

**EVALUASI PEMASOK DENGAN *ANALYTICAL  
HIERARCHY PROCESS* (AHP) PADA PT. STOCKINDO  
KURNIA LESTARI**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Manajemen

**Oleh:  
Sherly Florence  
6031801039**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN  
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018  
BANDUNG  
2022**

***SUPPLIER EVALUATION WITH ANALYTICAL  
HIERARCHY PROCESS (AHP) AT PT. STOCKINDO  
KURNIA LESTARI***



**UNDERGRADUATE THESIS**

Submitted to complete part of the requirements for  
Bachelor's Degree in Management

**By:**

**Sherly Florence**

**6031801039**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
UNDERGRADUATE PROGRAM IN MANAGEMENT  
Accredited by National Accreditation Agency  
No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018  
BANDUNG  
2022**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**



**PERSETUJUAN SKRIPSI  
EVALUASI PEMASOK DENGAN *ANALYTICAL  
HIERARCHY PROCESS (AHP)* PADA PT. STOCKINDO  
KURNIA LESTARI**

Oleh:  
Sherly Florence  
6031801039

Bandung, Januari 2022

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, S.E., M.M., CMA

Pembimbing Skripsi,

Brigita Meylianti Sulungbudi, PhD., ASCA., CIPM

# PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Sherly Florence  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 26 Oktober 2000  
NPM : 6031801039  
Program studi : Manajemen  
Jenis Naskah : Draf Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**“EVALUASI PEMASOK DENGAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP) PADA PT. STOCKINDO KURNIA LESTARI”**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan,

Pembimbing : Brigita Meylianti Sulungbudi, PhD., ASCA., CIPM

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003:  
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Januari 2022

Pembuat pernyataan:



( Sherly Florence )

## ABSTRAK

Dalam sebuah rantai pasokan, pemasok merupakan salah satu komponen yang mempengaruhi keberlangsungan sebuah perusahaan. Pengambilan keputusan terkait pemasok perlu dipertimbangkan secara terstruktur untuk meningkatkan keuntungan bersama. PT. Stockindo Kurnia Lestari yang merupakan salah satu pabrik kimia tekstil di Bandung perlu terus meningkatkan daya saingnya dengan memastikan proses produksinya berjalan lancar, salah satunya dengan meningkatkan kinerja pemasok. Oleh karena itu, penelitian ini membantu PT. Stockindo Kurnia Lestari untuk mengevaluasi pemasok menggunakan *Kraljic Matrix* dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

Matriks Kraljic membagi bahan kimia menjadi empat kuadran yang berbeda. Menurut Kraljic (1983), setiap kuadran membutuhkan rencana pembelian strategis yang berbeda. Penelitian ini memilih bahan kimia yang termasuk dalam kuadran *strategic items* untuk dianalisis lebih lanjut. Kinerja pemasok dievaluasi menggunakan teknik multikriteria yang dikenal sebagai *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Pengumpulan data dilakukan melalui serangkaian wawancara dengan dua orang yang penting dalam PT. Stockindo Kurnia Lestari.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Kriteria yang paling penting adalah kualitas dan harga, diikuti dengan kualitas pengiriman dan pelayanan. (2) Pemasok bahan kimia dengan kinerja tertinggi adalah pemasok B, disusul oleh pemasok A, pemasok C, pemasok E, dan pemasok D secara berurutan. (3) Meskipun nilai total pemasok B berbeda secara signifikan dari pemasok yang lain, ada beberapa ruang untuk perbaikan bagi setiap pemasok untuk mengembangkan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan.

Kata kunci: Manajemen rantai pasok, Analytical Hierarchy Process, Evaluasi Pemasok

## ABSTRACT

*In a supply chain, suppliers are one of the components that affect the sustainability of a company. Decision-making related to suppliers needs to be considered in a structured manner to increase mutual benefits. PT. Stockindo Kurnia Lestari, which is one of the textile chemical manufacturing factories in Bandung, needs to continually improve its competitiveness by ensuring its production process runs smoothly, one of which is by improving the performance of suppliers. Therefore, the study helps PT. Stockindo Kurnia Lestari to evaluate suppliers using the Kraljic Matrix and Analytical Hierarchy Process (AHP).*

*The Kraljic Matrix divides chemical materials into four different quadrants. According to Kraljic (1983), each quadrant needs a different strategic purchasing plan. The study chose chemical materials that belong to the strategic item quadrant to be analyzed further. Supplier's performances were evaluated using a multicriteria technique known as the Analytical Hierarchy Process (AHP). The data were collected on a series of interviews with two key persons of PT. Stockindo Kurnia Lestari.*

*The results of this study indicate that: (1) The most important criteria are quality and price, followed by delivery and service quality. (2) The highest performance chemical supplier is Supplier B, followed by Supplier A, Supplier C, Supplier E, and Supplier D consecutively. (3) Although Supplier B's total score is significantly different from the others, there are some rooms for improvements for every supplier to develop a mutual benefit long-term relationship.*

*Keywords: Supply chain management, Analytical Hierarchy Process, Supplier Evaluation*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia-Nya, sehingga peneliti sapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **"Evaluasi Pemasok dengan Evaluasi Pemasok dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) pada PT. Stockindo Kurnia Lestari"**. Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat akademis dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan yang ada. Namun dalam proses pembuatan skripsi, banyak pihak-pihak yang membantu dan memberi dukungan kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan, untuk itu peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Kasim S dan Erni selaku orang tua peneliti atas dukungan baik moril dan materil yang diberikan.
2. Vivian Marvela dan Clifford Gavriel Aldrich selaku saudara kandung peneliti yang selalu menemani dan mendorong peneliti dalam pengerjaan skripsi ini.
3. Ibu Brigita Meylianti Sulungbudi, Ph.D., ASCA., CIPM., selaku pembimbing peneliti dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas ilmu, dorongan, bantuan, dan kesabaran beliau selama penyusunan skripsi ini, sehingga peneliti dapat menyelesaikannya skripsi ini dengan baik.
4. Ibu Dr. Istiharini, S.E., M.M., CMA. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan Bandung.
5. Seluruh dosen pengajar UNPAR yang senantiasa membagi ilmu dan dukungan agar skripsi ini selesai.
6. Seluruh staf dan jajaran tata usaha, perpustakaan, dan pekarya Universitas Katolik Parahyangan.
7. Pemilik dan staff dari PT. Stockindo Kurnia Lestari yang memberikan informasi, bantuan, dan waktu dalam penyusunan skripsi ini.

8. William Kurnaedi, Ci Icha, Hereyna Aretha, Angel Gabriella, Yulia Sinatra, Maura Priscilla, Catherine Melinda, Ivana Stefani, Elisabeth Meliani, Widyawati Caesaria, Viryananda Vippassana, Giovanni Valentinus, Glenn Nathaniel, dan Richard Gunarto selaku teman dekat peneliti selama proses perkuliahan yang selalu ada, sabar, dan mendukung peneliti.
9. Henrico Leodra, Dawson Marco Octavian, Immanuel Alvin, Cerry Marlencia, Gitta Limiadji, Krista Limiadji, Gabriela Natasya, Renaldi Stevanus, Daniel Supit, Kenni Felisha, Okka Soegiharta, Nandy Jun, Christina Yohana, Andi Alifah Hanum selaku teman dari Unpar Ambassador yang selalu menghibur dan mengisi hari-hari peneliti.
10. Mas Edy Panca, Ko Sofyan Desvianto, ka Matheus Manulong, Ka Emmanuela Simanjuntak, Ka Monika Dini, Martin Aditya selaku teman dari Kantor Pemasaran dan Admisi Universtas Katolik Parahyangan yang selalu memberikan dukungan dan pengertian selama peneliti mengerjakan skripsi.
11. Ignatius Harry, Leonard Steven Sinaga selaku teman lomba saya di Manajemen yang selalu mendoakan dan memberikan semangat dalam pengerjaan skripsi ini.
12. Seluruh teman-teman manajemen yang tidak bisa disebutkan satu-satu dari angkatan 2018, 2019, dan 2020 yang selalu mengisi hari-hari perkuliahan menjadi sangat menyenangkan.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca. Skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu peneliti terbuka terhadap kritik dan saran yang sifatnya membangun bagi peneliti dan skripsi ini. Semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu memberkati kita semua.

Bandung, Januari 2022

Penulis,



Sherly Florence



## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Kerangka Pemikiran.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Rantai Pasokan ( <i>Supply Chain</i> ).....	9
2.2. Manajemen Hubungan Pemasok.....	11
2.3. <i>Multi-vendor Sourcing</i> .....	12
2.4. <i>Kraljic Matrix</i> .....	12
2.5. <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> .....	15
2.5.1. Kelebihan metode AHP.....	16
2.5.2. Kekurangan metode AHP.....	17
2.5.3. Langkah-Langkah Penggunaan Metode AHP.....	17
2.5.4. Skala Dasar Metode AHP.....	18
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	20
3.1. Metode dan Jenis Penelitian.....	20
3.2. Teknik Pengumpulan Data.....	20
3.3. Populasi dan Sampel Penelitian.....	21
3.4. Alur Penelitian.....	21
3.5. Objek Penelitian.....	23
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
4.1. Kriteria-Kriteria Penilaian Pemasok.....	26
4.1.1. Kualitas Produk.....	27
4.1.2. Harga.....	27
4.1.3. Pengiriman.....	28
4.1.4. Kualitas Pelayanan.....	29
4.2. Penilaian Pemasok Dengan AHP.....	31
4.2.1. Kriteria.....	31
4.2.2. Subkriteria.....	31
4.2.3. <i>Criteria Global Weights</i> .....	33
4.2.4. Pemasok.....	34
4.2.5. <i>Suppliers Global Weights</i> .....	42
4.3. Penilaian Pemasok dan Tindakan Perbaikan.....	44
4.3.1. Pemasok A.....	45

4.3.2. Pemasok B.....	46
4.3.3. Pemasok C.....	46
4.3.4. Pemasok D .....	47
4.3.5. Pemasok E.....	49
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....	50
5.1. Kesimpulan .....	50
5.2. Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA .....	52
LAMPIRAN 1 Wawancara Awal .....	54
LAMPIRAN 2 Wawancara Kriteria Penilaian.....	56
LAMPIRAN 3 Pedoman Wawancara Penentuan Bobot Kriteria & Subkriteria ..	59
LAMPIRAN 4 Pedoman Wawancara Penentuan Bobot Pemasok Bahan Kimia .	62
LAMPIRAN 5 Pedoman Wawancara Untuk Penempatan Bahan Kimia .....	67
LAMPIRAN 6 Pedoman Wawancara Untuk Penempatan Pemasok .....	69
LAMPIRAN 7 Perhitungan <i>AHP</i> Subkriteria dan Kriteria.....	71
LAMPIRAN 8 Perhitungan <i>AHP</i> Pemasok .....	80

## DAFTAR TABEL

TABEL 2.1 SKALA DASAR METODE AHP .....	19
TABEL 4.1.MATRIKS PRIORITAS KRITERIA.....	30
TABEL 4.2.MATRIKS PRIORITAS SUBKRITERIA.....	32
TABEL 4.3 <i>CRITERIA GLOBAL WEIGHTS</i> .....	33
TABEL 4.4. URUTAN <i>CRITERIA GLOBAL WEIGHTS</i> .....	34
TABEL 4.5. MATRIKS PRIORITAS PEMASOK (KUALITAS PRODUK).....	35
TABEL 4.6. MATRIKS PRIORITAS PEMASOK (HARGA) .....	38
TABEL 4.7. MATRIKS PRIORITAS PEMASOK (PENGIRIMAN) .....	39
TABEL 4.8. MATRIKS PRIORITAS PEMASOK (KUALITAS PELAYANAN) .....	41
TABEL 4.9. REKAPITULASI <i>CONSISTENCY MANAJER PRODUKSI</i> .....	42
TABEL 4.10. <i>SUPPLIER GLOBAL WEIGHTS</i> .....	43

## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.1. <i>KRALJIC MATRIX</i> BAHAN KIMIA.....	3
GAMBAR 2.1. <i>KRALJIC MATRIX</i> .....	13
GAMBAR 2.2. STRUKTUR PENELITIAN MENGGUNAKAN AHP.....	16
GAMBAR 3.1. BAGAN ALUR PENELITIAN.....	23
GAMBAR 3.2. BAGAN ORGANISASI PT. STOCKINDO KURNIA LESTARI.....	25
GAMBAR 4.1. STRUKTUR HIERARKI AHP EVALUASI PEMASOK BAHAN KIMIA PT. STOCKINDO KURNIA LESTARI.....	30
GAMBAR 4.2. GRAFIK <i>GLOBAL CRITERIA WEIGHTS</i> .....	33
GAMBAR 4.3. PERINGKAT BAHAN KIMIA PT. STOCKINDO KURNIA LESTARI.....	44

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### 1.1. Latar Belakang

Agar dapat menjaga keberlangsungannya, setiap perusahaan perlu untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin beragam yang dibarengi dengan konsumen yang semakin mampu untuk memahami dan mengevaluasi pasar. Baik konsumen yang berasal dari kalangan berpenghasilan menengah maupun kalangan atas, selalu menuntut kualitas terbaik dan harga yang dinilai sepadan. Perekonomian dunia terus meningkat, terutama di negara-negara berkembang seperti Indonesia Namun peningkatan itu menurun ketika adanya pandemi Covid-19 yang melanda dunia, menurut IMF (*International Monetary Fund*) tingkat pertumbuhan GDP dunia pada tahun 2020 (-3,6%) menurun sebesar 5,93% dari tahun 2019 (2,33%). Tidak hanya mengganggu perekonomian negara berkembang, bahkan negara maju pun terkena dampak hingga perekonomian di seluruh dunia menurun. Tetapi disamping itu, juga terjadi perkembangan pesat terkait teknologi informasi, komunikasi, dan proses manufaktur. Hal ini mengarah pada siklus hidup produk yang lebih pendek. Oleh karena itu, perusahaan harus berupaya maksimal untuk meningkatkan produktivitas, meningkatkan efisiensi, memberikan pelayanan yang baik, dan senantiasa menciptakan inovasi-inovasi baru agar dapat bertahan di pasar. Selain produktivitas dan efisiensi yang perlu ditingkatkan, perusahaan juga perlu memahami kebutuhan konsumen.

Perusahaan yang baik seharusnya memiliki rantai pasokan yang sejalan dengan strategi perusahaan tersebut. Rantai pasokan (*supply chain*) yang dimaksud merupakan suatu sistem yang meliputi pengaturan, perencanaan, dan penjadwalan terhadap seluruh aktivitas seperti pengiriman ataupun pendistribusian yang mengubah suatu bahan dari bahan mentah dan bahan pendukung lainnya menjadi barang siap pakai. Rantai Pasokan juga termasuk pengkoordinasian dan kolaborasi suatu perusahaan dengan para pemasok. Dalam sebuah rantai pasokan, pemasok merupakan kunci yang memberikan pengaruh langsung terhadap kelangsungan suatu perusahaan, karena bahan baku berasal dari pemasok. Oleh karena itu,

perusahaan harus menjaga hubungannya dengan pemasok agar terus memiliki hubungan yang baik dan dapat berlangsung dalam jangka waktu yang panjang. Dalam menjaga hubungan dengan pemasok, dibutuhkan manajemen hubungan pemasok (*supplier relationship management*), yang berfungsi untuk mengelola interaksi antara pelanggan dan pemasok yang dapat mendorong perilaku pemasok, meningkatkan hubungan yang baik antar perusahaan, dan memungkinkan perusahaan untuk mempengaruhi koordinasi antar divisi, fungsi, dan hirarki (Schuh, Strohmer, Easton, Hales, & Triplat, 2014).

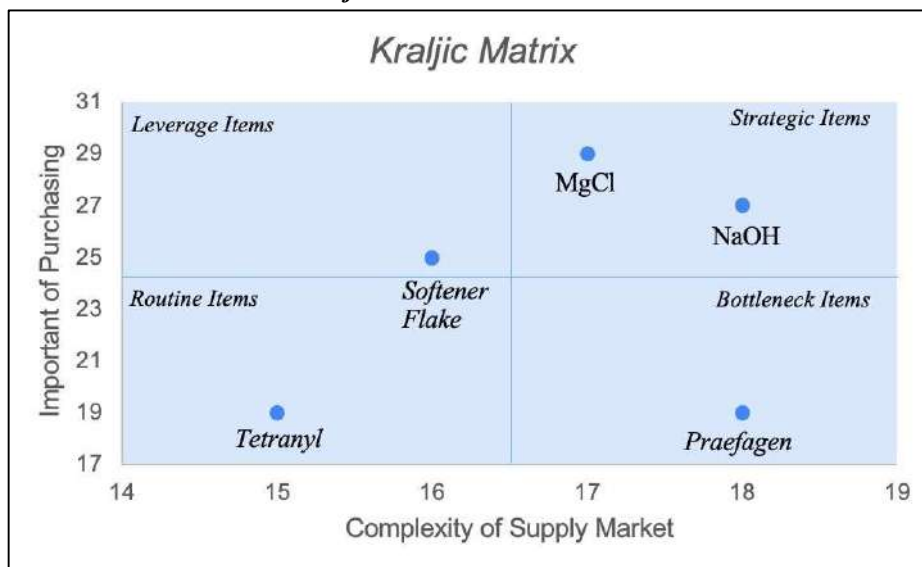
Perusahaan harus menjaga dan memelihara hubungan antara pemasok dengan produsen karena tingkat ketergantungan perusahaan terhadap pemasok sangat tinggi dan bersifat jangka panjang. Dengan adanya *supply chain* yang terintegrasi dengan baik, dapat meningkatkan keunggulan kompetitif terhadap produk yang dihasilkan. Untuk dapat memaksimalkan keuntungan dan menghadapi persaingan di pasar, perusahaan harus dapat mengambil keputusan yang dapat memberi pengaruh positif pada kualitas keputusan yang dibuat. Dalam pengambilan keputusan yang bersifat kompleks, perusahaan membutuhkan alat bantu yang bersifat terstruktur. Salah satu yang harus diperhatikan adalah bagaimana perusahaan mengevaluasi para pemasoknya sehingga dapat berkontribusi lebih baik bagi perusahaan. Ketika evaluasi pemasok, seringkali dibutuhkan kriteria-kriteria yang terkait dengan kinerja yang harus diberikan oleh pemasok.

PT. Stockindo Kurnia Lestari merupakan perusahaan penghasil bahan pembantu kimia tekstil di Bandung yang sedang menghadapi tantangan dalam meningkatkan kinerja dan persaingan yang ketat. Dengan kondisi pandemi Covid-19 ini yang membuat adanya keterbatasan bahan baku dari pemasok, PT. Stockindo Kurnia Lestari harus memastikan bahwa pemrosesan pembuatan bahan pembantu kimia tekstil tetap berjalan secara efisien. Dalam memproduksi bahan pembantu kimia tekstil, PT. Stockindo Kurnia Lestari bergantung pada pasokan bahan kimia padat diantaranya MgCl dan NaOH dari 5 pemasok berbeda. Berdasarkan wawancara dengan Direktur perusahaan yang diselenggarakan sebagai penelitian pendahuluan, diperoleh informasi bahwa di perusahaan tersebut mengalami banyak

masalah yang berhubungan dengan bahan kimia padat seperti pengiriman yang sering terlambat ditambah kesalahan pengiriman jenis barang, pemasok yang sulit dihubungi dan lainnya. Pengiriman bahan baku yang terlambat ini mengakibatkan keterlambatan pemrosesan bahan kimia padat sehingga proses pembuatan bahan pembantu kimia tekstil juga ikut tertunda. Perusahaan ini belum memiliki metode evaluasi yang terstruktur, sehingga perusahaan mengalami kesulitan untuk mendiskusikan peningkatan kinerja yang dibutuhkan oleh masing-masing pemasok. Selain itu juga PT. Stockindo Kurnia Lestari sendiri belum pernah melakukan penilaian terhadap kinerja para pemasok yang mempengaruhi proses produksi bahan pembantu kimia tekstil.

*Kraljic Matrix* merupakan metode yang digunakan untuk merencanakan strategi dalam mengidentifikasi pemasok pada suatu perusahaan. Pengidentifikasi ini dibagi menjadi empat kuadran yang didasari dengan dua dimensi berbeda. Kedua dimensi ini adalah resiko pemasok (*supply risk*) dan pengaruh terhadap keuntungan (*profit impact*). Untuk keempat kuadran yang dimaksud membagi barang berdasarkan karakteristiknya menjadi barang *non-critical (routine)*, barang *leverage*, barang *bottleneck*, dan barang *strategic*.

**Gambar 1.1.**  
***Kraljic Matrix Bahan Kimia***



Sumber: Data yang diolah

Berdasarkan data dari PT. Stockindo Kurnia Lestari, terdapat beberapa jenis bahan kimia utama yang digunakan dalam proses produksi, yaitu: MgCl, NaOH, *Tetranyl*, *Softener Flake*, dan *Praefagen* yang terbagi kedalam empat kuadran *Kraljic Matrix*. *Tetranyl* termasuk kedalam kuadran *routine items*, untuk *Softener Flake* tergolong dalam *leverage items*, *Praefagen* tergolong dalam *bottleneck items*, kemudian MgCl dan NaOH termasuk kedalam kuadran *strategic items*. Oleh karena itu, peneliti memilih pemasok yang memasok MgCl dan NaOH sebagai bahan penelitian ini. Karena barang yang tergolong dalam *strategic items* memiliki dampak yang besar terhadap keuntungan perusahaan, namun memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi terhadap pemasok.

Masing-masing dari keempat kuadran mewakili jenis, strategi pemasok dan tipe hubungan pemasok yang berbeda dari setiap perusahaan. Matriks ini digunakan untuk memilih pemasok yang dapat menjaga rantai pasokan dalam jangka panjang, dengan cara memanfaatkan peluang jangka pendek dan mengidentifikasi resiko, laba, dan biaya. Cara memposisikan jenis barang di dalam *Kraljic Matrix* yaitu dengan menyimpan *supply risk* di sumbu X dan *profit impact* di sumbu Y. Penelitian ini akan menganalisis bahan baku yang tergolong dalam kuadran *strategic items* yang membutuhkan kriteria yang lebih kompleks dari kuadran barang lainnya karena sebuah produk pada kuadran ini berarti memiliki dampak yang besar terhadap keuntungan perusahaan serta memiliki ketergantungan yang besar juga terhadap pemasok yang menyebabkan memiliki tingkat *supply risk* yang tinggi. Untuk mengantisipasi tingkat *supply risk* yang tinggi, maka perusahaan perlu membangun hubungan yang bersifat jangka panjang dengan para pemasok. Produk di PT. Stockindo Kurnia Lestari yang masuk posisi kuadran *strategic items* adalah MgCl dan NaOH. Untuk bahan baku tersebut, perusahaan mendapatkan barang dari 5 pilihan pemasok yaitu: PT. Brataco, PT. Indokemika, PT. Lautan Luas, PT. Justus Kimaraya, dan PT. Hadi Putra Jaya. Karena MgCl dan NaOH termasuk dalam *strategic items*, maka perusahaan harus melakukan evaluasi berkala dan dilakukan secara bersama, maka metode AHP menjadi penting.



Metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) merupakan metode yang digunakan untuk mengevaluasi alternatif dalam hubungan jangka pendek maupun hubungan jangka panjang dengan pemasok yang memiliki kriteria yang berbeda. Dalam hubungan jangka panjang atau ketika menerapkan strategi *multi-vendor sourcing*, metode *AHP* digunakan ketika melakukan evaluasi berkala mengenai peningkatan kinerja masing-masing pemasok. Namun, dalam hubungan jangka pendek dengan pemasok, metode *AHP* digunakan ketika memilih pemasok yang paling sesuai untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Melalui evaluasi pemasok, diharapkan hubungan antara perusahaan dan pemasok dapat ditingkatkan, sehingga lebih saling menguntungkan, dan proses produksi dapat berjalan efektif dan jangka panjang.

Berdasarkan latar belakang yang telah dibahas diatas, peneliti tertarik untuk membuat penelitian yang berhubungan dengan penilaian pemasok di PT. Stockindo Kurnia Lestari menggunakan metode *kraljic matrix* dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, peneliti melihat terdapat beberapa hal yang perlu dibahas dalam penelitian ini terutama dalam hal pengkategorian pemasok yang masuk ke dalam *strategic items kraljic matrix*. Oleh karena itu, perumusan masalah untuk evaluasi pemasok pada PT. Stockindo Kurnia Lestari yaitu:

1. Berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), berapa besar kepentingan dari setiap kriteria?
2. Berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), pemasok manakah yang mendapatkan nilai terbaik dan apa yang dapat diperbaiki oleh para pemasok?

### 1.3. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui besar kepentingan dari setiap kriteria dan total nilai evaluasi pemasok di PT. Stockindo Kurnia Lestari.
2. Mengetahui pemasok yang mendapatkan nilai terbaik dan mampu memberikan saran perbaikan yang bisa dilakukan oleh para pemasok.

### 1.4. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat manfaat penelitian yang berguna bagi perusahaan, peneliti, maupun pembaca. Berikut merupakan manfaat penelitian yang dilakukan pada PT. Stockindo Kurnia Lestari.

1. Penggunaan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang bermanfaat untuk melakukan penilaian yang dapat meningkatkan kinerja para pemasok bahan kimia padat.
2. Dengan peningkatan kinerja pemasok, perusahaan dapat terus meningkatkan kinerja proses produksi bahan pembantu kimia *textil* dan rantai pasokan di masa yang akan datang.
3. Memberikan tambahan informasi kepada para pembaca serta dapat dijadikan referensi untuk meneliti permasalahan yang serupa dalam penerapannya menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

### 1.5. Kerangka Pemikiran

Pemasok merupakan pihak yg menyalurkan bahan baku yg diperlukan perusahaan pada produksi barang ataupun jasa dan sangat mempengaruhi kinerja perusahaan melalui kontribusi dalam meminimalisir biaya dan meningkatkan perkembangan desain produk dan kualitas. Peranan atau fungsi pemasok yaitu menyediakan produk-produk berkualitas sesuai standar yang dibutuhkan perusahaan. Dalam konsep *supply chain*, pemasok mengalokasikan bahan baku kepada pihak-pihak yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan yang merupakan pabrik kimia dalam penelitian ini. Keberadaan pemasok menjadi sumber keunggulan dalam persaingan dan salah satu faktor penentu keberhasilan proses produksi.

Karena pemasok merupakan salah satu faktor terbesar keberhasilan produksi, perusahaan perlu menjaga interaksi dengan pemasok agar efektif dan komprehensif supaya perusahaan maupun pemasok saling mendapatkan keuntungan dan dapat mempertahankan hubungan yang baik dalam jangka panjang. Dalam sebuah perusahaan, perlu memiliki *multiple-vendor sourcing* agar jika satu pemasok tidak memiliki kapasitas untuk memenuhi seluruh kebutuhan perusahaan, tidak menghambat alur produksi karena perusahaan memiliki pilihan pemasok lain. Strategi ini digunakan untuk mengurangi ketergantungan terhadap satu pemasok, mengurangi resiko kapasitas dalam proses produksi, dan meningkatkan fleksibilitas. Pemasok memegang peran penting dalam produksi, namun tidak semua pemasok harus diperlakukan sama. Perlu ada klasifikasi berdasarkan posisi dari kekuatan perusahaan dan setiap pemasok yang dapat dijabarkan dalam *kraljic matrix*. Sebuah perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap kinerja pemasok dengan berbagai kriteria yang menjadi patokan untuk mengembangkan hubungan yang baik dan mengetahui cara memperlakukan setiap pemasok.

Kriteria tersebut digunakan sebagai patokan dalam proses evaluasi pemasok, kemudian akan dipilih sesuai dengan kriteria paling kritis menurut PT. Stockindo Kurnia Lestari melalui wawancara dengan direktur perusahaan. Evaluasi pemasok dilakukan dengan memperhatikan faktor-faktor yang berisi kelebihan dan kekurangan masing-masing pemasok, sehingga diharapkan PT. Stockindo Kurnia Lestari dapat memilih pemasok yang sesuai. Menurut evaluasi peneliti, pemasok PT. Stockindo Kurnia Lestari dapat meningkatkan kinerja masing-masing pemasok sehingga mencapai proses produksi yang baik. *Kraljic matrix* juga bermanfaat untuk mengetahui posisi para pemasok agar perusahaan dapat mempertimbangkan langkah yang tepat dalam menghadapi para pemasok, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Berbicara mengenai pemilihan pemasok, metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* juga berguna untuk pengambilan keputusan *multi criteria* yang dapat membantu perusahaan untuk melihat urutan prioritas atas beberapa pilihan alternatif sehingga dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas dan keputusan

pembelian. Dengan penggunaan metode ini, dapat memperjelas struktur keputusan dengan memastikan bahwa hipotesis awal dapat diolah menjadi nilai yang valid sehingga dapat melakukan perbaikan jika diperlukan.

