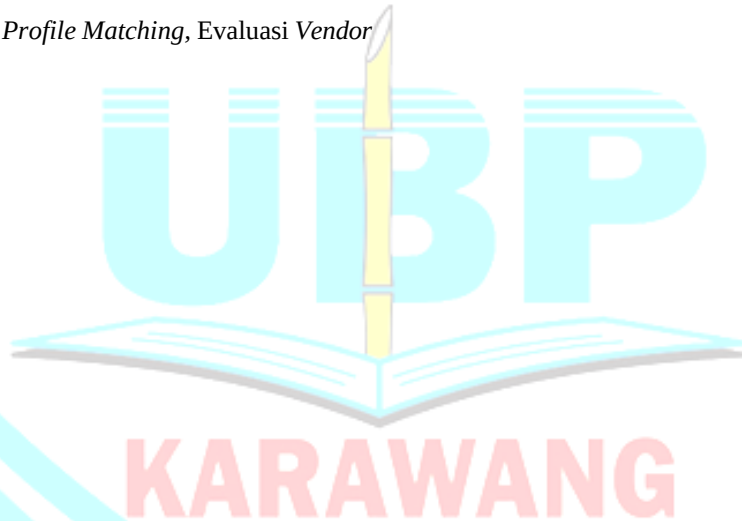


ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di PT Kalbe Morinaga Indonesia yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri pangan yang memproduksi susu bubuk formula bayi dan susu bubuk formula lanjutan. PT Kalbe Morinaga Indonesia telah menerapkan berbagai sertifikasi kendali mutu. Penelitian ini bertujuan untuk mengusulkan optimalisasi sistem pendukung keputusan dalam evaluasi vendor *critical* pada PT Kalbe Morinaga Indonesia. Evaluasi vendor *critical* dilakukan secara periodik setiap 6 bulan untuk mencegah kejadian yang tidak diinginkan. Namun, saat ini data yang digunakan dalam evaluasi vendor *critical* masih belum akurat dan terbatas pada aspek pengiriman saja. Sehingga dilakukan perbaikan dengan melakukan pembobotan berdasarkan data dari kuesioner yang disebarakan ke karyawan PT Kalbe Morinaga Indonesia menggunakan teknik *purposive sampling* yang selanjutnya dianalisis menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Hasil pembobotan menghasilkan kriteria *Quality* menjadi bobot prioritas tertinggi yaitu 32%. Selanjutnya dilakukan analisis menggunakan *Profile Matching* sebagai alat bantu dalam mendapatkan keputusan evaluasi terhadap setiap vendor *critical* yang melakukan transaksi, yang nantinya data tersebut akan digunakan oleh *Purchasing* PT Kalbe Morinaga Indonesia untuk diinformasikan ke masing-masing vendor menggunakan *form internal* (*Vendor Performance Report*).

Kata Kunci : AHP, *Profile Matching*, Evaluasi Vendor



ABSTRACT

This research was conducted at PT Kalbe Morinaga Indonesia which is a company engaged in the food industry that produces powdered infant formula and advanced formula powdered milk. PT Kalbe Morinaga Indonesia has implemented various quality control certifications. This study aims to propose a support system optimization decision in evaluating critical vendors at PT Kalbe Morinaga Indonesia. Evaluation of critical vendors is carried out periodically every 6 months to prevent unwanted events. However, currently the data used in critical evaluation of vendors is still inaccurate and limited to delivery aspects only. Therefore, improvements were made by weighting based on data from questionnaires distributed to employees of PT Kalbe Morinaga Indonesia using a purposive sampling technique which was then analyzed using the Analytical Hierarchy Process (AHP) method. The results of the weighting resulted in the Quality criterion being the highest priority weight, namely 32%. Then an analysis is carried out using Profile Matching as a tool in obtaining evaluation decisions for each critical vendor making a transaction, which later this data will be used by Purchasing PT Kalbe Morinaga Indonesia to inform each vendor using an internal form (Vendor Performance Report).

Keyword : AHP, Profile Matching, Vendor Evaluation

