

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pemilihan supplier perlu dilakukan untuk mendapatkan supplier yang benar-benar mampu memenuhi kebutuhan perusahaan secara konsisten. Proses pemilihan supplier dilakukan dengan cara melakukan evaluasi terhadap supplier dan membandingkannya dengan menggunakan ukuran dan kriteria yang sesuai. Bobot dari kriteria dan indikator kinerja supplier pada akhirnya dapat digunakan untuk menyeleksi dan mengevaluasi supplier sehingga dapat diketahui supplier yang terpilih. Maka dari itu, diperlukan sebuah sistem informasi yang baik pada proses pemilihan supplier untuk memudahkan dalam menentukan supplier mana yang mampu memenuhi kebutuhan perusahaan secara konsisten, dalam hal ini digunakan sistem pendukung keputusan (SPK) (Haryani, 2016).

Bahan baku merupakan komponen utama bagi industri manufaktur. Hal ini tidak terlepas dari peranan supplier sebagai penyedia bahan baku tersebut. Perusahaan yang bijak tentu mempunyai lebih dari satu supplier untuk mengantisipasi order dalam jumlah besar yang tidak bisa dipenuhi oleh satu supplier. Banyaknya supplier juga dapat membantu perusahaan untuk memilih supplier mana yang terbaik (Haryanto & Siti, 2018).

Pemilihan supplier adalah salah satu kegiatan paling penting dari suatu perusahaan, karena pembelian bahan baku dan komponen mewakili 40 sampai 80 persen dari total biaya produk dan berdampak terhadap kinerja perusahaan. Setiap perusahaan tentu mempunyai kriteria yang berbeda dalam memilih supplier

sebagai mitra bisnis. Tergantung pada tujuan yang ingin dicapai perusahaan, demi kelancaran produksi dan operasional perusahaan. Banyak perusahaan yang melakukan kesalahan fatal dalam memilih supplier sehingga berakibat pada kerugian perusahaan. Penilaian pada supplier membutuhkan berbagai kriteria yang dapat menggambarkan performance supplier secara keseluruhan (Hati & Nelmi, 2017).

Perusahaan yang dapat memadukan dengan baik antara strategi, teknologi, dan sumber daya yang ada, akan dapat bertahan dengan baik dalam persaingan dengan perusahaan yang bergerak di bidang industri yang sama. Banyak perusahaan kecil maupun besar yang ingin mengembangkan usahanya, tidak terkecuali pada perusahaan yang bergerak di bidang general contractor maupun pengadaan barang. Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai orientasi bisnis yang sama; yaitu menghasilkan profit atau keuntungan yang maksimal dengan meminimalkan biaya yang dikeluarkan. Hal tersebut dapat terwujud dengan pemilihan supplier atau pemasok yang tepat. Supplier atau pemasok merupakan mitra bisnis yang memegang peranan sangat penting dalam menjamin ketersediaan barang pasokan yang dibutuhkan oleh perusahaan (Ninik, 2017).

Berdasarkan hasil dari penelitian dan wawancara dengan petugas PT. Eglin Pharma, terdapat suatu masalah pada divisi Logistic yaitu terdapat kesulitan dan memerlukan waktu yang cukup lama untuk menilai kinerja supplier dalam hal pengiriman barang (bahan baku) ke perusahaan. Proses penilaian supplier yang masih bersifat manual mengakibatkan sering terjadi kehilangan dan kerusakan dokumen, pencarian dan perubahan data memerlukan waktu yang cukup lama,

serta jadwal yang terlewat dalam hal pengiriman barang (bahan baku) oleh supplier ke pihak perusahaan. Hal ini mengakibatkan divisi Logistic mengalami banyak kesulitan dalam proses penilaian supplier, serta kepala divisi Logistic kesulitan dalam melihat hasil penilaian dari persyaratan penilaian supplier yang dihitung untuk dijadikan bahan evaluasi kinerja supplier (Dzulhaq & Budi, 2016).

Salah satu faktor kesuksesan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan adalah pemilihan pemasok (supplier) yang bekerjasama dalam pengadaan barang yang akan dijual kembali. Pemilihan pemasok merupakan masalah pengambilan keputusan penting agar mendapatkan pemasok yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki sebuah standart kriteria yang berfungsi sebagai standarisasi pemilihan pemasok guna kelangsungan hidup perusahaan (Fauzi, 2016).

Semua perusahaan pada umumnya tentu ingin unggul dalam berkompetisi didunia bisnis. Dalam berkompetisi, suatu perusahaan harus meningkatkan daya saing melalui penyesuaian produk yang berkualitas, pengurangan biaya, dan ketepatan waktu pengiriman. Untuk memenuhi permintaan konsumen akan produk yang berkualitas, ada beberapa faktor yang terlibat didalamnya, yaitu penyuplai bahan baku/material, pihak distributor, sumber daya yang memadai, dan tentunya suatu sistem yang bisa mengendalikan itu semua (Wulan & Bambang, 2018).

Toko Bagindo Motor merupakan toko yang menjual sparepart mobil. Untuk memenuhi kebutuhan penjualan, Toko Bagindo Motor memasok persediaan barangnya dari beberapa supplier. Namun saat ini toko tersebut mengalami

kesulitan untuk menentukan supplier terbaik. Dengan mengambil barang dari supplier yang tidak bertanggung jawab, maka akan mengakibatkan kerugian kepada toko.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang sudah terurai, peneliti bermaksud untuk mengkaji dan membuat sebuah penelitian berjudul: **Penerapan Sistem Penunjang Keputusan untuk Menentukan Pemilihan Supplier Sparepart Mobil pada Toko Bagindo Motor Solok dengan Menggunakan Metode AHP Dengan Bahasa Pemrograman PHP dan Database MySQL.**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari uraian latar belakang masalah di atas dapat dirumuskan masalah yang dihadapi, yaitu :

1. Bagaimana menerapkan sistem penunjang keputusan dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) untuk menentukan supplier terbaik pada Toko Bagindo Motor.
2. Bagaimana menentukan kriteria dan alternatif yang tersedia untuk mendukung pengambilan keputusan dalam pemilihan supplier terbaik pada Toko Bagindo Motor.
3. Bagaimana penggunaan sistem pengambil keputusan ini bekerja dalam membantu pemilik toko dalam menghasilkan keputusan yang mutlak.

## **1.3 Hipotesa**

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka dapat ditarik hipotesa sebagai berikut :

1. Dengan diterapkannya metode AHP ini, dapat mempermudah pemilik toko dalam mengambil keputusan untuk menentukan supplier yang terbaik.
2. Menyediakan beberapa kriteria dalam menentukan supplier yang terbaik.
3. Dengan dibangunnya sistem penunjang keputusan maka diharapkan akan diperoleh pengetahuan baru yang tidak dapat dilakukan secara manual, sehingga dengan pengetahuan baru tersebut pemilik Toko Bagindo Motor mampu lebih efektif lagi dalam menentukan supplier kedepannya.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Agar penelitian skripsi ini terarah dan tujuan dari penulis ini tercapai sesuai diharapkan, maka perlu adanya pembatasan masalah, yaitu :

1. Penelitian dilakukan di kota Solok.
2. Data yang diambil yaitu data pembelian persediaan barang.
3. Sistem yang di rancang hanya untuk menentukan supplier terbaik.
4. Proses perhitungan menggunakan metode AHP dengan bahasa pemrograman aplikasi menggunakan sintak program PHP & MySQL.

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem penunjang keputusan yang dibuat ini, bisa bermanfaat bagi pemilik Toko Bagindo Motor dalam menentukan supplier terbaik.
2. Memberikan kemudahan bagi pemilik toko dalam mengambil keputusan untuk menentukan supplier terbaik.

3. Mengembangkan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat menerapkan secara langsung teori yang didapat selama perkuliahan dan mendalaminya dilapangan.
2. Menambah pengalaman dan wawasan dalam bidang ilmu sistem penunjang keputusan dengan menggunakan metode *analytical hierarchy process* (AHP).
3. Menjadi alat bantu dan sarana informasi bagi pemilik Toko Bagindo Motor.

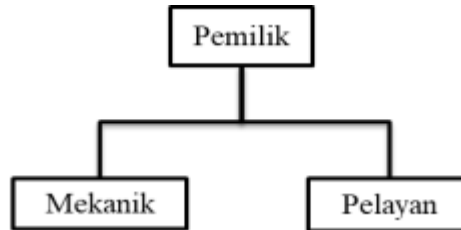
## **1.7 Gambaran Objek Penelitian**

### **1.7.1 Sejarah Toko Bagindo Motor**

Toko Bagindo Motor di dirikan pada tahun 1997. Dahulunya sebelum mendirikan toko sparepart mobil, pemilik toko berjualan kain pada gedung yang digunakan saat ini. Namun terjadi krisis moneter yang mengakibatkan toko kainnya tutup. Tak berselang lama dari kejadian krisis moneter, sang anak memiliki toko (pemilik toko sekarang) memberanikan diri untuk membuka usaha sparepart mobil dengan modal dana dan ilmu yang didapat secara otodidak.

### 1.7.2 Struktur Toko Bagindo Motor

Adapun struktur organisasi Toko Bagindo Motor adalah sebagai berikut :



*Sumber : Toko Bagindo Motor*

**Gambar 1.1 Struktur organisasi**

### 1.7.3 Tugas dan Tanggung Jawab

#### 1. Pemilik

Pemilik toko bagindo motor bertugas untuk melihat dan mengontrol kegiatan yang ada di toko bagindo motor.

#### 2. Mekanik

Mekanik bertugas untuk melakukan perbaikan atau pesangan sparepart pelanggan yang datang.

#### 3. Pelayan

Pelayan bertugas untuk melayani calon pelanggan yang datang dan membeli.