


**EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN METODE
ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP) PADA KAFE 
SANGUKU**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Manajemen

Oleh:

Fortius Ezra Widhi Yuwana

6031801031

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN

Terakreditasi Unggul oleh BAN-PT No. 2034/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

BANDUNG

2022

***SUPPLIER EVALUATION USING ANALYTICAL HIERARCHY
PROCESS (AHP) METHOD AT KAFE SANGUKU***



UNDERGRADUATE THESIS

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

By:

Fortius Ezra Widhi Yuwana

6031801031

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

UNDERGRADUATE PROGRAM IN MANAGEMENT

Excellent Accredited by BAN-PT No. 2034/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

BANDUNG

2022

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN



PERSETUJUAN SKRIPSI

EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN METODE
***ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP)* PADA KAFE**
SANGUKU

Oleh:

Fortius Ezra Widhi Yuwana

6031801031

Bandung, 11 Agustus 2022

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, SE.,MM., CMA.
Pembimbing Skripsi,

Persetujuan Skripsi 6031801031

Brigita Meylianti Sulungbudi, Ph.D., ASCA., CIPM.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Fortius Ezra Widhi Yuwana
Tempat, tanggal lahir : Bogor, 18 September 2000
NPM : 6031801031
Program Studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

“EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN METODE *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP) PADA KAFE SANGUKU”

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 untkap 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: 11 Agustus 2022

Pembuat pernyataan:



(Fortius Ezra Widhi Yuwana)

ABSTRAK

Pemasok merupakan salah satu pemeran utama dalam menjalani proses rantai pasok. Kehadiran pemasok menjadi penting karena pemasok berpengaruh dalam proses produksi pada suatu perusahaan. Pemilik Kafe Sanguku mengatakan bahwa mereka kurang puas terhadap kinerja pemasoknya, terutama pada pemasok daging ayam. Disamping itu, Kafe Sanguku juga belum pernah melakukan evaluasi terhadap para pemasok daging ayam. Evaluasi pemasok perlu dilakukan agar pemasok dapat mengetahui perbaikan dan masukan dari perusahaan sehingga kinerja pemasok dapat menjadi lebih baik. Oleh karena itu, peneliti melakukan penelitian berupa evaluasi pemasok menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* pada Kafe Sanguku.

Dalam penelitian ini, metode Analytical Hiererchy Process digunakan sebagai alat bantu untuk melakukan evaluasi terhadap ketiga pemasok daging ayam pada Kafe Sanguku. Kriteria-kriteria yang digunakan sebagai pedoman dalam penelitian ini adalah kualitas, biaya, fleksibilitas, pengiriman, dan daya tanggap. Setiap kriteria tersebut memiliki tiga hingga empat subkriteria. Penelitian ini didapatkan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik Kafe Sanguku.

Hasil dari penelitian ini adalah: (1) Kriteria kualitas menjadi kriteria terpenting bagi Kafe Sanguku; (2) Pemasok daging ayam terbaik bagi Kafe Sanguku adalah “Pemasok A”; (3) Setiap pemasok daging ayam telah mengetahui perbaikan yang perlu dilakukan berdasarkan hasil evaluasi pemasok.

Kata Kunci: Manajemen Rantai Pasokan, Evaluasi Pemasok, *Analytical Hierarchy Process (AHP)*

ABSTRACT

Suppliers are one of the main actors in the supply chain process. The presence of suppliers is important because suppliers are influential in the production process in a company. The owner of Kafe Sanguku, said that they are currently not satisfied with the performance of its suppliers, especially for the chicken suppliers. Besides that, Kafe Sanguku has also never evaluated their suppliers. Supplier evaluation needs to be carried out so that suppliers can find out improvements and input from the company so that supplier performance can be better. Therefore, the researcher conducted a study in the form of evaluating suppliers using the Analytical Hierarchy Process (AHP) method at the Kafe Sanguku.

In this study, the Analytical Hierarchy Process method was used as a tool to evaluate the three suppliers of chicken meat at the Kafe Sanguku. The criteria used as guidelines in this study are quality, cost, flexibility, delivery, and responsiveness. Each of these criteria has three to four sub-criteria. This study was obtained based on the results of interviews conducted by researchers with the owner of the Kafe Sanguku.

The results of this study are: (1) Quality criteria are the most important criteria for Kafe Sanguku; (2) The best supplier of chicken meat for Kafe Sanguku is "Supplier A"; (3) All the chicken suppliers has already know the improvements for each of them based on the result of the supplier's evaluation.

Keyword: *Supply Chain Management, Supplier Evaluation, Analytical Hierarchy Process (AHP)*

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “**Evaluasi Pemasok menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) pada Kafe Sanguku**”. Penyusunan skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat akademis dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Pada kesempatan ini, peneliti ingin berterima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu serta terus memberikan dukungan kepada peneliti dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Maka dari itu, izinkan peneliti untuk menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus yang senantiasa memberkati serta terus menolong penulis selama menjalani proses penyusunan skripsi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Arif Zuwana dan Ibu Marta Widiyati selaku orang tua dari peneliti yang tidak henti mendoakan serta memberikan dukungan moril maupun materil sehingga peneliti mampu menyelesaikan studinya dengan baik.
3. Ibu Brigita Meylianti Sulungbudi, PhD., ASCA., CIPM selaku dosen pembimbing peneliti dalam penyusunan skripsi ini yang senantiasa dengan sabar membimbing dan membagikan ilmu pengetahuannya selama proses penyusunan skripsi sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Ibu Natalia Christi, S.T., MBA selaku wali dosen peneliti yang telah membimbing peneliti selama menjalani masa studi perkuliahan.
5. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membagikan pengetahuan serta memberikan pengajaran kepada peneliti selama menjalani perkuliahan
6. Seluruh karyawan dan staf Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu peneliti selama menjalani perkuliahan
7. Pemilik serta seluruh karyawan Kafe Sanguku yang telah mengizinkan peneliti untuk dapat melakukan penelitian di kafe tersebut. Terima kasih atas seluruh bantuan yang telah diberikan kepada peneliti dalam melakukan penelitian ini sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitiannya dengan baik.
8. Seluruh sahabat dari peneliti yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang selalu memberikan dukungan dan bantuan kepada peneliti selama proses penyusunan skripsi ini.
9. Seluruh teman-teman Manajemen UNPAR Angkatan 2018 yang telah mengisi keseharian peneliti selama masa perkuliahan.

Peneliti juga menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Maka, izinkan peneliti meminta maaf apabila terdapat kesalahan yang membuat pihak tertentu kurang merasa berkenan. Peneliti dengan rendah hati menerima segala saran dan kritik terhadap penulisan skripsi ini sehingga diharapkan kedepannya dapat menjadi catatan baik bagi peneliti. Akhir kata, peneliti berharap agar skripsi yang telah disusun ini dapat menjadi manfaat bagi seluruh pembacanya. Semoga Tuhan senantiasa memberkati kita sekalian.

Bandung, Juli 2022

Penulis,

Fortius Ezra Widhi Yuwana

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB 1.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Kerangka Pemikiran	5
BAB 2.....	7
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Manajemen Rantai Pasokan (<i>Supply Chain Management</i>)	7
2.1.1 Tujuan Manajemen Rantai Pasok	7
2.2 Manajemen Hubungan Pemasok (<i>Supplier Relationship Management</i>)	8
2.3 Evaluasi Pemasok.....	9
2.4 <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	11
2.4.1 Prinsip Dasar <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	11
2.4.2 Kelebihan dan Kekurangan <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	12
2.4.3 Langkah-langkah metode AHP	12
BAB 3.....	19
METODE DAN OBJEK PENELITIAN	19
3.1 Metode dan Jenis Penelitian	19
3.1.1 Teknik Pengumpulan Data	20
3.2 Langkah-Langkah Penelitian.....	21
3.3 Operasionalisasi Variabel.....	22
3.4 Objek Penelitian	26
BAB 4.....	28
HASIL DAN PEMBAHASAN	28
4.1 Penilaian Kriteria dan Subkriteria dengan metode AHP	30
4.1.1 Kriteria.....	30
4.1.2 Subkriteria Kualitas	33
4.1.3 Subkriteria Biaya.....	36
4.1.4 Subkriteria Fleksibilitas.....	38

4.1.5	Subkriteria Pengiriman.....	41
4.1.6	Subkriteria Daya Tanggap.....	44
4.1.7	<i>Critical Global Weights</i>	47
4.2	Evaluasi Pemasok dengan metode AHP.....	49
4.2.1	Subkriteria Warna Daging Ayam Segar yang Berwarna Merah.....	50
4.2.2	Subkriteria Tekstur Daging Ayam Segar yang Tidak Pucat dan Elastis	51
4.2.3	Subkriteria Besar Ukuran Daging Ayam Sekitar 120 gram per Potong	54
4.2.5	Subkriteria Harga Daging Ayam Lebih Murah dibandingkan Pemasok Lain.....	58
4.2.6	Subkriteria Ketersediaan <i>Quantity Discount</i>	60
4.2.8	Subkriteria Melayani Perubahan pada Jumlah Pesanan	64
4.2.9	Subkriteria Melayani Permintaan Khusus mengenai Bagian Tubuh Daging Ayam Tertentu	66
4.2.10	Subkriteria Termin Pembayaran.....	69
4.2.10	Subkriteria Ketepatan Jumlah Pengiriman Daging Ayam.....	70
4.2.11	Subkriteria Ketepatan Waktu Pengiriman Daging Ayam.....	72
4.2.12	Subkriteria <i>Packaging</i> yang Sesuai dengan Permintaan Perusahaan	74
4.2.13	Subkriteria Waktu Pengiriman yang Cepat	76
4.2.15	Subkriteria Cepat Dalam Merespon Masalah Yang Terjadi.....	78
4.2.16	Subkriteria Cepat Dalam Menyalurkan Informasi Terkait dengan Daging Ayam	80
4.2.17	<i>Suppliers Global Weights</i>	82
4.3	Pemasok dengan Nilai Terbaik dan Perbaikan	83
4.3.1	Pemasok A.....	84
4.3.2	Pemasok B	85
4.3.3	Pemasok C.....	86
BAB 5	89
KESIMPULAN DAN SARAN	89
5.1	Kesimpulan.....	89
5.2	Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA	92
Lampiran 1	95
Lampiran 2	97
Lampiran 3	98
Lampiran 4	102
Lampiran 5	104
Lampiran 6	109
Lampiran 7	111

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kriteria Evaluasi Pemasok Dickson	10
Tabel 2.2 Matriks Perbandingan Berpasangan	14
Tabel 2.3 <i>Saaty Fundamental Scale</i>	14
Tabel 2.4 Perbandingan Berpasangan Kriteria terhadap Tujuan	15
Tabel 2.5 Perbandingan Bobot Kriteria dan Pengujian Konsistensinya	16
Tabel 2.6 Tabel <i>Priority Vector</i>	16
Tabel 2.7 Perhitungan Untuk Mencari Vektor Baru.....	17
Tabel 2.8 Tabel <i>Random Consistency Index (RI)</i>	18
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel Pemasok	23
Tabel 4.1 Matriks Perbandingan Berpasangan untuk Kriteria.....	31
Tabel 4.2 Perhitungan Bobot Kriteria dan Pengujian Konsistensinya	31
Tabel 4.3 Tabel Matriks Prioritas Kriteria	32
Tabel 4.4 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Kualitas	34
Tabel 4.5 Perhitungan Bobot Subkriteria Kualitas dan Pengujian Konsistensinya.....	35
Tabel 4.6 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Biaya	37
Tabel 4.7 Perhitungan Bobot Subkriteria Biaya dan Pengujian Konsistensinya.....	37
Tabel 4.8 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Fleksibilitas.....	39
Tabel 4.9 Perhitungan Bobot Subkriteria Fleksibilitas dan Pengujian Konsistensinya.....	40
Tabel 4.10 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Pengiriman	42
Tabel 4.11 Perhitungan Bobot Subkriteria Pengiriman dan Pengujian Konsistensinya.....	42
Tabel 4.12 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Daya Tanggap	44
Tabel 4.13 Perhitungan Bobot Subkriteria Daya Tanggap dan Pengujian Konsistensinya.....	45
Tabel 4.14 <i>Criteria Global Weight</i>	47
Tabel 4.15 Pengurutan <i>Criteria Global Weight</i>	49
Tabel 4.16 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Warna Daging Ayam Segar yang Berwarna Merah	50
Tabel 4.17 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Warna Daging Ayam Segar yang Berwarna Merah	50
Tabel 4.18 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Tekstur Daging Ayam Segar yang Tidak Pucat dan Elastis.....	52
Tabel 4.19 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Tekstur Daging Ayam Segar yang Tidak Pucat dan Elastis dan Pengujian Konsistensinya	52
Tabel 4.20 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Besar Ukuran Daging Ayam sekitar 120 gram per Potong	54
Tabel 4.21 Perhitungan Bobot Pemasok Subkriteria Besar Ukuran Daging Ayam Sekitar 120 gram per Potong.....	54
Tabel 4.22 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Daging Ayam yang Dikirimkan Sudah Diperiksa Dengan Baik Kualitasnya oleh Pemasok	56
Tabel 4.23 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Daging Ayam yang Dikirim Harus Sudah Diperiksa Dengan Baik Kualitasnya oleh Pemasok dan Pengujian Konsistensinya	57
Tabel 4.24 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Harga Daging Ayam Lebih Murah dibandingkan Pemasok Lain.....	59
Tabel 4.25 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Harga Daging Ayam Lebih Murah Dibandingkan Pemasok Lain dan Pengujian Konsistensinya.....	59
Tabel 4.26 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Ketersediaan <i>Quantity Discount</i>	61
Tabel 4.27 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Ketersediaan <i>Quantity Discount</i> dan Pengujian Konsistensinya	61
Tabel 4.28 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Ketersediaan <i>Cash Discount</i>	63
Tabel 4.29 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Ketersediaan <i>Cash Discount</i> dan Pengujian Konsistensinya.....	63

Tabel 4.30 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Melayani Perubahan pada Jumlah Pesanan.....	65
Tabel 4.31 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Melayani Perubahan Pada Jumlah Pesanan dan Pengujian Konsistensinya.....	65
Tabel 4.32 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Melayani Permintaan Khusus mengenai Bagian Tubuh Daging Ayam Tertentu	67
Tabel 4.33 Perhitungan Bobot Pemasok terhadap Subkriteria Melayani Permintaan Khusus Mengenai Bagian Tubuh Daging Ayam Tertentu dan Pengujian Konsistensinya	67
Tabel 4.34 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Termin Pembayaran.....	69
Tabel 4.35 Perhitungan Bobot Pemasok terhadap Subkriteria Termin Pembayaran dan Pengujian Konsistensinya.....	69
Tabel 4.36 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Ketepatan Jumlah Pengiriman Daging Ayam	71
Tabel 4.37 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Ketepatan Jumlah Pengiriman Daging Ayam dan Pengujian Konsistensinya	71
Tabel 4.38 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Ketepatan Waktu Pengiriman Daging Ayam	73
Tabel 4.39 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Ketepatan Waktu Pengiriman Daging Ayam dan Pengujian Konsistensinya	73
Tabel 4.40 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria <i>Packaging</i> yang Sesuai dengan Permintaan Perusahaan.....	75
Tabel 4.41 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria <i>Packaging</i> yang Sesuai dengan Permintaan Perusahaan dan Pengujian Konsistensinya.....	75
Tabel 4.42 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Waktu Pengiriman yang Cepat	77
Tabel 4.43 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Waktu Pengiriman yang Cepat dan Pengujian Konsistensinya.....	77
Tabel 4.44 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Cepat dalam Merespon Masalah yang Terjadi	79
Tabel 4.45 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Cepat dalam Merespon Masalah yang Terjadi dan Pengujian Konsistensinya	79
Tabel 4.46 Matriks Perbandingan Berpasangan Subkriteria Cepat dalam Menyalurkan Informasi Terkait dengan Daging Ayam	81
Tabel 4.47 Perhitungan Bobot Pemasok Terhadap Subkriteria Cepat dalam Menyalurkan Informasi terkait Daging Ayam dan Pengujian Konsistensinya	81
Tabel 4.48 Tabel <i>Supplier Global Weights</i>	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	13
Gambar 3.1	25
Gambar 3.2	26
Gambar 4.1	29
Gambar 4.2	48

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan didalam dunia bisnis semakin hari semakin ketat. Menurut Data BPS hingga tahun 2019, Indonesia memiliki jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sejumlah 65.5 juta. Angka tersebut diprediksikan terus meningkat mengingat pandemi Covid-19 yang melanda membuat banyak pekerja dirumahkan dan beralih profesi menjadi seorang pengusaha. Dilansir dari Liputan6.com (2020), Teten Masduki selaku Menteri Koperasi dan UKM memberikan pernyataan selaras bahwa banyaknya pekerja atau karyawan yang beralih profesi menjadi pengusaha kecil atau menengah membuat persaingan bisnis menjadi semakin ketat. Ketatnya persaingan dalam dunia bisnis membuat setiap usaha harus memperkuat keunggulan kompetitifnya. Menurut Porter (1985), keunggulan kompetitif tumbuh dari manfaat produk yang mampu diciptakan perusahaan kepada konsumennya yang melebihi biaya perusahaan dalam menciptakan produknya. Dalam menciptakan kelebihan tersebut, pengelolaan rantai pasok menjadi penting untuk dilakukan.

Rantai pasok merupakan jejaring yang melibatkan beberapa entitas bisnis dari hulu ke hilir untuk menciptakan nilai bagi konsumen (Chopra, 2019). Pihak yang terlibat didalam kegiatan rantai pasok terdiri dari pemasok, pengirim barang, gudang, penjual retail hingga konsumen. Dari seluruh pihak yang terlibat, pemasok menjadi salah satu pihak yang memegang peranan penting dalam perusahaan. Hal tersebut dikarenakan pemasok memiliki peran menyediakan bahan baku untuk menunjang kegiatan produksi perusahaan. Dalam hal ini, bahan baku menjadi penting karena kualitas dan ketersediaan dari bahan baku yang tepat menentukan keberhasilan kegiatan produksi. Seperti pendapat Kotler & Keller (2016) yang menyatakan bahwa kualitas suatu produk memiliki pengaruh yang besar terhadap profitabilitas atau keuntungan perusahaan. Selain kualitas, juga terdapat pertimbangan lain terhadap pemasok untuk menentukan bahan baku yang baik untuk perusahaan seperti harga

bahan baku, cara pemasok mengirimkan bahan baku, fleksibilitas pemasok pada saat pemesanan bahan baku serta daya tanggap pemasok dalam merespon pesanan bahan baku. Oleh karena itu, perusahaan harus memastikan bahwa pemasok yang bekerja sama dengan perusahaan tersebut sesuai dengan kriteria yang mendukung perusahaan untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai tinggi bagi konsumennya sehingga perusahaan memenuhi kebutuhan para konsumen.

Melakukan evaluasi terhadap pemasok perusahaan dapat dilakukan untuk mengetahui sejauh mana kinerja para pemasok tersebut serta dapat memberikan saran dan masukan terkait dengan hal yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan terhadap kinerja para pemasok tersebut. Selain itu, tindakan evaluasi ini perlu dilakukan supaya suatu bisnis dapat mengetahui apakah rencana dan target yang telah ditentukan dapat berjalan atau tidak (Pohan, 2017). Dalam pelaksanaan evaluasi pemasok, terdapat beberapa hal yang menjadi dasar penilaian perusahaan terhadap pemasok. Dasar penilaian perusahaan terhadap pemasok tersebut akan berbentuk kriteria-kriteria yang akan diurutkan berdasarkan skala prioritas terhadap kebutuhan dari perusahaan. Terdapat beberapa kriteria yang dianggap penting dalam melakukan evaluasi pemasok tersebut seperti bagaimana kemampuan produksi pemasok, lokasi pemasok dan sistem informasi. (Heizer, Render & Munson, 2017). Dengan dilakukannya evaluasi, perusahaan nantinya akan mendapatkan pemasok yang baik berdasarkan kriteria dari penilaiannya tersebut.

Evaluasi pemasok dapat diterapkan pada segala sektor bisnis termasuk diantaranya pada bisnis *food & beverages* atau kuliner. Bisnis kuliner merupakan salah satu bisnis yang mempunyai potensi besar di Indonesia. Dilansir dari Kontan.co.id (2021), Menteri Keuangan Republik Indonesia, Sri Mulyani, menyatakan bahwa sektor bisnis kuliner menjadi sub sektor penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) terbesar dari ekonomi kreatif yaitu dengan rata-rata sebesar 43% dari total PDB ekonomi kreatif. Beliau juga mengharapkan agar pelaku usaha kuliner di Indonesia dapat terus berinovasi dan dapat menawarkan produk kuliner yang berkualitas. Maka dari itu, para pelaku bisnis perlu mengevaluasi seluruh pemasoknya berdasarkan kriteria dan standar yang mereka miliki terhadap para pemasok untuk memastikan bahan baku yang mereka dapatkan dari pemasok dapat sesuai untuk menghasilkan

produk yang dapat menunjang produksi produk kuliner dari bisnis tersebut.

Evaluasi pemasok penting dilakukan terutama yang menghasilkan bahan baku yang tergolong dalam kategori *strategic items*. *Strategic items* merupakan jenis persediaan yang pada *kraljic matrix* memiliki tingkat pengelolaan yang tinggi. Tingkat prioritas yang tinggi tersebut disebabkan karena bahan baku pada *strategic items* memiliki *total value* serta tingkat risiko yang tinggi. Maka dari itu, diperlukan evaluasi terhadap para pemasok bahan baku yang termasuk dalam *strategic items* sehingga perusahaan dapat mengelola bahan baku tersebut dengan baik.

Sanguku merupakan salah satu kafe yang terletak di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta yang menjual berbagai macam makanan hingga minuman. Setelah dilakukan wawancara dengan pemilik Kafe Sanguku, terdapat 5 (lima) bahan baku yang memiliki *total cost* yang tinggi dari total keseluruhan bahan baku yang ada. Total *annual cost* dari kelima bahan baku tersebut mencapai 20% dari total keseluruhan *annual cost* bahan baku. Daging ayam merupakan 1 (satu) dari 5 (lima) bahan baku yang memiliki *total cost* yang paling tinggi pada kafe Sanguku dan menjadi yang tertinggi dari kelima bahan baku tersebut. Selain itu, tingkat risiko terhadap bahan baku daging ayam paling tinggi karena daging ayam yang digunakan oleh Kafe Sanguku memiliki standar khusus baik dari segi bentuk dan kuantitas serta tingkat kesegaran. Maka dari itu, bahan baku daging ayam pada kafe Sanguku ini dianggap penting dan tergolong ke dalam kategori *strategic items* karena memiliki *total value* serta risiko yang tinggi. Untuk itu, tidak mudah bagi pihak Kafe Sanguku dalam mendapatkan pemasok daging ayam tersebut. Daging ayam sendiri menjadi salah satu bahan baku utama untuk mendukung proses produksi seluruh menu makanan di Kafe Sanguku.

Untuk saat ini, pihak kafe Sanguku bekerja sama dengan 3 (tiga) pemasok daging ayam potong. Ketiga pemasok tersebut diklasifikasikan menjadi pemasok utama dan pemasok alternatif dimana 2 (dua) pemasok berperan menjadi pemasok utama dan 1 (satu) pemasok lainnya menjadi pemasok alternatif. Pembagian peran pemasok tersebut bertujuan agar ketika pemasok utama tidak dapat menyediakan bahan baku yang dibutuhkan, maka terdapat pemasok alternatif yang dapat

menyediakan bahan baku untuk sementara waktu sehingga hal tersebut dapat meminimalisir terjadinya *stock out* menu makanan yang ada pada kafe tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kafe, diperoleh informasi bahwa masih terdapat beberapa masalah pasokan daging ayam sekalipun sudah melibatkan 3 pemasok tersebut seperti keterlambatan pengiriman, ketidaksesuaian ukuran serta kuantitas dari daging ayam yang dipesan oleh kafe Sanguku. Seluruh permasalahan tersebut akan berdampak buruk kepada proses produksi makanan yang ada di kafe tersebut bila terus dibiarkan. Hingga saat ini, pihak kafe belum memiliki metode evaluasi yang terstruktur untuk mengetahui cara meningkatkan kinerja para pemasok tersebut atau bahkan perlu mengganti pemasok yang ada dengan pemasok yang lebih layak dan sesuai dengan kebutuhan pihak kafe. Metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dapat menjadi solusi terhadap permasalahan yang sedang dihadapi pihak kafe dengan melakukan penilaian kinerja pemasok secara terstruktur.

Analytical Hierarchy Process (AHP) merupakan suatu metode pengambilan keputusan *multi-criteria* yang sering digunakan dalam menyelesaikan permasalahan yang tidak struktur baik dalam bidang politik, ekonomi, 4elati dan ilmu manajemen (Saaty, 1980). Metode ini merupakan pengukuran yang dilakukan dengan melakukan perbandingan berpasangan serta penilaian untuk mendapatkan skala prioritas (Saaty, 2008). Untuk hubungan jangka pendek perusahaan dan pemasok, AHP dapat digunakan untuk menilai kesesuaian kinerja pemasok dengan kebutuhan perusahaan. Sedangkan untuk situasi jangka panjang, AHP dapat digunakan untuk mengetahui apa yang perlu ditingkatkan oleh pemasok sehingga dapat terus memenuhi kebutuhan perusahaan. Selain itu, dengan adanya penilaian pemasok tersebut diharapkan dapat meningkatkan hubungan pihak perusahaan dengan pemasok sehingga mampu menciptakan keuntungan bagi kedua pihak dan dapat menghasilkan proses produksi yang lebih efisien.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Evaluasi Pemasok menggunakan Metode *Analytical Hierarchy process (AHP)* pada Kafe Sanguku.**”

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa kriteria yang menjadi pertimbangan bagi Kafe Sanguku dalam melakukan evaluasi pemasok ayam?
2. Manakah pemasok terbaik berdasarkan kriteria terhadap penilaian pemasok tersebut?
3. Apa perbaikan yang perlu dilakukan bagi setiap pemasok Kafe Sanguku?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui kriteria yang dapat menjadi pertimbangan bagi Kafe Sanguku untuk melakukan penilaian pemasok daging ayam
2. Mengetahui pemasok daging ayam yang tepat bagi Kafe Sanguku sesuai dengan kriteria evaluasi pemasok yang dilakukan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)*
3. Mengetahui perbaikan yang perlu dilakukan oleh setiap pemasok daging ayam pada Kafe Sanguku.

1.4 Manfaat Penelitian

Berikut merupakan manfaat dari penelitian ini, yaitu:

1. Bagi Kafe Sanguku

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak manajemen Kafe Sanguku dalam melakukan evaluasi bagi setiap pemasok daging ayam sehingga pihak Kafe Sanguku dapat memberikan saran serta masukan terhadap kinerja setiap pemasok daging ayam tersebut untuk mengurangi peluang terjadinya masalah yang akan berdampak pada Kafe Sanguku.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya mengenai penggunaan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)*, terutama dalam melakukan evaluasi terhadap pemasok bahan baku suatu perusahaan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Pemasok merupakan salah satu pihak yang berperan dalam berjalannya rantai pasok pada suatu perusahaan (Chopra & Meindl, 2016). Pemasok berperan dalam

menyediakan bahan baku untuk menunjang produk suatu perusahaan. Untuk itu, suatu perusahaan harus memastikan bahwa setiap pemasok yang dipilih harus dapat memberikan kinerja serta dampak yang baik dalam memenuhi kebutuhan perusahaan. Namun berbeda hal jika pemasok tidak memberikan kinerja yang baik, maka pemasok dapat memberikan dampak berupa kerugian bagi perusahaan. Dalam hal ini, evaluasi terhadap pemasok diperlukan oleh perusahaan.

Sebelum melakukan evaluasi terhadap pemasok, perusahaan perlu mengetahui posisi perusahaan terhadap *company strength* yang terdapat pada *Purchasing Portfolio Positioning Matrix*. Hal tersebut dilakukan agar perusahaan dapat memahami perlakuan yang sesuai terhadap para pemasoknya sehingga hubungan pemasok dan perusahaan dapat terjalin dengan baik. Setelah perusahaan dapat memposisikan *company strength*, baru perusahaan dapat melakukan evaluasi dengan kriteria yang menjadi acuan perusahaan terhadap pemasok. Metode yang digunakan untuk melakukan evaluasi pemasok yaitu *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Metode AHP dapat menguraikan masalah *multi criteria* yang kompleks dengan menggunakan struktur hierarki. Dengan struktur hierarki tersebut, suatu masalah dapat diuraikan ke dalam beberapa kelompok sehingga suatu masalah yang kompleks dapat lebih mudah dipahami secara terstruktur dan sistematis. Metode AHP juga memungkinkan perusahaan untuk dapat menentukan tingkat prioritas dari beberapa kriteria penting yang digunakan sebagai dasar penilaian dalam melakukan evaluasi.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Muslim dan Iriani (2010), terdapat kriteria sesuai dengan *Vendor Performance Indicator* (VPI) yang terdiri dari *Quality, Cost, Flexibility, Delivery, Responsiveness*. Pada penelitian ini, seluruh kriteria tersebut akan diberikan kepada pihak Kafe Sanguku melalui tahapan wawancara. Kemudian, kriteria tersebut akan ditentukan kembali sesuai dengan bobot dan tingkat kepentingan dari masing-masing kriteria hingga menghasilkan kriteria yang paling penting. Melalui kriteria yang paling penting tersebut, pihak kafe akan melihat pemasok mana yang mendapat nilai tertinggi pada kriteria tersebut sehingga pada akhirnya diketahui relative yang perlu dilakukan oleh setiap pemasok daging ayam pada kafe ini. Penilaian pemasok yang dihasilkan dari penelitian menggunakan metode AHP ini bertujuan agar pihak kafe juga mengetahui keputusan yang perlu dibuat terhadap pemasok daging ayam yang dimiliki kafe tersebut.