

**EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN *ANALYTICAL  
HIERARCHY PROCESS (AHP)* PADA PT. MASDIPURO  
KARYA NANJAYA**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi syarat untuk mendapatkan gelar  
Sarjana Manajemen.

**Disusun Oleh:**

**Dedrick David Owen Chan**

**6031901212**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

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

**BANDUNG**

**2023**

**Supplier Evaluation using The Analytical Hierarchy Process  
(AHP) at PT Masdipuro Karya Nanjaya**



**UNDERGRADUATE THESIS**

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

**By:**

**Dedrick David Owen Chan**

**6031901212**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY**

**FACULTY OF ECONOMICS**

**PROGRAM IN MANAGEMENT**

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

**BANDUNG**

**2023**

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



**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN  
*ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS*  
(AHP) PADA PT. MASDIPURO KARYA  
NANJAYA**

Oleh:

Dedrick David Owen Chan  
6031901212

Bandung, Juli 2023

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, CMA., CPM.

Pembimbing Skripsi

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

## LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Dedrick David Owen Chan  
Tempat, tanggal lahir : Bekasi, 24 Juli 2001  
NPM : 6031901212  
Program studi : Manajemen  
Jenis Naskah : Draf Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**“EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP) PADA PT. MASDIPURO KARYA NANJAYA”**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Brigita Meylianti Sulungbudi, Ph.D., 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 kesarjanaan.

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 Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung, 24 Juli 2023

Dinyatakan tanggal : 24 Juli 2023

Pembuat pernyataan :



(Dedrick David Owen Chan)

## ABSTRAK

Dalam sebuah bisnis untuk membuat sebuah produk yang berkualitas dibutuhkan sistem manajemen rantai pasok yang baik. Dimana manajemen rantai pasok mengintegrasikan seluruh kegiatan rantai pasok untuk menghasilkan customer value yang maksimal. PT Masdipuro Karya Nanjaya merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di industri properti, dalam melakukan kegiatan usahanya perusahaan menjalankan kerjasama dengan empat pemasok berbeda. Untuk meningkatkan kinerja para pemasok maka dibutuhkan sebuah sistem evaluasi. Maka dari itu, peneliti melakukan evaluasi terhadap pemasok dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

Kraljic Matrix digunakan dalam penelitian ini untuk menetapkan bahan baku mana yang harus dievaluasi, yaitu semen sebagai bahan baku strategis. Pemasok bahan baku semen menghadapi masalah keterlambatan pengiriman dan kurang baiknya kondisi semen dari pemasok, selain itu juga perusahaan menginginkan pemasok dengan sistem pembayaran terbaik untuk membeli bahan baku yang dibutuhkan. Berdasarkan hal tersebut ditentukan skala prioritas pemasok semen menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) menggunakan kriteria kondisi barang, pelayanan dan ketersediaan, dan biaya yang dibagi lagi atas beberapa sub kriteria.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Kriteria yang dibutuhkan oleh PT Masdipuro Karya Nanjaya adalah kondisi barang, pelayanan dan ketersediaan, dan biaya. (2) Biaya merupakan kriteria yang paling penting bagi PT Masdipuro Karya Nanjaya, dilanjutkan dengan kriteria kondisi barang, dan terakhir pelayanan dan ketersediaan. (3) Pemasok semen dengan nilai terbaik adalah Pemasok C, dilanjutkan dengan Pemasok A yang dapat melengkapi kekurangan pemasok C, lalu yang ketiga adalah Pemasok B yang tidak memiliki satupun kelebihan berdasarkan kriteria yang ada, dan yang terakhir Pemasok D.

Kata kunci: Manajemen Rantai Pasokan, *Analytical Hierarchy Process*, Evaluasi

## **ABSTRACT**

*In a business, creating a high-quality product requires a good supply chain management system. Supply Chain Management system integrates all supply chain activities to produce maximum customer value. PT Masdipuro Karya Nanjaya is a company operating in the property industry and collaborates with four different suppliers. To enhance the supplier performance, an evaluation system is needed. Therefore, the researcher conducted an evaluation of the suppliers using the Analytical Hierarchy Process (AHP) method.*

*The researcher used Kraljic Matrix to determine which raw materials should be evaluated. The researcher chooses to evaluate the cement suppliers. The cement supplier faced issues with delivery delays and the condition of the purchased cement, additionally the company wanted suppliers with the best payment system to purchase the required raw materials. Based on these criteria, the researcher established the priority scale using Analytical Hierarchy Process (AHP) with criteria such as product condition, service and availability, and cost, further divided into sub criteria.*

*The research results indicate that: (1) PT Masdipuro Karya Nanjaya requires criteria such as product condition, service, availability, and cost. (2) Cost is the most important criterion for PT Masdipuro Karya Nanjaya, followed by product condition, and lastly, service and availability. (3) The cement supplier with the highest score is Supplier C, followed by Supplier A, which complements the shortcomings of Supplier C. Then, in third place is Supplier B, which lacks advantages based on the given criteria, and finally, Supplier D.*

*Keywords: Supply Chain Management, Analytical Hierarchy Process, Evaluation*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP) PADA PT. MASDIPURO KARYA NANJAYA”**. Skripsi ini dirancang untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Katolik Parahyangan.

Selama rangkaian penyusunan skripsi ini, peneliti telah mendapatkan banyak dukungan, bantuan dan bimbingan dari banyak pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan rasa hormat dan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Poltak Orba Putra Sitanggung dan Paulina Aprita Sitompul selaku orang tua dari peneliti yang telah membesarkan, mendidik, dan memberikan kasih sayang kepada peneliti, serta memberikan kesempatan bagi peneliti untuk menjalani studi sampai Perguruan Tinggi.
2. Dedriana Demaris Ozora Chan selaku adik dari peneliti yang selalu menyemangati dan menemani peneliti dalam rangkaian proses pembuatan skripsi.
3. Ibu Brigita Meylianti Sulungbudi, Ph.D., ASCA., CIPM. Selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah sabar dan tulus selama bimbingan memberikan kritik dan saran dalam merangkai skripsi serta memberikan motivasi kepada peneliti dari awal hingga akhir penyusunan skripsi.
4. Ibu Budiana Gomulia selaku dosen wali yang ikut turut serta dalam membantu peneliti mengambil keputusan dalam melaksanakan studi di perguruan tinggi dari awal sampai akhir.
5. Ibu Dr. Istiharini selaku Ketua Program Studi Sarjana Manajemen Universitas Katolik Parahyangan yang sudah membimbing dan membuka banyak peluang untuk berkembang kepada peneliti.
6. Seluruh dosen pengajar, tata usaha, dan pekarya yang telah memberikan ilmu dan membantu peneliti selama menjalankan studi di Universitas Katolik Parhyangan.

7. Bapak Sintua Ir. Enjos Simanjuntak, Bapak Sintua Januar Siahaan, dan Bapak Togu Marbun selaku *Shareholder*, Direktur Operasional, dan pemilik dari PT Masdipuro Karya Nanjaya yang telah memberikan kesempatan dan informasi untuk peneliti merangkai skripsi.
8. Valencia Saputra selaku teman dekat yang selalu ada untuk menemani hari-hari peneliti dalam merancang skripsi.
9. Mario Hugo Daniswara, Rafi Rastanawa, William Anggriawan, Emmanuela Jasmine Tanimukti, Cornelius Kenneth Susanto, Aimee De Mont, Tasya Kurnia, Mohammad Decky Sofyan, Alif Rifqi Tamil dan Michael Jakfar selaku teman-teman dari peneliti yang menemani hari-hari perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan.
10. Nadia Triviani dan Zefanya Ezequel selaku teman satu bimbingan peneliti yang membantu peneliti serta memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi.

Akhir kata, peneliti menyadari bahwa masih banyak keterbatasan dan kesahalahan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun yang dapat diterima dengan terbuka guna menyempurnakan penulisan skripsi ini. Terakhir, peneliti berharap penelitian ini dapat bermanfaat untuk para pembaca

Bandung, Juli 2023

Peneliti,

Dedrick David Owen Chan



## DAFTAR ISI

|  |     |
|--|-----|
| KATA PENGANTAR .....   | i   |
| DAFTAR ISI.....  | iii |
| DAFTAR GAMBAR .....  | vi  |
| DAFTAR TABEL.....  | vii |
| DAFTAR LAMPIRAN.....   | ix  |
| BAB 1 PENDAHULUAN .....  | 1   |
| 1.1 Latar Belakang .....   | 1   |
| 1.2 Rumusan Masalah .....  | 3   |
| 1.3 Tujuan Penelitian.....   | 4   |
| 1.4 Manfaat Penelitian.....  | 4   |
| 1.5. Kerangka Pemikiran .....  | 4   |
| BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....   | 7   |
| 2.1. Manajemen Rantai Pasokan ( <i>Supply Chain Management</i> ) .....                         | 7   |
| 2.2 Manajemen Hubungan Pemasok.....  | 8   |
| 2.3. Multi-Vendor Sourcing .....   | 8   |
| 2.4. Kraljic Matrix .....  | 9   |
| 2.5 Analytical Hierarchy Process (AHP).....  | 11  |
| 2.5.1 Kelebihan dan kekurangan Metode AHP .....  | 11  |
| 2.6. Kriteria Pemasok .....  | 12  |
| BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....  | 14  |
| 3.1 Metode dan Jenis Penelitian .....  | 14  |
| 3.2 Teknik Pengumpulan Data .....  | 14  |
| 3.3 Populasi dan Sampel Penelitian .....   | 14  |
| 3.4 Alur Penelitian.....   | 14  |
| 3.5. Objek Penelitian .....  | 18  |
| 3.5.1 Struktur Organisasi .....  | 19  |
| BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....  | 20  |
| 4.1. Kriteria Utama dan Sub kriteria Pemasok Semen Menurut PT Masdipuro<br>Karya Nanjaya ..... | 20  |

|  |    |
|--|----|
| 4.2. Kriteria.....   | 21 |
| 4.3. Sub Kriteria .....  | 24 |
| 4.3.1 Sub Kriteria Kondisi Barang.....                                     | 24 |
| 4.3.2 Sub Kriteria Pelayanan dan Ketersediaan.....                         | 25 |
| 4.3.3 Sub Kriteria Biaya .....   | 27 |
| 4.4. Global Weights Criteria.....  | 28 |
| 4.5. Pemasok.....  | 30 |
| 4.5.1 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Kondisi Sack  | 30 |
| 4.5.2 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Warna Semen   | 31 |
| 4.5.3 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Tingkat       |    |
| Kekerasan Semen .....  | 32 |
| 4.5.4 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Kecepatan     |    |
| Pengiriman .....   | 33 |
| 4.5.5 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Pemberian     |    |
| Pelayanan Prioritas .....  | 34 |
| 4.5.6 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Kapasitas     |    |
| Pemasok .....  | 35 |
| 4.5.7 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Jaminan       |    |
| Kerjasama dengan Pemasok.....  | 36 |
| 4.5.8 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Respon yang   |    |
| Cepat dan Tanggap disaat Perusahaan Membutuhkan Bahan.....                 | 38 |
| 4.5.9 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Sistem        |    |
| Pembayaran yang Sesuai degan Keinginan Perusahaan .....                    | 39 |
| 4.5.10 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Ongkos Kirim |    |
| .....  | 40 |
| 4.5.11 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Harga Barang |    |
| .....  | 41 |
| 4.5.12 Global Weights Pemasok.....   | 42 |
| 4.6. Penilaian Pemasok.....  | 43 |

|   |           |
|---|-----------|
| 4.6.1 Pemasok A .....                   | 44        |
| 4.6.2 Pemasok B .....                   | 45        |
| 4.6.3 Pemasok C .....                   | 45        |
| 4.6.4 Pemasok D .....                   | 46        |
| <b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b> | <b>47</b> |
| 5.1 Kesimpulan.....                     | 47        |
| 5.2 Saran .....                         | 48        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>             | <b>49</b> |
| <b>LAMPIRAN.....</b>                    | <b>51</b> |

## DAFTAR GAMBAR

|  |    |
|--|----|
| Gambar 2.1 Kraljic Matrix.....                                 | 10 |
| Gambar 3.1 Alur Penelitian.....                                | 18 |
| Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT Masdipuro Karya Nanjaya..... | 19 |
| Gambar 4.1 Grafik Global Weights Kriteria.....                 | 29 |

## DAFTAR TABEL

|            |  |    |
|------------|--|----|
| Tabel 3.1  | Skala Perbandingan Kriteria dan Sub Kriteria.....  | 16 |
| Tabel 3.2  | Skala Pebandingan Kinerja Pemasok.....   | 16 |
| Tabel 4.1  | Kriteria Utama dan Sub Kriteria Pemasok Semen Menurut PT Masdipuro<br>Karya Nanjaya.....   | 20 |
| Tabel 4.2  | Matriks Perbandingan Kriteria.....   | 22 |
| Tabel 4.3  | Perhitungan Bobot Kriteria dan Uji Konsistensi .....   | 23 |
| Tabel 4.4  | Uji Konsistensi.....   | 24 |
| Tabel 4.5  | Matriks Evaluasi Kriteria Kondisi Barang.....  | 25 |
| Tabel 4.6  | Matriks Evaluasi Kriteria Pelayanan dan Ketersediaan .....   | 26 |
| Tabel 4.7  | Matriks Evaluasi Kriteria Biaya.....   | 27 |
| Tabel 4.8  | Global Weights Kriteria.....   | 28 |
| Tabel 4.9  | Ranking Global Weights Sub Kriteria .....  | 29 |
| Tabel 4.10 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Kondisi Sack<br>.....   | 31 |
| Tabel 4.11 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Warna Semen<br>.....  | 32 |
| Tabel 4.12 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Tingkat<br>Kekerasan Semen .....  | 33 |
| Tabel 4.13 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Kecepatan<br>Pengiriman .....   | 34 |
| Tabel 4.14 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Pemberian<br>Pelayanan Prioritas.....                                     | 35 |
| Tabel 4.15 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub kriteria Kapasitas<br>Pemasok .....  | 36 |
| Tabel 4.16 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub Kriteria Jaminan<br>Kerjasama dengan Pemasok.....                                  | 37 |
| Tabel 4.17 | Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub Kriteria Respon yang<br>Cepat dan Tanggap disaat Perusahaan Membutuhkan Bahan..... | 38 |

|  |    |
|--|----|
| Tabel 4.18 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub Kriteria Sistem<br>Pembayaran yang Sesuai dengan Keinginan Perusahaan ..... | 39 |
| Tabel 4.19 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub Kriteria Ongkos<br>Kirim .....  | 40 |
| Tabel 4.20 Matriks Perbandingan Antar Pemasok Dengan Sub Kriteria Harga Barang<br>.....  | 41 |
| Tabel 4. 21 Global Weights Pemasok.....  | 42 |

## DAFTAR LAMPIRAN

|  |    |
|--|----|
| Lampiran 1. Wawancara Pre-lim .....                        | 51 |
| Lampiran 2. Wawancara Penilaian Kriteria dan Pemasok.....  | 52 |
| Lampiran 3. Penilaian Kriteria dan Pemasok.....            | 54 |
| Lampiran 4. Perhitungan AHP Kriteria dan Sub Kriteria..... | 64 |
| Lampiran 5.. Perhitungan AHP Pemasok .....                 | 69 |

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Keberhasilan dalam memperoleh keuntungan yang optimal bagi setiap perusahaan ditentukan oleh kemampuan perusahaan menawarkan produk berkualitas yang mampu memuaskan konsumen. Salah satu usaha untuk menciptakan produk berkualitas, perusahaan membutuhkan sistem rantai pasok yang efektif guna memastikan pasokan bahan untuk produksi terpenuhi. Menurut Heizer, Render, dan Munson (2019), manajemen rantai pasokan merupakan koordinasi seluruh kegiatan rantai pasok yang saling berkesinambungan untuk menambah *customer value*. Manajemen rantai pasok menjadi sangat penting bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara optimal. Tujuan utama dari manajemen rantai pasokan sendiri adalah untuk membentuk rantai pasok yang terstruktur dengan maksud memaksimalkan keuntungan kompetitif dan memuaskan konsumen (Heizer, Render, & Munson, 2019). Oleh karena itu, pembuatan dan pengelolaan rantai pasok sangatlah krusial bagi kesuksesan perusahaan.

Pada tahun 2022 kondisi industri perumahan di Indonesia memiliki pertumbuhan yang moderat, dimana dalam perkembangan industri tersebut memiliki penurunan dari tahun 2020. Maka dari itu, banyak perusahaan yang bergerak di Industri properti menyikapi bisnis perumahan dengan sikap *wait and see* pada tahun 2023 (CNBC, 2023). Namun Industri perumahan memiliki kontribusi yang besar dalam memulihkan perekonomian nasional, hal ini dapat diperkuat dengan pendapat Direktur Jendral Pembiayaan Infrastruktur Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Eko D. Haripoerwanto (Pembiayaan.pu.go.id, [2023](#)) yang meyakini bahwa strategi pemulihan pada sektor perumahan akan berpengaruh pada ekonomi nasional, terutama dengan menggelontorkan skema perumahan bersubsidi. Tidak hanya itu industri properti juga membantu perkembangan Investasi dalam negeri dimana Menteri Koordinator Perekonomian Indonesia di bidang Ekonomi, Airlangga Hartarto (Kadin.id, [2023](#)), mengungkapkan bahwa sektor industri properti di Indonesia telah



mencapai realisasi investasi sebesar 109,4 triliun Rupiah, yang menempatkannya sebagai penyumbang terbesar nomor empat. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa Industri properti merupakan salah satu penggerak utama ekonomi Indonesia.

PT Masdipuro Karya Nanjaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak pada industri properti terutama dalam sektor perumahan. Saat ini, perusahaan tengah melakukan pembangunan dan pengembangan sebuah perumahan bersubsidi yang terletak di Rangkasbitung, Banten. Berdasarkan data perusahaan, terdapat lima bahan yang membutuhkan biaya besar dalam pembangunan perumahan tersebut. Bahan-bahan tersebut meliputi hebel, semen standar, struktur besi, atap multiroof dengan plafon seng, dan keramik. Tentu saja, dalam menjalankan pembangunan dan pengembangan perumahan, perusahaan membutuhkan pemasok-pemasok untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Berdasarkan data yang diperoleh dari PT Masdipuro Karya Nanjaya, perusahaan ini bekerja sama dengan empat pemasok untuk memenuhi kebutuhan material mereka.

Berdasarkan klasifikasi *Kraljic Matrix* (Kraljic, 1983), semen adalah bahan baku yang masuk kategori *strategic item*, karena proposi biaya semen dari semua biaya bahan baku adalah 60% dan jumlah pemasok yang menyediakan semen dalam kategori yang sama, jumlahnya terbatas dan bahan ini sangat penting keberadaannya dalam banyak tahapan proses produksi. Bahan baku lainnya, dapat berada pada kategori: *leverage*, *bottleneck*, dan *non-critical items*. Bahan yang masuk ke dalam *leverage items* adalah hebel karena hebel memakan proporsi biaya kedua paling besar namun, bahan ini dapat dibeli melalui banyak pemasok dan penjual lokal; bahan yang masuk kedalam *bottleneck item* adalah atap *multiroof* dan struktur besi karena bahan yang jarang dibutuhkan sehingga tidak perlu pemasok tetap; dan barang *non-critical items* adalah keramik karena mudah untuk didapatkan dan memiliki harga murah.

Selain itu berdasarkan wawancara yang telah dilakukan peneliti, ditemukan bahwa perusahaan menghadapi beberapa kendala dalam pengadaan semen, seperti keterlambatan pengiriman, bervariasinya kondisi semen yang diterima dari pemasok, dan permasalahan pada sistem pembayaran. Arus kas pada perusahaan ini sangatlah penting mengingat produk rumah yang dihasilkan adalah rumah bersubsidi.

Sayangnya perusahaan tidak pernah melakukan evaluasi terhadap pemasoknya, padahal strategi pemilihan pemasok, terutama untuk bahan baku strategis sangat berpengaruh kepada kinerja keuangan dan operasi perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkan evaluasi pemasok agar perusahaan dapat membantu pemasok untuk meningkatkan kapabilitas dan memotivasi mereka untuk secara optimal memenuhi kebutuhan perusahaan (UNCTAD/WTO, 2002).

Evaluasi pemasok pada perusahaan PT Masdipuro Karya Nanjaya dalam proses pembangunan perumahan Bumi Mahkota Rampay sangat diperlukan, sehingga penelitian ini bertujuan untuk secara terstruktur membantu perusahaan dalam mengevaluasi dan menyusun strategi pembelian, terutama untuk bahan baku semen, dengan judul penelitian: **“EVALUASI PEMASOK MENGGUNAKAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP) PADA PT. MASDIPURO KARYA NANJAYA”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

PT Masdipuro Karya Nanjaya merupakan perusahaan properti yang sedang membangun sebuah kompleks perumahan bernama Bumi Mahkota Rampay yang berlokasi di Rangkasbitung. Untuk membangun perumahan, perusahaan membutuhkan stok semen yang harus dipenuhi. Maka dari itu perusahaan ini memiliki 4 pemasok semen yang berbeda. Namun, walaupun memiliki 4 pemasok tersebut PT Masdipuro Karya Nanjaya masih mengalami masalah yang menimpa pemasokan semen. Masalah-masalah tersebut disebabkan karena keterlambatan pengiriman semen, kerusakan pada sack semen, dan ukuran semen yang tidak sesuai dengan kebutuhan perusahaan,

Berdasarkan masalah yang telah dibahas diatas, penulis dapat merumuskan masalah yang dialami oleh PT Masdipuro Karya Nanjaya. Yaitu:

1. Apa saja kriteria pemasok yang dibutuhkan oleh perusahaan?
2. Apa saja kriteria dan sub kriteria yang paling berpengaruh terhadap pemilihan pemasok untuk perusahaan?

3. Berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process*, pemasok mana yang mendapatkan nilai terbaik dan evaluasi apa yang dapat diimplementasikan semua pemasok?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, peneliti menemukan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui kriteria pemasok yang dibutuhkan oleh perusahaan
2. Mengetahui Kriteria dan sub kriteria yang berpengaruh dalam memilih pemasok untuk perusahaan.
3. Menemukan pemasok dengan nilai terbaik dan memberi evaluasi yang bisa diimplementasikan pemasok untuk kedepannya.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat membantu memberi masukan kepada perusahaan dalam mengevaluasi pemasok. Masukan ini diharapkan agar perusahaan dapat menentukan pemasok terbaik dan menentukan bidang perbaikan bagi pemasok lainnya. Evaluasi ini kemudian dapat dilanjutkan untuk bahan baku lainnya. Bagi pembaca, penelitian ini menunjukkan bahwa evaluasi pemasok menggunakan AHP dapat diterapkan pada jenis usaha properti, seperti halnya pada industri lainnya.

### **1.5. Kerangka Pemikiran**

PT Masdipuro Karya Nanjaya adalah perusahaan yang fokus pada sektor properti dan pembangunan. Saat ini, perusahaan sedang melaksanakan proyek pembangunan dan pengembangan perumahan yang dikenal dengan nama Bumi Mahkota Rampai. Dalam proses ini, perusahaan memerlukan pasokan bahan mentah sebagai kebutuhan utama dalam konstruksi rumah. Oleh karena itu, perusahaan telah menjalin kerja sama dengan beberapa pemasok guna memenuhi kebutuhan material dalam pembangunan. Demi menjaga kelancaran aktivitas pemasokan barang, diperlukan adanya sistem manajemen yang bertanggung jawab mengatur alur rantai pasokan. Menurut Heizer, Render, dan Munson (2016) manajemen rantai pasokan merupakan sebuah kegiatan yang

mendeskripsikan kordinasi antara seluruh kegiatan pemasokan yang berawal dari bahan mentah yang bertujuan untuk memuaskan pelanggan. Selain itu manajemen rantai pasok juga memiliki tujuan untuk menstrukturisasi sebuah rantai pasok untuk memaksimalkan kelebihan kompetitif dan *benefits* untuk para pelanggan perusahaan.

Dalam sistem manajemen rantai pasokan terlibat para pemasok, tentunya agar mendapatkan pelayanan yang maksimal dibutuhkan sebuah sistem manajemen untuk menjaga hubungan antara perusahaan dan juga pemasok. Maka dari itu dibutuhkan Manajemen Hubungan Pemasok. Menurut pendapat menurut Meindl dan Chopra (2013) Pemasok Relationship Management (SRM) merupakan semua proses yang fokus kepada interaksi antara perusahaan dan pemasok yang berada di hulu dalam manajemen rantai pasokan.

Pemilihan pemasok bukanlah suatu hal yang mudah, diperlukan sebuah perhitungan agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun tertimpa risiko berat disaat memilih pemasok. Ada kriteria yang harus dipenuhi oleh pemasok agar perusahaan dapat mengurangi risiko-risiko yang tidak diinginkan. Setelah itu kriteria-kriteria tersebut dapat diolah dengan metode The Analytic Hierarchy Process (AHP). Menurut Saaty (2001) AHP adalah sebuah pendekatan paling dasar dalam pengambilan keputusan. Metode ini di desain sedemikian rupa untuk mengambil keputusan terbaik secara rasional dan intuitif dengan melakukan evaluasi terhadap beberapa alternatif yang memiliki beberapa kriteria. Dengan menerapkan metode AHP maka dapat ditetapkan kekurangan, kelebihan, serta kecocokan antara pemasok dan perusahaan, untuk mengurangi risiko yang dapat merugikan perusahaan.

PT Masdipuro Karya Nanjaya memiliki 4 pemasok yang berbeda. Dimana para pemasok tersebut memiliki kondisi barang, pelayanan, ketersediaan, dan biaya yang berbeda-beda. Maka dari itu dibutuhkan Multi-vendor Sourcing untuk memeta-metakan para pemasok pemasok tersebut. Menurut Berger & Zeng (2006) multiple sourcing adalah strategi dimana perusahaan membangun hubungan kerjasama yang berkelanjutan dengan lebih dari satu pemasok, dimana dalam hal ini satu pemasok dibandingkan dengan pemasok lainnya. Hal ini membantu perusahaan untuk memiliki *bargaining power* terhadap pemasok, karena para pemasok akan melakukan persaingan

satu sama lain. Sehingga perusahaan bisa memilih pemasok yang memiliki kualitas produk ataupun jasa yang sesuai dengan keinginan perusahaan.