik.

1.3 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah pada penelitian ini adalah fokus pada roll plastik HDPE, karena roll plastik HDPE merupakan roll plastik yang dominan diproduksi oleh perusahaan Koi Plastik selain itu roll plastik HDPE dipasok lebih dari dua pemasok.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

a. Bagi perusahaan

Membantu perusahaan di dalam menentukan pemasok bahan baku yang paling kompeten untuk memasok bahan baku, sehingga kegiatan produksi perusahaan dapat optimal.

b. Bagi kalangan akademis

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai sumbang ilmu pengetahuan dan refrensi bagi penelitian yang sejenis yaitu pemilihan pemasok bahan baku.

