

**USULAN PEMILIHAN *SUPPLIER* BIJI KOPI PADA  
KEDAI KOPI *GOODSHOT* MENGGUNAKAN  
METODE *ANALYTIC NETWORK PROCESS* (ANP)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar  
Sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri

Disusun oleh:

Nama : Rio Chandra Kurniawan

NPM : 2017610069



**PROGRAM STUDI SARJANA TEKNIK INDUSTRI  
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
2022**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
BANDUNG**



Nama : Rio Chandra Kurniawan  
NPM : 2017610069  
Jurusan : Teknik Industri  
Judul Skripsi : USULAN PEMILIHAN *SUPPLIER* BIJI KOPI PADA KEDAI KOPI  
*GOODSHOT* MENGGUNAKAN METODE *ANALYTIC NETWORK  
PROCESS (ANP)*

**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

Bandung, Februari 2022

**Ketua Program Studi Sarjana Teknik Industri**

(Dr. Ceicalia Tesavrita, S.T., M.T.)

Pembimbing Tunggal

(Y. M. Kinley Artonang, Ph.D.)



Program Studi Sarjana Teknik Industri  
Jurusan Teknik Industri  
Fakultas Teknologi Industri  
Universitas Katolik Parahyangan

## **Pernyataan Tidak Mencontek atau Melakukan Tindakan Plagiat**

Saya, yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Rio Chandra Kurniawan

NPM : 2017610069

dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

**“USULAN PEMILIHAN *SUPPLIER* BIJI KOPI PADA KEDAI KOPI *GOODSHOT*  
MENGUNAKAN METODE *ANALYTIC NETWORK PROCESS (ANP)*”**

adalah hasil pekerjaan saya dan seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan jika pernyataan ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka saya bersedia menanggung sanksi yang akan dikenakan kepada saya.

Jakarta, 26 Januari 2022

Rio Chandra Kurniawan  
2017610069

## ABSTRAK

Kedai Kopi *Goodshot* merupakan salah satu kedai kopi yang terletak di Jakarta Selatan. Pada saat ini Kedai Kopi *Goodshot* telah menjalin kerja sama dengan *supplier* A. Namun, selama 6 bulan terakhir *supplier* A mengalami penurunan kinerja dan memberikan dampak buruk bagi Kedai Kopi *Goodshot*. Penurunan kinerja yang terjadi adalah kenaikan harga, keterlambatan, dan kualitas biji kopi yang menurun. Oleh karena itu, Kedai Kopi *Goodshot* memutuskan untuk mengganti *supplier* dengan alternatif *supplier* yang dimiliki, yaitu *supplier* B, *supplier* C, dan *supplier* D. Metode pemilihan *supplier* yang digunakan untuk memilih *supplier* terbaik untuk Kedai Kopi *Goodshot* adalah metode *Analytic Network Process* (ANP). Pada proses pemilihan *supplier* terdapat 5 kriteria dan 11 subkriteria yang digunakan pada pembuatan model pengambilan keputusan pemilihan *supplier*. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan didapatkan urutan *supplier* terpilih yaitu *supplier* C, *supplier* B, dan *supplier* D. Pada penelitian ini juga dilakukan analisis sensitivitas tingkat kepentingan untuk subkriteria harga biji kopi, komunikasi, dan waktu pengiriman. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas didapatkan perubahan urutan prioritas *supplier* untuk subkriteria yang dilakukan analisis tersebut.

## **ABSTRACT**

*Goodshot Coffee Shop is a coffee shop located in South Jakarta. At this time, Goodshot Coffee Shop has collaborated with supplier A. However, for the last 6 months supplier A has experienced a decline in performance and has had a bad impact on Goodshot Coffee Shop. The decline in performance that occurs is an increase in prices, delays, and decreased quality of coffee beans. Therefore, Goodshot Coffee Shop decided to replace suppliers with alternative suppliers, namely supplier B, supplier C, and supplier D. The supplier selection method used to select the best supplier for Goodshot Coffee Shop is the Analytic Network Process (ANP) method. In the supplier selection process, there are 5 criteria and 11 sub-criteria that are used in making the supplier selection decision-making model. Based on the results of the research that has been carried out, it is found that the order of the selected suppliers is supplier C, supplier B, and supplier D. This study also carried out a sensitivity analysis of the level of importance for the sub-criteria of coffee bean price, communication, and delivery time. Based on the results of the sensitivity analysis, it is found that the supplier priority order changes for the sub-criteria that the analysis carried out.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT untuk segala berkah dan karunia yang telah diberikan untuk penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi dengan judul “Usulan Pemilihan *Supplier* Biji Kopi pada Kedai Kopi *Goodshot* Menggunakan Metode *Analytic Network Process* (ANP)” dengan tepat waktu. Perancangan skripsi diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri.

Penulis menyadari dalam proses penyelesaian skripsi penulis mendapatkan bantuan dari dosen pembimbing dan seluruh kerabat yang selalu membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian. Pihak-pihak terkait antara lain sebagai berikut:

1. Bapak Y.M Kinley Aritonang, Ph.D. sebagai dosen pembimbing yang selalu membantu penulis dengan memberikan bantuan dan saran melalui bimbingan dalam seluruh proses penulisan skripsi.
2. Bapak Carles Sitompul, S.T., M.T., M.I.M. dan sebagai dosen penguji pada sidang proposal skripsi dan Bapak Sani Susanto, Ph.D. dosen penguji pada sidang skripsi yang telah memberikan saran dan pengujian dalam penulisan laporan.
3. Bapak Dada Ramadhan selaku pemilik Kedai Kopi *Goodshot* yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian dan telah berkoordinasi dengan baik selama proses penelitian.
4. Orang tua dan kakak penulis yang selalu sabar dan mendoakan penulis untuk menyelesaikan studi.
5. Wina, Gabriel, Aldito, Ipung, Yudha, Joseph, Abi, Fanny, Priscia, Oswaldy, dan Naufal sebagai sahabat penulis yang selalu menemani penulis selama masa perkuliahan dan membuat masa tersebut menjadi masa yang tidak akan pernah dilupakan.
6. Seluruh rekan HMPSTI yang telah memberikan pengalaman berorganisasi penulis dan membuat penulis menjadi individu yang lebih baik
7. Seluruh anggota *Together With FIT* yang selalu membantu penulis untuk tetap beraktivitas dan membuat penulis menjadi bugar.

Pada kesempatan kali ini, penulis berharap penulisan laporan skripsi dapat bermanfaat bagi objek penelitian dan bermanfaat bagi seluruh pembaca. Penulis juga sadar bahwa dalam penulisan laporan skripsi ini terdapat kekurangan dan penulis ingin mengucapkan permintaan maaf dan sangat terbuka untuk segala kritik dan saran yang dapat diberikan. Atas perhatiannya, penulis mengucapkan terima kasih.

# DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>I-1</b>
I.1 Latar Belakang Masalah .....	I-1
I.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah .....	I-3
I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian .....	I-9
I.4 Tujuan Penelitian .....	I-10
I.5 Manfaat Penelitian .....	I-10
I.6 Metodologi Penelitian .....	I-11
I.7 Sistematika Penulisan.....	I-14
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>II-1</b>
II.1 Pengambilan Keputusan.....	II-1
II.2 Kriteria Pemilihan <i>Supplier</i> .....	II-1
II.3 <i>Multi-Criteria Decision Making</i> (MCDM) .....	II-2
II.4 <i>Analytic Network Process</i> (ANP).....	II-3
II.5 <i>Sensitivity Analysis</i> .....	II-7
<b>BAB III PENGEMBANGAN MODEL ANP</b> .....	<b>III-1</b>
III.1 Identifikasi Pengambil Keputusan .....	III-1
III.2 Identifikasi Kriteria dan Subkriteria .....	III-1
III.3 Penjelasan Kriteria dan Subkriteria .....	III-5
III.3.1 Kriteria dan Subkriteria Harga .....	III-5
III.3.1 Kriteria dan Subkriteria Kualitas .....	III-5
III.3.1 Kriteria dan Subkriteria Pengiriman .....	III-6
III.3.1 Kriteria dan Subkriteria Pelayanan .....	III-7
III.3.1 Kriteria dan Subkriteria Pemesanan .....	III-7

III.4 Hubungan Antar Kriteria dan Subkriteria.....	III-8
III.4.1 <i>Inner Dependence</i> .....	III-8
III.4.2 <i>Outer Dependence</i> .....	III-10
III.5 Model Pengambilan Keputusan Pemilihan <i>Supplier</i> Biji Kopi pada Kedai Kopi <i>Goodshot</i> .....	III-13
III.6 Validasi Model Pengambilan Keputusan .....	III-14
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....</b>	<b>IV-1</b>
IV.1 Perancangan dan Pengisian Kuesioner.....	IV-1
IV.2 Perbandingan Berpasangan Antar <i>Cluster</i> .....	IV-2
IV.2.1 Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Tujuan.....	IV-2
IV.2.2 Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Alternatif <i>Supplier</i> .....	IV-6
IV.2.3 Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Kualitas.....	IV-7
IV.2.4 Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Pelayanan.....	IV-7
IV.2.5 Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Pemesanan.....	IV-8
IV.2.6 Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Pengiriman .....	IV-8
IV.3 Perbandingan Berpasangan Antar <i>Node</i> .....	IV-9
IV.3.1 Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Berdasarkan Tujuan .....	IV-9
IV.3.2 Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Berdasarkan Alternatif <i>Supplier</i> .....	IV-12
IV.3.3 Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Berdasarkan Subkriteria.....	IV-15
IV.4 Penyusunan <i>Supermatrix</i> .....	IV-21
IV.4.1 <i>Cluster Matrix</i> .....	IV-22
IV.4.2 <i>Unweighted Matrix</i> .....	IV-22
IV.4.3 <i>Weighted Matrix</i> .....	IV-22
IV.4.4 <i>Limiting Matrix</i> .....	IV-22
IV.5 <i>Normalized by Cluster</i> .....	IV-23
IV.6 Hasil Prioritas Pemilihan <i>Supplier</i> .....	IV-23
IV.7 Analisis Sensitivitas .....	IV-24
<b>BAB V ANALISIS .....</b>	<b>V-1</b>
V.1 Analisis Model Pengambilan Keputusan.....	V-1
V.2 Analisis Perbandingan Berpasangan.....	V-3
V.3 Analisis Nilai <i>Eigen Vector</i> .....	V-5
V.4 Analisis Penyusunan <i>Supermatrix</i> dan Urutan Prioritas <i>Supplier</i> ....	V-10
V.5 Analisis Sensitivitas Tingkat Kepentingan .....	V-11

V.6 Analisis Usulan Pemilihan <i>Supplier</i> .....	V-12
<b>BAB VI KESIMPULAN SARAN</b> .....	<b>VI-1</b>
VI.1 Kesimpulan .....	VI-1
VI.1 Saran .....	VI-2
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Keterlambatan Pengiriman <i>Supplier</i> A Pada Bulan Februari Hingga Juli 2021.....	I-4
Tabel I.2	Frekuensi Kedai Terlambat Buka dan Kedai Tutup.....	I-5
Tabel I.3	Perbandingan Kelebihan dan Kekurangan <i>Supplier</i> .....	I-7
Tabel II.1	Kriteria Pemilihan <i>Supplier</i> .....	I-8
Tabel II.2	Skala Penilaian.....	II-5
Tabel II.3	Nilai <i>Random Index</i> (RI) .....	II-6
Tabel III.1	Studi Literatur Kriteria dan Subkriteria Pemilihan <i>Supplier</i> .....	III-2
Tabel III.2	Kriteria dan Subkriteria Pemilihan <i>Supplier</i> Biji Kopi Kedai Kopi <i>Goodshot</i> .....	III-4
Tabel IV.1	Contoh Bentuk Kuesioner Perbandingan Kriteria.....	IV-1
Tabel IV.2	Hasil Kuesioner Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Tujuan.....	IV-2
Tabel IV.3	Matriks Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Tujuan .....	IV-3
Tabel IV.4	Hasil Penjumlahan Kolom Matriks Perbandingan Berdasarkan Tujuan .....	IV-4
Tabel IV.5	Hasil Pembagian Seluruh Nilai dengan Hasil Penjumlahan Kolom.....	IV-4
Tabel IV.6	Hasil Perhitungan Nilai <i>Eigen Vector</i> Matriks Perbandingan Berdasarkan Tujuan.....	IV-4
Tabel IV.7	Hasil Perhitungan Matriks Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Tujuan Menggunakan Aplikasi <i>Super Decisions</i> .....	IV-6
Tabel IV.8	Hasil Rekapitulasi Perhitungan Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Alternatif <i>Supplier</i> .....	IV-6
Tabel IV.9	Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Kualitas .....	IV-7
Tabel IV.10	Hasil Rekapitulasi Perhitungan Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Pelayanan.....	IV-8
Tabel IV.11	Hasil Rekapitulasi Perhitungan Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Pemesanan.....	IV-8
Tabel IV.12	Hasil Rekapitulasi Perhitungan Perbandingan Berpasangan Berdasarkan Pengiriman.....	IV-9

Tabel IV.13 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Harga Berdasarkan Tujuan.....	IV-10
Tabel IV.14 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Kualitas Berdasarkan Tujuan.....	IV-10
Tabel IV.15 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Pelayanan Berdasarkan Tujuan.....	IV-11
Tabel IV.16 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Pemesanan Berdasarkan Tujuan .....	IV-11
Tabel IV.17 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Pengiriman Berdasarkan Tujuan.....	IV-12
Tabel IV.18 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Berdasarkan <i>Supplier B</i> .....	IV-13
Tabel IV.19 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Berdasarkan <i>Supplier C</i> .....	IV-14
Tabel IV.20 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan <i>Node</i> Berdasarkan <i>Supplier D</i> .....	IV-15
Tabel IV.21 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Biaya Pengiriman.....	IV-16
Tabel IV.22 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Harga Biji Kopi .....	IV-16
Tabel IV.23 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan <i>Grade</i> Produk Kopi.....	IV-17
Tabel IV.24 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Konsistensi <i>Roasting</i> .....	IV-17
Tabel IV.25 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Komunikasi .....	IV-18
Tabel IV.26 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Layanan Keluhan .....	IV-18
Tabel IV.27 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Fleksibilitas Pemesanan .....	IV-19
Tabel IV.28 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Kemampuan Penyediaan.....	IV-20
Tabel IV.29 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Jarak <i>Supplier</i> .....	IV-20

Tabel IV.30 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Ketepatan Waktu .....	IV-21
Tabel IV.31 Hasil Rekapitulasi Perbandingan Berpasangan Alternatif <i>Supplier</i> Berdasarkan Waktu Pengiriman.....	IV-21
Tabel IV.32 Hasil <i>Cluster Matrix</i> .....	IV-22
Tabel IV.33 Hasil Rekapitulasi <i>Normalized by Cluster</i> .....	IV-23
Tabel IV.34 Hasil Usulan Prioritas Pemilihan <i>Supplier</i> Terbaik Untuk Kedai Kopi <i>Goodshot</i> .....	IV-24
Tabel IV.35 Hasil Analisis Sensitivitas Tingkat Kepentingan Harga Biji Kopi .....	IV-25
Tabel IV.36 Hasil Analisis Sensitivitas Tingkat Kepentingan Komunikasi.....	IV-26
Tabel IV.37 Hasil Analisis Sensitivitas Tingkat Kepentingan Waktu Pengiriman.....	IV-27



## DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1	Metodologi Penelitian .....	I-11
Gambar II.1	Perbedaan Struktur <i>Hierarchy</i> dan <i>Network</i> .....	II-1
Gambar III.1	<i>Inner Dependence</i> Pengiriman.....	III-9
Gambar III.2	<i>Inner Dependence</i> Pelayanan.....	III-9
Gambar III.3	<i>Inner Dependence</i> Pemesanan.....	III-9
Gambar III.4	<i>Outer Dependence</i> Tujuan dengan Seluruh Kriteria .....	III-10
Gambar III.5	<i>Outer Dependence</i> Harga Biji Kopi dengan <i>Grade Produk Kopi</i> .....	III-10
Gambar III.6	<i>Outer Dependence</i> Harga Biji Kopi dengan Konsistensi <i>Roasting</i> .....	III-11
Gambar III.7	<i>Outer Dependence</i> Jarak <i>Supplier</i> dengan Biaya Pengiriman. ....	III-11
Gambar III.8	<i>Outer Dependence</i> Kemampuan Penyediaan dengan Ketepatan Waktu Pengiriman .....	III-12
Gambar III.9	<i>Outer Dependence</i> Kemampuan Penyediaan dengan Layanan Keluhan .....	III-12
Gambar III.10	<i>Outer Dependence</i> Kriteria dengan Alternatif <i>Supplier</i> .....	III-13
Gambar III.11	Model Pengambilan Keputusan Pemilihan <i>Supplier</i> Biji Kopi Kedai <i>Kopi Goodshot</i> .....	III-14
Gambar IV.1	Grafik Analisis Sensitivitas Tingkat Kepentingan Harga Biji Kopi .....	IV- 26
Gambar IV.2	Grafik Analisis Sensitivitas Tingkat Kepentingan Komunikasi..	IV-27
Gambar IV.3	<i>Outer Dependence</i> Kriteria dengan Waktu Pengiriman .....	IV-28



## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A HASIL KUESIONER PENELITIAN .....	A-1
LAMPIRAN B <i>UNWEIGHTED MATRIX</i> .....	B-1
LAMPIRAN C <i>WEIGHTED MATRIX</i> .....	C-1
LAMPIRAN D <i>LIMITING MATRIX</i> .....	D-1

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

Pada bagian ini akan dipaparkan pendahuluan dari penelitian ini. Pada pemaparan pendahuluan akan mencakup latar belakang masalah, identifikasi dan perumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan. Berikut merupakan pemaparan dari pendahuluan yang akan dibagi menjadi beberapa subbab.

### **I.1 Latar Belakang Masalah**

Kopi merupakan minuman yang berasal dari seduhan biji kopi yang disangrai dan dihaluskan. Minuman kopi sendiri merupakan salah satu minuman yang sangat diminati oleh seluruh masyarakat didunia termasuk masyarakat Indonesia. Mengonsumsi kopi secara tepat juga dapat memberikan manfaat bagi tubuh manusia seperti menjaga kinerja otak, mencegah kanker, dan menstimulasi sistem saraf. Selain manfaat yang dapat dirasakan oleh tubuh mengonsumsi kopi juga telah menjadi kebutuhan bagi kehidupan masyarakat Indonesia karena dapat membantu meningkatkan konsentrasi dan membuat tubuh untuk menjadi segar dan berenergi (Septiningtyas, 2018).

Industri kopi di Indonesia memiliki peluang pasar yang besar di dalam negeri dan di luar negeri. Kopi merupakan salah satu komoditas di Indonesia yang berkembang dalam sektor perkebunan. Proyeksi produksi kopi di Indonesia diperkirakan akan terus berkembang dengan tingkat kenaikan hingga 1,43% per tahun, selain itu terdapat juga peningkatan pada proyeksi konsumsi kopi di Indonesia dari tahun 2019-2021 dengan tingkat peningkatan sebesar 2,02% per tahun (Widaningsih, 2019).

Melalui perkembangan tersebut pelaku industri kopi memanfaatkan peluang industri makanan dan minuman dengan melihat proyeksi konsumsi kopi yang terus berkembang. Semakin tinggi peluang tersebut, para pelaku industri kopi juga dituntut untuk semakin mengembangkan strategi agar dapat bersaing dengan pelaku lainnya. Ketua Asosiasi Eksportir Kopi Indonesia, Moelyono Soesilo

mengatakan bahwa pelaku industri kopi di Indonesia harus terus menembangkan produknya dengan kualitas yang tinggi namun dapat dinikmati dengan harga yang terjangkau agar dapat dirasakan oleh masyarakat yang lebih luas (Toffin Indonesia, 2021).

Salah satu pelaku industri kopi di Indonesia adalah Kedai Kopi *Goodshot Coffee* yang terletak di Jakarta Selatan tepatnya di Pasar Santa. *Goodshot coffee* menawarkan berbagai macam produk makanan dan minuman dengan produk kopi sebagai produk utama yang dijual. Kedai ini memiliki konsep “ngopi di pasar” sesuai dengan lokasinya yang terletak di salah satu pasar modern di Jakarta. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik kedai, *Goodshot* menawarkan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh segala kalangan.

Pada saat ini Kedai *Goodshot* telah mengembangkan strategi pemasaran produknya melalui media *online*. Selain memasarkan produknya melalui media *online* kedai *Goodshot* juga menerapkan strategi potongan harga untuk beberapa produk andalan. Pihak yang terkait mengakui strategi tersebut telah membantu penjualan mengingat pandemi corona yang sedang terjadi. Berdasarkan hasil wawancara, Kedai *Goodshot* juga berencana untuk membuka cabang kedai baru pada tahun 2021 untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Sebagai salah satu pelaku industri kopi di Indonesia Kedai Kopi *Goodshot* selalu melakukan usaha untuk memberikan produk yang terbaik.

Usaha yang dilakukan oleh Kedai Kopi *Goodshot* untuk memberikan produk yang baik adalah melakukan pengecekan rasa bahan baku, menjaga kebersihan kedai, dan memastikan biji kopi selalu berkualitas. Biji kopi yang tersedia di Kedai Kopi *Goodshot* didapatkan melalui *supplier*. Pemilihan *supplier* yang tepat merupakan kegiatan yang penting karena dapat mempengaruhi kualitas produk dari segi rasa, aroma, dan beberapa aspek lainnya. Selain itu, menurut Deshmukh, S. P. & Sunnapwar, V. K. (2013) pemilihan *supplier* yang tepat merupakan salah satu faktor kesuksesan dalam sebuah perusahaan karena dapat dapat menjamin kualitas dan ketersediaan bahan baku

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan salah satu pemilik Kedai Kopi *Goodshot*, pemilik mengatakan memiliki pengalaman bekerja sama dengan 4 *supplier* biji kopi, yaitu *supplier* A, B, C, dan D. Pada saat ini Kedai Kopi *Goodshot* telah menjalin kerja sama dengan *supplier* A selama 1 tahun terakhir.

Kedai Kopi *Goodshot* biasa melakukan pesanan setiap 2 minggu dengan jumlah 6 kg setiap pesannya. Menurut pemilik Kedai Kopi *Goodshot*, *supplier* A dipilih karena menjual biji kopinya dengan harga murah dan merupakan kerabat dari pemilik Kedai Kopi *Goodshot*. Kerjasama 1 tahun terakhir *supplier* A dengan Kedai Kopi *Goodshot* telah berjalan dengan baik. Namun, selama 6 bulan terakhir Kedai Kopi *Goodshot* mengalami kendala dengan *supplier* A karena biji kopi dari *supplier* A mengalami kenaikan harga namun *supplier* A mengalami penurunan kinerja seperti pengiriman biji kopi yang terlambat, kualitas biji kopi yang menurun, dan komunikasi yang sulit untuk dihubungi apabila terjadi masalah.

Pemiliki Kedai Kopi *Goodshot* mengatakan telah melakukan usaha untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi dengan berdiskusi mengenai kenaikan harga dan melakukan teguran terkait keterlambatan dan kualitas biji kopi yang menurun. Namun, setelah berjanji akan memberikan pelayanan yang lebih baik *Supplier* A tidak memberikan perubahan baik mengenai masalah tersebut. Berdasarkan kendala tersebut pihak Kedai Kopi *Goodshot* memutuskan untuk mencari alternatif *supplier* untuk menggantikan *Supplier* A sebagai *supplier* biji kopi untuk Kedai Kopi *Goodshot* dan cabang baru Kedai Kopi *Goodshot* pihak Kedai Kopi *Goodshot* berharap melalui penelitian ini mereka dapat memilih *supplier* biji kopi terbaik sebagai *supplier* untuk Kedai Kopi *Goodshot*.

## **I.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah**

Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai identifikasi masalah yang dialami oleh Kedai Kopi *Goodshot* dengan melakukan wawancara dengan pemilik kedai tersebut. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pemilik Kedai Kopi *Goodshot*, saat ini kedai menggunakan *supplier* A sebagai *supplier* biji kopi karena memiliki harga yang murah dibandingkan *supplier* lain dan merupakan kenalan dari kedai tersebut. Pada awalnya *supplier* A memberikan pelayanan yang memuaskan dengan memberikan biji kopi dengan kualitas yang baik, pengiriman yang tepat waktu, dan harga yang sesuai. Namun, selama 6 bulan terakhir pemilik kedai mengaku tidak puas dengan pelayanan dari *supplier* A. Ketidakpuasan tersebut disebabkan oleh kenaikan harga, keterlambatan, dan kualitas biji kopi yang menurun.

Menurut Kotler, P. & Armstrong, G (2001) harga merupakan jumlah yang dibebankan untuk suatu produk atau jasa demi mendapatkan keuntungan dari

memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa tersebut. Seperti yang telah dipaparkan sebelumnya *supplier* A dipilih karena memiliki harga yang murah jika dibandingkan dengan *supplier* lain. Menurut pemilik Kedai Kopi *Goodshot* pada tahun 2020 *supplier* A memberikan harga biji kopi *Blend* sebesar Rp125.000 per kilo. Namun pada bulan Juni 2021 *supplier* A memberikan informasi kenaikan harga kepada pemilik kedai sebesar Rp.135.000 per kilo. Menurut pemilik kedai *supplier* A tidak memberikan alasan yang jelas mengenai kenaikan harga namun *supplier* A kenaikan harga tersebut dilakukan untuk meningkatkan pelayanan *supplier* dalam memberikan biji kopi yang berkualitas. Kenaikan harga tersebut merupakan salah satu keluhan yang dirasakan pemilik kedai karena berdampak langsung terhadap biaya pembuatan produk dan pendapatan pemilik kedai.

Masalah selanjutnya merupakan keterlambatan pengiriman biji kopi dari *supplier* A ke Kedai Kopi *Goodshot*. Keterlambatan tersebut pertama kali terjadi di bulan Februari dan terjadi lagi pada bulan-bulan selanjutnya. Penyebab keterlambatan tersebut terjadi diperkirakan oleh pemilik kedai karena *supplier* mengalami masalah pada pengolahan biji kopi sebelum dikirim dan *supplier* A lupa untuk mengirim biji kopi ke Kedai *Goodshot*. Keterlambatan pengiriman biji kopi dari *supplier* A terjadi berulang kali selama 6 bulan terakhir. Berikut merupakan frekuensi keterlambatan pada *supplier* A yang didapatkan dari hasil wawancara pihak kedai.

Tabel I.1 Keterlambatan Pengiriman *Supplier* A Pada Bulan Februari Hingga Juli 2021.

Bulan	Frekuensi
Februari	2
Maret	3
April	2
Mei	2
Juni	1
Juli	2

Berdasarkan tabel tersebut *supplier* A mengalami keterlambatan dalam mengirimkan biji kopi ke kedai setiap bulannya. Apabila Kedai Kopi *Goodshot* tidak dapat memenuhi kebutuhan biji kopi pada waktu tersebut maka terdapat konsekuensi yang dialami oleh Kedai Kopi *Goodshot*. Konsekuensi pertama yang

dialami adalah Kedai Kopi *Goodshot* kehilangan pelanggan karena pelanggan tidak dapat membeli kopi karena kedai *Goodshot* tidak memiliki bahan baku dan Kedai Kopi *Goodshot* terpaksa tidak membuka kedai atau menunda jam buka kedai. Konsekuensi tersebut terjadi selama frekuensi keterlambatan terjadi dari bulan Februari hingga Juli 2021. Konsekuensi Kedai Kopi *Goodshot* apabila kehilangan pelanggan dapat menyebabkan kerugian pada kedai *Goodshot* karena tidak dapat melakukan penjualan kopi pada hari dimana biji kopi tidak tersedia mengingat produk kopi merupakan produk andalan Kedai Kopi *Goodshot*. Berikut merupakan frekuensi Kedai Kopi *Goodshot* tidak dapat membuka kedai karena persediaan biji kopi tidak terpenuhi.

Tabel I.2 Frekuensi Kedai Terlambat Buka dan Kedai Tutup

Bulan	Terlambat Buka	Kedai Tutup
Februari	2	1
Maret	-	2
April	1	2
Mei	1	1
Juni	-	2
Juli	2	1

Konsekuensi Kedua yaitu selain kehilangan pelanggan pada hari tersebut, Kedai Kopi *Goodshot* juga dapat kehilangan pelanggan setia mengingat tingginya persaingan antar Kedai Kopi yang tersedia. Menurut pemilik Kedai Kopi *Goodshot* *safety stock* juga tidak bisa disediakan karena rasa dari biji kopi yang sudah di sangrai sangat sensitif dan mudah berubah seiring dengan waktu penyimpanan. Menurut pemilik Kedai *Goodshot*, apabila *supplier* A mengirimkan biji kopi tidak sesuai waktu pengiriman pemilik kopi harus mencari *supplier* lainnya untuk memenuhi kebutuhan biji kopi pada saat tersebut. Namun, Dikarenakan permintaan mendadak ke *supplier* lain dilakukan tanpa adanya kerjasama, maka permintaan tersebut biasanya tidak di prioritaskan oleh *supplier* lain dan kebutuhan biji kopi tersebut juga tidak akan terpenuhi karena biasanya pengiriman biji kopi dapat memakan waktu 1-2 hari. Oleh karena itu, walaupun telah melakukan pencarian *supplier* cadangan Kedai Kopi *Goodshot* tetap akan kehilangan

pelanggan karena tidak memiliki persediaan kopi apabila *supplier* A tidak mengirimkan biji kopi sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan.

Masalah selanjutnya yang dirasakan Kedai Kopi *Goodshot* terhadap *supplier* A adalah penurunan kualitas biji kopi yang diterima. Penurunan kualitas tersebut didefinisikan oleh pemilik kedai yaitu pengiriman biji kopi yang memiliki banyak *defect* (cacat). Pengiriman biji kopi yang mengalami *defect* dicontohkan seperti biji kopi yang pecah dan tidak sesuai *profile roasting*. Penilaian biji kopi yang dikirimkan biasa dilakukan oleh *head barista* dengan metode *cupping* dan pengecekan secara visual. Menurut pihak Kedai Kopi *Goodshot* pengiriman biji kopi yang tidak memenuhi kualitas terdapat kurang lebih 10% dari total pengiriman dan dibuktikan dengan metode *cupping* untuk mendapatkan hasil rasa kopi tersebut. Penurunan kualitas biji kopi sudah terjadi selama 4 bulan terakhir. Apabila biji kopi yang tidak sesuai kualitas diolah menjadi produk yang dijual hal tersebut akan berdampak pada kualitas produk dan akan mengurangi kualitas rasa dari produk tersebut. Menurut pemilik kedai apabila hal ini terjadi pengembalian pesanan dapat dilakukan namun akan memakan waktu selama 1-2 hari. Oleh karena itu beberapa kali pemilik kedai harus menunggu lagi selama 1-2 hari untuk pengembalian produk dilakukan dan kedai *Goodshot* tetap kehilangan pelanggan dalam jangka waktu tersebut karena tidak memiliki bahan baku.

Keluhan terakhir yang dirasakan oleh Kedai Kopi *Goodshot* adalah komunikasi dengan *supplier* A. Komunikasi yang dilakukan dengan *Supplier* A adalah terkait pemesanan dan pelayanan apabila terdapat keluhan. *Supplier* A melakukan pelayanan pemesanan dengan baik namun apabila Kedai Kopi *Goodshot* mengalami keluhan, *supplier* A akan sulit dihubungi. Hal ini menjadi keluhan bagi pemilik Kedai Kopi *Goodshot* karena apabila terjadi keluhan maka pemilik perlu memutuskan solusi tertentu untuk mengatasi masalah tersebut namun hal tersebut sulit dilakukan apabila *supplier* A sulit untuk dihubungi.

Kedai Kopi *Goodshot* mengatakan memiliki pilihan *supplier* biji kopi yang pernah bekerja sama selain *supplier* A. Pilihan *supplier* tersebut adalah *supplier* B, C, dan D. Setiap *supplier* memiliki kelebihan dan kekurangannya yang dapat dibandingkan dari beberapa penilaian. Pemaparan kelebihan dan kekurangan *supplier* tersebut didasarkan oleh pengalaman pihak Kedai Kopi *Goodshot* dalam melakukan pemesanan dengan *supplier* terkait. Berikut merupakan perbandingan identifikasi *supplier* berdasarkan penilaian dari pemilik Kedai Kopi *Goodshot*.

Tabel I.3 Perbandingan Kelebihan dan Kekurangan *Supplier*.

	<i>Supplier A</i>	<i>Supplier B</i>	<i>Supplier C</i>	<i>Supplier D</i>
Harga	Kopi <i>Blend</i> : Rp135.000 per kilo  Kopi Arabika: Rp140.000- Rp160.000 per kilo  Kopi Robusta: Rp85.000 per kilo	Kopi <i>Blend</i> : Rp80.000- Rp90.000 per kilo  Kopi Arabika: Rp90.000- Rp.120.000 per kilo  Kopi Robusta: Rp.75.000 - Rp.85.000 per kilo	Kopi <i>Blend</i> : Rp160.000 per kilo  Kopi Arabika: Rp.200.000 - Rp.260.000 per kilo  Kopi Robusta: Rp.90.000 per kilo	Kopi <i>Blend</i> : Rp.140.000 per kilo  Kopi Arabika: Rp.150.000 - Rp. 180.000 per kilo  Kopi Robusta: Rp.90.000 - Rp.100.000 per kilo
Kualitas Biji Kopi	Kurang baik dengan banyak biji cacat.	Baik dengan sedikit cacat	Sangat baik dengan ukuran biji yang konsisten	Baik tanpa biji cacat
Lokasi	Parung (+40km)	Aceh (+- 2.490km)	Jakarta Selatan (+-15km)	Jakarta Barat (+-7km)
Waktu Pengiriman	2 hari	1 bulan	2 hari	1 hari
Ketepatan Waktu Pengiriman	Sering terlambat hingga 2-3 hari	Tidak terlambat	Tidak terlambat	Pernah terlambat 1 hari namun tidak sering
Fleksibilitas pemesanan	Cukup Fleksibel	Tidak fleksibel	Fleksibel	Sangat Fleksibel
Minimum Order	3 kg	20 kg	2 kg	1 kg
Komunikasi dengan supplier	Baik namun apabila terjadi masalah, sulit dihubungi.	Cukup sulit	Sangat baik	Baik

Berdasarkan tabel I.3 dipaparkan bahwa setiap *supplier* memiliki kelebihan dan kekurangannya dari beberapa aspek penilaian. *Supplier B* memiliki harga biji kopi yang paling murah dibandingkan dengan *supplier A*, *C*, dan *D*. Hal ini dikarenakan *supplier B* merupakan *supplier* yang terhubung langsung dengan petani. Kualitas biji kopi dan ketepatan waktu pengiriman juga sangat baik dan tidak terlambat. *Supplier B* terletak di Aceh oleh karena itu waktu yang dibutuhkan untuk mengirimkan biji kopi dari *supplier B* memakan waktu selama 1 bulan. Kekurangan selanjutnya dari *supplier* adalah jumlah *minimum order* yang cukup banyak yaitu 20 kg dan fleksibilitas pemesanan juga tidak fleksibel.

Kelebihan *supplier C* memiliki kualitas biji kopi yang paling baik jika dibandingkan dengan *supplier* lain. Menurut pemilik kedai *Goodshot*, hal ini disebabkan karena *supplier C* sudah melakukan pengolahan biji kopi dengan baik dengan dibantu dengan teknologi yang baik. Namun *supplier C* memiliki harga yang lebih mahal jika dibandingkan dengan *supplier* lainnya. Kelebihan lain dari *supplier C* adalah lokasi yang dekat dengan *Kedai Goodshot* maka pengiriman juga bisa dilakukan secara cepat selama 2 hari. Fleksibilitas pemesanan dari *supplier C* juga dapat dilakukan dengan mudah dengan *minimum order* sebanyak 3 kg. Berdasarkan informasi tersebut terlihat bahwa harga yang ditentukan *supplier* memiliki hubungan dengan pelayanan yang diberikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai, *supplier D* diketahui kelebihan dari *supplier D* memiliki waktu pengiriman yang paling cepat diantara pilihan *supplier* lain. *Supplier D* memiliki harga yang lebih murah dibandingkan *supplier C* namun lebih mahal jika dibandingkan dengan *supplier B* dan *A*. Kualitas biji kopi dari *supplier D* memiliki kualitas yang baik dan jumlah *minimum order* sebanyak 1 kg. Menurut pengalaman pemilik kedai dengan *supplier D*, *supplier D* pernah terlambat melakukan pengiriman biji kopi namun tidak terlalu sering dan komunikasi dengan *supplier D* juga dapat dilakukan dengan mudah.

Merujuk pada tabel 1.3 terdapat kriteria yang memiliki keterkaitan dengan kriteria lainnya. Keterkaitan pertama terlihat kriteria lokasi dengan waktu pengiriman. Lokasi pada tabel tersebut dijelaskan dengan jarak *supplier* dengan *Kedai Kopi Goodshot*. Keterkaitan terjadi dengan semakin jauh *supplier* dengan *Kedai Kopi Goodshot* maka semakin lama durasi pengiriman oleh *supplier* tersebut untuk mengirimkan biji kopi ke *Kedai Kopi Goodshot*. Keterkaitan kedua terlihat antara kriteria fleksibilitas dengan besaran *minimum order*. Keterkaitan tersebut terjadi dengan semakin kecil *minimum order* yang ditentukan oleh *supplier* maka semakin fleksibel pemesanan biji kopi yang dapat dilakukan. Keterkaitan terakhir terlihat antara kriteria harga dengan komunikasi dan kualitas biji kopi yang dapat disediakan. Keterkaitan terjadi dengan semakin baik kualitas biji kopi yang disediakan maka semakin tinggi harga ditetapkan lalu semakin tinggi harga yang ditetapkan maka semakin baik pelayanan komunikasi dengan *supplier*.

Melalui informasi yang telah dipaparkan sebelumnya, terdapat beberapa kriteria dalam mempertimbangkan dan memilih *supplier* terbaik. Banyaknya kriteria yang dipertimbangkan membuat pemilik *Kedai Kopi Goodshot* merasa kesulitan

untuk melakukan pemilihan *supplier* karena terdapat permasalahan yang kompleks. Hal tersebut juga yang menyebabkan pemilihan *supplier* belum dilakukan karena sulit untuk menemukan kesepakatan karena banyaknya pertimbangan. Kesulitan selanjutnya adalah sering terjadinya perubahan nilai kepentingan antar kriteria yang selalu mengikuti kondisi Kedai Kopi *Goodshot*. Oleh karena itu, dibutuhkan metode pemilihan *supplier* secara objektif, terstruktur, dan mudah dilakukan agar dapat membantu menyelesaikan masalah yang kompleks namun terstruktur dengan baik.

Berdasarkan informasi tersebut metode pemilihan *supplier* biji kopi yang akan digunakan adalah metode yang dapat menjawab *Multi Criteria Decision Making* (MCDM). Salah satu metode yang digunakan dalam MCDM adalah *Analytic Network Process* (ANP). Metode ANP dipilih menjadi metode yang digunakan untuk memilih *supplier* biji kopi karena metode ANP dapat melakukan pemilihan multikriteria dengan mempertimbangkan keterkaitan antar kriteria yang ada secara terstruktur. Pemilihan *supplier* Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka didapatkan beberapa rumusan masalah. Berikut merupakan rumusan masalah tersebut.

1. Apa kriteria dan sub kriteria yang digunakan untuk menentukan *supplier* biji kopi terbaik untuk Kedai Kopi *Goodshot*?
2. Bagaimana model *Analytic Network Process* (ANP) yang tepat untuk melakukan pemilihan *supplier* biji kopi untuk Kedai Kopi *Goodshot*?
3. Bagaimana usulan prioritas *supplier* biji kopi untuk Kedai Kopi *Goodshot*?
4. Bagaimana hasil analisis sensitivitas mengenai usulan prioritas *supplier* biji kopi untuk Kedai Kopi *Goodshot*?

### **I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian**

Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai batasan dan asumsi penelitian yang ditetapkan. Pembatasan masalah ditetapkan agar penelitian dapat dilakukan dengan jelas dan terarah. Berikut merupakan pembatasan dan asumsi penelitian dari penelitian berikut.

1. Penelitian yang dilakukan berfokus pada pemilihan *supplier* untuk Kedai Kopi *Goodshot*.
2. Penelitian yang dilakukan hanya mencapai sampai tahap usulan.

3. Penelitian hanya mempertimbangkan *supplier* biji kopi yang pernah bekerja sama dan *supplier* yang pernah menjadi pertimbangan sebelumnya sehingga pihak Kedai Kopi *Goodshot* telah mengetahui penilaian *supplier* tersebut.

Penentuan asumsi dibuat agar penelitian dapat menghindari faktor yang tidak dapat dikendalikan terjadi selama penelitian berlangsung. Asumsi masalah yang ditetapkan pada penelitian ini adalah tidak adanya perubahan harga dan performa *supplier* yang ditetapkan pada penelitian ini.

#### **I.4 Tujuan Penelitian**

Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya. Berikut merupakan tujuan penelitian tersebut.

1. Mengetahui kriteria dan sub kriteria yang digunakan untuk menentukan *supplier* Kedai Kopi *Goodshot*.
2. Mengetahui model *Analytic Network Process* (ANP) yang digunakan untuk proses pengambilan keputusan *supplier* di Kedai Kopi *Goodshot*.
3. Mengetahui usulan pemilihan *supplier* yang terbaik untuk diusulkan kepada Kedai Kopi *Goodshot*.
4. Mengetahui analisis sensitivitas mengenai usulan prioritas *supplier* biji kopi untuk Kedai Kopi *Goodshot*.

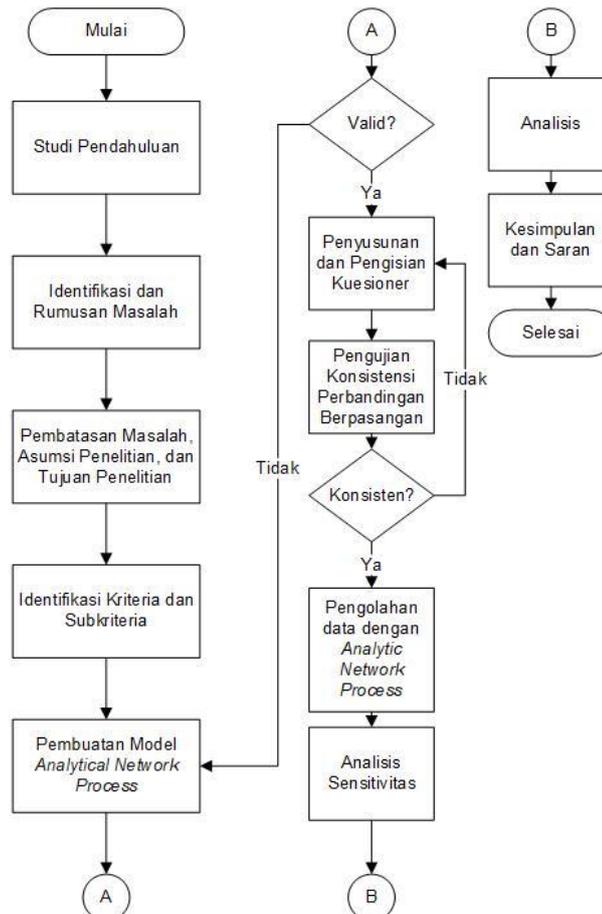
#### **I.5 Manfaat Penelitian**

Terdapat beberapa manfaat yang didapatkan dari penelitian tentang pemilihan *supplier* pada Kedai Kopi *Goodshot*. Berikut merupakan manfaat dari penelitian tersebut.

1. Manfaat bagi Kedai Kopi *Goodshot*, yaitu penelitian ini dapat membantu dalam pengambilan keputusan *supplier* biji kopi terbaik.
2. Manfaat bagi pembaca, yaitu penelitian ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan baru mengenai pengambilan keputusan yang melibatkan kriteria dengan menggunakan metode *Analytic Network Process* (ANP).

## I.6 Metodologi Penelitian

Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai metodologi penelitian yang dilakukan oleh peneliti selama proses penelitian. Metodologi penelitian bertujuan untuk membuat peneliti melaksanakan proses penelitian dengan baik dan sistematis. Berikut merupakan diagram alir dari metodologi penelitian yang dapat dilihat dari Gambar I.1



Gambar I.1 Diagram Metodologi Penelitian

Berdasarkan diagram alir metodologi penelitian pada Gambar I.1, Terdapat beberapa langkah yang perlu dilakukan pada penelitian ini. Berikut merupakan penjelasan mengenai langkah-langkah pada metodologi penelitian yang akan dilakukan.

### 1. Studi Pendahuluan

Tahap pertama yang dilakukan dalam penelitian ini adalah studi pendahuluan. Pada studi pendahuluan peneliti melakukan observasi langsung dan wawancara terhadap pemilik Kedai Kopi *Goodshot* untuk mengetahui dan mengerti masalah yang dialami oleh kedai tersebut. Studi pendahuluan dilakukan

juga dilakukan untuk mendapatkan beberapa informasi yang dibutuhkan di dalam penelitian.

## 2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Tahap selanjutnya pada penelitian ini adalah identifikasi dan rumusan masalah. Identifikasi masalah dilakukan dengan wawancara dan observasi langsung dengan pemilik Kedai Kopi *Goodshot*. Melalui hasil wawancara yang dilakukan, didapatkan informasi bahwa Kedai Kopi *Goodshot* memiliki masalah dengan kerja sama *supplier* biji kopi yang sedang dijalin. Setelah dilakukan identifikasi masalah maka selanjutnya melakukan penyusunan rumusan masalah. Rumusan masalah disusun dengan bentuk pertanyaan untuk mewakili permasalahan yang harus dijawab berdasarkan penelitian.

## 3. Pembatasan Masalah, Asumsi Penelitian, dan Tujuan Penelitian

Pembatasan masalah dilakukan dengan tujuan memberikan batasan penelitian agar penelitian yang dilakukan dapat terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian. Asumsi penelitian dirancang untuk menghilangkan faktor yang tidak dapat di kontrol selama penelitian berlangsung. Tujuan dari penelitian dirancang untuk menjawab pertanyaan sesuai dengan rumusan masalah.

## 4. Identifikasi Kriteria dan Sub Kriteria

Tahap selanjutnya adalah mengidentifikasi kriteria dan subkriteria dalam penelitian untuk memilih *supplier* biji kopi yang tepat untuk Kedai Kopi *Goodshot*. Kriteria dan subkriteria yang didapatkan melalui wawancara dengan pihak pengambil keputusan dan studi literatur. Pihak pengambil keputusan pada penelitian ini adalah pemilik Kedai Kopi *Goodshot*.

## 5. Pembuatan Model *Analytic Network Process*

Pada tahap ini akan dibuat model ANP dengan menghubungkan keterkaitan antar kriteria, subkriteria, dan alternatif yang tersedia. Setelah model ANP telah dibuat, model tersebut selanjutnya akan divalidasi oleh pengambil keputusan. Apabila model tersebut tidak valid maka peneliti akan melakukan revisi terhadap model yang dibuat sampai model tersebut telah disetujui oleh pengambil keputusan.

## 6. Penyusunan dan Pengisian Kuesioner

Berdasarkan model ANP yang dibuat, tahapan selanjutnya adalah membuat kuesioner berupa matriks perbandingan berpasangan. Kuesioner yang telah dibuat selanjutnya akan diisi oleh pengambil keputusan untuk diolah lebih

lanjut. Pembuatan kuesioner bertujuan untuk melihat penilaian tingkat kepentingan dari kriteria dan subkriteria yang tersedia.

#### 7. Pengujian Konsistensi Perbandingan Berpasangan

Berdasarkan kuesioner yang telah diisi oleh pengambil keputusan, selanjutnya hasil kuesioner tersebut akan dilakukan uji konsistensi. Uji konsistensi yang dilakukan yaitu melihat kekonsistensian jawaban pengambil keputusan terhadap kuesioner. Apabila hasil kuesioner telah teruji konsisten maka dapat dilanjutkan ketahap selanjutnya.

#### 8. Pengolahan Data dengan *Analytic Network Process*

Setelah mendapatkan hasil kuesioner yang telah teruji konsisten, tahap selanjutnya adalah mengolah data pada penelitian. Metode yang dilakukan pada pengolahan data yaitu metode *Analytic Network Process*. Hasil dari pengolahan data yang dilakukan yaitu nilai bobot untuk masing-masing kriteria dan sub kriteria yang tersedia.

#### 9. Analisis Sensitivitas

Tahap selanjutnya yang dilakukan adalah analisis sensitivitas. Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat besar perubahan yang terjadi yang dapat menyebabkan perubahan urutan prioritas alternatif *supplier*. Analisis sensitivitas yang dilakukan adalah analisis perubahan kinerja *supplier* dengan menggunakan metode *row sensitivity analysis*.

#### 10. Analisis

Berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan, selanjutnya dilakukan analisis terhadap pengolahan data tersebut. Analisis yang dilakukan bertujuan untuk memaparkan penjelasan yang lebih dalam dari hasil pengolahan data.

#### 11. Kesimpulan dan Saran

Tahap terakhir dari penelitian ini adalah membuat kesimpulan dan saran penelitian. Kesimpulan yang dibuat yaitu berupa jawaban berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya. Saran yang dibuat berupa saran yang diberikan kepada Kedai Kopi *Goodshot* untuk memilih *supplier* yang tepat berdasarkan hasil penelitian.

## I.7 Sistematika Penulisan

Pada penelitian ini dibuat sistematika penulisan yang akan dibagi menjadi beberapa bagian untuk disusun sesuai proses penelitian yang akan dilakukan. Pada penulisan laporan penelitian akan di bagi menjadi 6 bab Berikut merupakan sistematika penulisan laporan penelitian.

## BAB I PENDAHULUAN

Penelitian akan dimulai dengan membahas pendahuluan pada bab 1 yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi dan perumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab selanjutnya akan dipaparkan tinjauan pustaka yang membahas ilmu dan teori yang berkaitan dengan penelitian. Bab tinjauan pustaka bertujuan untuk membuat pembaca dan peneliti memahami konsep dan metode yang akan digunakan pada penelitian.

## BAB III PENGEMBANGAN MODEL ANP

Pada bab pengembangan model ANP akan dipaparkan mengenai identifikasi pengambil keputusan, identifikasi kriteria dan subkriteria beserta penjelasannya, hubungan *inner dependence* dan *outer dependence*, model pengambilan keputusan, dan validasi model.

## BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pengumpulan dan pengolahan data pada bagian ini akan dilakukan pengumpulan data dengan melakukan perancangan dan pengisian kuesioner lalu dilanjutkan dengan melakukan pengolahan data dari hasil kuesioner tersebut untuk mendapatkan usulan prioritas *supplier*.

## BAB V ANALISIS

Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai hasil analisis dari pengolahan data. Analisis akan dilakukan untuk model pengambilan keputusan, perbandingan berpasangan, nilai *eigen vector*, dan analisis sensitivitas tingkat kepentingan.

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bagian terakhir akan dipaparkan mengenai hasil kesimpulan dari penelitian. Kesimpulan akan memaparkan jawaban dari rumusan masalah yang telah ditentukan sebelumnya. Selain kesimpulan akan dipaparkan mengenai saran yang dapat diberikan kepada perusahaan dan penelitian selanjutnya.