PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan harus merumuskan strategi dan taktik bisnis secara cermat. Jika dilihat secara mendalam, ternyata esensi dari persaingan terletak pada bagaimana cara sebuah perusahaan dapat mengimplementasikan proses penciptaan jasa dan produk yang senantiasa mutahir, harga murah dan cepat. Dengan begitu dapat ditemukan bahwa peningkatan kinerja dapat dicapai dengan cara bekerja sama dengan mitra bisnis secara baik, dengan memberikan pasokan sesuai yang dibutuhkan perusahaan dengan bermacam bentuk. (Indrajit, 2016).

Pemilihan *supplier* merupakan salah satu hal yang penting dalam aktivitas pembelian bagi perusahaan, di mana aktivitas pembelian merupakan aktivitas yang memiliki nilai penting bagi perusahaan karena pembelian komponen, bahan baku, dan persediaan merepresentasikan porsi yang cukup besar pada produk jadinya. Dalam mengambil keputusan untuk memilih *supplier*, pengambil keputusan (*decision maker*) membutuhkan alat analisis yang memungkinkan mereka untuk memecahkan masalah yang bersifat kompleks sehingga keputusan yang diambil lebih berkualitas. Pemilihan *supplier* harus dilakukan secara hati-hati karena pemilihan *supplier* yang salah akan menyebabkan terganggunya proses produksi dan operasional perusahaan.

Pemilihan *supplier* adalah salah satu kegiatan paling penting dari suatu perusahaan, karena pembelian bahan baku dan komponen mewakili 40 sampai 80 persen dari total biaya produk dan berdampak terhadap kinerja perusahaan. Setiap perusahaan tentu mempunyai kriterian yang berbeda dalam memilih *supplier*. Tergantung pada tujuan yang ingin dicapai perusahaan, demi kelancaran produksi dan operasional perusahaan. Banyak perusahaan yang melakukan kesalahan fatal dalam memilih *supplier* sehingga berakibat pada kerugian perusahaan. Penilaian pada *supplier* membutuhkan berbagai kriteria yang dapat menggambarkan *performance supplier* secara keseluruhan. (Shahrodi, 2012).

Dalam mengambil keputusan untuk memilih *supplier*, perusahaan membutuhkan alat analisis untuk memecahkan masalah yang bersifat komplek sehingga keputusan yang diambil lebih efektif dan efisien. Beberapa kriteria yang berpengaruh pada keputusan pemilihan *supplier* ini ada yang bersifat kualitatif dan kuantitatif. Oleh karena itu diperlukan suatu metode yang efektif digunakan untuk memilih *supplier* adalah metode *Fuzzy Analytic Network Process* (FANP).

PT. CiptaUnggul Karya Abadi sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang *manufacture of metal stamping parts, tools and dies* yang berada di Karawang. Dimana perusahaan memiliki *supplier* plat besi type KWBA, PT. *New United Steel* Indonesia, PT. Dian Paros Wijaya, PT. Baja Steal Jaya, PT. Cahaya Jaya Cemerlang dan PT. Baja Abadi Jaya. Dalam pemilihan *supplier*, perusahaan masih menggunakan cara biasa sehingga terjadi permasalahan terkait bahan baku yang berdampak pada proses produksi perusahaan. Perusahaan perlu melakukan penilaian terhadap *supplier* bahan baku plat besi type KWBF.

Tabel 1. 1 Data Permasalahan Supplier

Tanggal	Permasalahan	Dampak
9 Mei 2019	Jumlah bahan baku plat besi type KWBF yang dikirim tidak sesuai pesanan.	Proses produksi terhambat.
15 Agustus 2019	Keterlambatan penerimaan bahan baku.	Jadwal produksi molor.
14 November 2019	Kualiatas bahan baku tidak sesuai dengan standar permintaan perusahaan.	Proses produksi macet dan terjadi proses tambahan.

(Sumber : Intern perusahaan, 2019)

Permasalahan diatas akan diatasi dengan metode *Fuzzy Analytical Network Procces*. Pendekatan *Fuzzy Analytical Network Procces* digunakan untuk mengambil keputusan terbaik berdasarkan kriteria-kriteria yang ada, baik yang bersifat kualitatif ataupun kuantitatif. Penggunaan *Fuzzy Analytical Network Procces* dalam penelitian ini adalah untuk mengakomodir sifat samar dalam pengambilan keputusan untuk memberikan pertimbangan dimana dapat mengatasi ketidakpastian didalam kriteria-kriteria kualitatif. Hal ini sesuai dengan permasalahan yang ada dalam perusahaan, dimana kriteria-kriteria dalam melakukan pemilihan *supplier* memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lain.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam tugas akhir ini sebagai berikut :

1. Kriteria apa saja yang digunakan perusahaan ?
2. *Supplier* manakah yang baik dipilih oleh PT. Cipta Unggul Karya Abadi ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui Kriteria-kriteria yang digunakan dalam pemilihan *supplier* pada PT. Cipta Unggul Karya Abadi.
2. Mengetahui *supplier* plat besi terbaik, yang paling memenuhi kriteria-kriteria pemilihan *supplier* yang sebaiknya dipilih oleh perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada mahasiswa dan pihak perusahaan. Manfaat dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pemahaman pengetahuan tentang pemilihan *supplier* dan konsep *Fuzzy d*an *Analytic Network Process* (ANP). Serta diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk kalangan akademisi dan peneliti selanjutnya yang mengadakan penelitian dengan topik yang sama.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak perusahaan dalam menentukan *supplier* optimal (*supplier* terbaik), yang paling memenuhi kriteria pemilihan *supplier*, apabila perusahaan membutuhkan bahan tertentu dapat dipenuhi dari *supplier* tertentu juga. Dengan begitu kinerja manajemen semakin baik yang pada akhirnya dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan.

1.5 Batasan Masalah dan Asumsi

Dalam pembuatan tugas akhir adapun batasan masalah dan asumsi penelitian yang dibatasi pada:

1.5.1 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang terdapat dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Objek yang diteliti adalah supplier yang telah menjalin kerja sama dengan pihak perusahaan.
2. Pemecahan masalah dibatasi hanya sampai memberikan usulan yang dapat diimplementasikan oleh perusahaan.

1.5.2 Asumsi

Adapun asumsi yang terdapat dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Setiap *supplier* mampu memenuhi jumlah permintaan produk yang diinginkan oleh perusahaan.
2. Data tidak berubah secara signifikan, selama penelitian dilakukan.

UBP KARAWANG