

Bab I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Perubahan dalam industri membawa perubahan besar terhadap cara perusahaan memproduksi barang. Revolusi industri 4.0 membawa berbagai perusahaan berusaha menerapkan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memperbaiki dan mengembangkan perusahaannya dalam skala dan ruang lingkup yang lebih kompleks. Tentunya penerapan revolusi industri 4.0 tidak terlepas dari tantangan dan hambatan yang semakin berat (Patandean, 2021). Unggul dalam persaingan tidak hanya ditentukan dari kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk sebanyak mungkin. Namun, konsep lain seperti kualitas, kecepatan, dan harga menjadi pertimbangan sekaligus tuntutan dari konsumen untuk memenangkan pasar. Oleh karena itu, setiap perusahaan berupaya dengan maksimal untuk meningkatkan produktivitas dan menciptakan inovasi untuk dapat unggul dalam pasar. Upaya peningkatan produktivitas tidak hanya ditentukan oleh perusahaan. Pihak luar seperti pemasok dan konsumen ikut berperan dalam produktivitas perusahaan.

Pemasok adalah pihak baik perorangan maupun perusahaan yang menjual bahan baku/bahan mentah ke pihak lain untuk dijadikan produk jadi berupa barang atau jasa. Pada sebuah perusahaan, pemasok berperan penting dalam pengadaan bahan baku. Pihak pemasok mempunyai tugas untuk memastikan bahan baku tersedia dalam keadaan baik, memberikan informasi mengenai bahan baku, dan menjaga kualitas bahan baku agar bahan baku dapat diterima pihak pembeli dalam keadaan baik. Proses pemilihan pemasok merupakan salah satu kegiatan penting bagi perusahaan. Pemasok yang unggul dapat meningkatkan nilai sebuah perusahaan. Pengambil keputusan seringkali dihadapkan dengan berbagai kriteria pemilihan dan alternatif pemasok yang tersedia. Secara umum, sebuah perusahaan memiliki kriteria pemasok yaitu kualitas, kuantitas, biaya, dan pengiriman (Khusairi dan Munir, 2015).

Konsumen merupakan komponen terakhir dalam rantai pasok. Konsumen menjadi pihak yang menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan. Dalam

proses penjualan produk, perusahaan menawarkan produk berupa harga dan spesifikasi. Permintaan konsumen akan diproses dengan melihat ketersediaan produk di gudang. Perusahaan dapat menilai konsumen berdasarkan kuantitas, metode pembayaran, harga jual (perhitungan profit). Kriteria ini digunakan untuk memprioritaskan permintaan konsumen (Kenton, 2021).

PT. Sutindo Raya Mulia merupakan salah satu anak perusahaan Sutindo Group dengan kantor pusat berada di Surabaya dan menyebar dengan membuka jaringan yang berada di kota-kota besar di Indonesia. PT. Sutindo Raya Mulia memiliki 2 gudang distribusi utama yang berada di Surabaya dan Jakarta. PT. Sutindo Raya Mulia memiliki berbagai macam stok baja tahan karat untuk industri minyak, gas, petrokimia, dan komersial. PT. Sutindo Raya Mulia melakukan pembelian baja tahan karat lalu menyimpan produk dari pabrik terbaik dan sesuai standar internasional ASME, ASTM, JIS, dan ISO. Salah satu produk yang ditawarkan oleh PT. Sutindo Raya Mulia adalah plat baja tahan karat. Produk plat mempunyai 3 seri (S200, S300, dan S400) dan mempunyai pemasok yang berbeda yang terdiri baik lokal maupun impor. Hal tersebut mengakibatkan perusahaan mempunyai 4-5 pemasok berbeda untuk setiap seri dan profil pemasok yang berbeda. Beberapa kelemahan dari proses pembelian dapat disebabkan oleh pemilihan pemasok yang tidak tetap saat pembelian produk kepada pemasok. Hal ini disebabkan karena perusahaan belum memiliki prioritas kriteria dalam memilih pemasok. Tidak adanya prioritas kriteria membuat pihak pembelian memutuskan pemasok berdasarkan keadaan saja. PT. Sutindo Raya Mulia kerap hanya memerhatikan beberapa kriteria seperti harga dari pemasok yang termurah atau ketersediaan produk yang dalam keadaan mendesak dibutuhkan. Masalah utama yang terjadi adalah setiap pemasok memiliki profil kriteria yang berbeda yang menyebabkan pemasok yang satu dapat lebih unggul pada satu kriteria daripada pemasok lainnya. Pada contoh kasus yang telah terjadi, saat bagian pembelian hanya mementingkan satu kriteria yaitu harga. Produk yang dibeli dari pemasok dapat tidak sesuai dengan standar perusahaan atau produk sampai di konsumen dalam jangka waktu yang lama. Terdapat kriteria lain yang mempengaruhi kinerja perusahaan seperti standar produk (kualitas), ketersediaan dan kuantitas yang mempengaruhi kondisi gudang.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pembelian produk plat dengan mempertimbangkan kriteria yang telah ditentukan seperti kualitas, harga, kuantitas, ketersediaan, pengiriman, *Minimum Order Quantity* (MOQ), metode pembayaran, dan posisi. Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Technique for Others Reference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) digunakan dalam penelitian ini. AHP digunakan untuk menentukan bobot prioritas setiap kriteria dan TOPSIS digunakan untuk mengambil keputusan yang melibatkan banyak kriteria dengan kelebihan konsep yang sederhana dan mudah dipahami. Metode TOPSIS juga memiliki kelebihan prosedur yang tidak perlu diulang meskipun kriteria atau alternatif bertambah dan berubah. Harapan dari hasil penelitian ini adalah dapat mengetahui prioritas kriteria dalam memilih pemasok dan pemasok yang lebih unggul dalam pembelian produk plat PT. Sutindo Raya Mulia. Selain itu, juga dapat mengidentifikasi dan mengklasifikasikan kriteria pemasok dan kebutuhan konsumen dari PT. Sutindo Raya Mulia. Hasil penelitian juga dapat diterapkan di PT. Sutindo Raya Mulia dan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan.

1.2 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang dapat diidentifikasi adalah pemenuhan permintaan produk plat kurang optimal. Hal ini dapat disebabkan karena PT. Sutindo Raya Mulia belum memiliki kriteria dan prioritas dalam memilih pemasok produk plat. Tidak adanya prioritas kriteria membuat pihak pembelian memutuskan pemasok berdasarkan keadaan saja. Hal tersebut mempengaruhi proses pemenuhan permintaan konsumen. Permintaan konsumen ikut mengalami kendala jika produk dalam keadaan kualitas yang kurang baik, harga yang terlalu mahal, pengiriman lama, dan tidak tersedia di gudang.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian di PT. Sutindo Raya Mulia adalah:

1. Pengambilan data hanya dilakukan pada departemen pembelian dan penjualan di PT. Sutindo Raya Mulia.
2. Fokus penelitian hanya pada produk plat.

3. Proses pengamatan dan pengambilan data hanya dilakukan dari bulan Juli hingga Desember tahun 2022 di PT. Sutindo Raya Mulia.

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian di PT. Sutindo Raya Mulia:

1. Bagaimana proses pengadaan produk plat dalam memenuhi permintaan konsumen di PT. Sutindo Raya Mulia?
2. Bagaimana menentukan kriteria yang digunakan dalam memilih pemasok yang sesuai dalam proses pembelian produk PT. Sutindo Raya Mulia?
3. Bagaimana implementasi perbaikan yang diusulkan untuk mengatasi masalah yang dialami PT. Sutindo Raya Mulia dalam pengadaan produk plat?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian di PT. Sutindo Raya Mulia adalah:

1. Mengetahui prosedur pengadaan produk plat dalam memenuhi permintaan konsumen di PT. Sutindo Raya Mulia.
2. Mengidentifikasi kriteria-kriteria dalam memilih pemasok yang sesuai dalam proses pembelian produk PT. Sutindo Raya Mulia.
3. Merancang sistem sederhana dan menganalisis perbaikan yang diusulkan menggunakan simulasi studi kasus untuk mengatasi masalah pengadaan produk plat di PT. Sutindo Raya Mulia.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian di PT. Sutindo Raya Mulia adalah:

1. Mampu mengidentifikasi kriteria dan prioritas kriteria yang mempengaruhi pemilihan pemasok produk di PT. Sutindo Raya Mulia.
2. Hasil penelitian dapat digunakan perusahaan sebagai pertimbangan dalam permasalahan pemilihan pemasok.
3. Membantu perusahaan mengoptimalkan pemenuhan kebutuhan produk sesuai kriteria yang telah ditetapkan.

1.7 **Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penelitian di PT. Sutindo Raya Mulia adalah:

Bab I: Pendahuluan

Berisi latar belakang permasalahan perusahaan, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan dalam menyusun laporan.

Bab II: Tinjauan Pustaka

Berisi kajian teori mengenai metode yang akan digunakan dalam penelitian ini. Selain itu, bab ini akan berisi uraian penelitian terdahulu sebagai pembanding dan pendukung teori.

Bab III: Metode Penelitian

Berisi metode yang digunakan dalam penelitian, proses pengambilan data, tempat dan waktu pelaksanaan, dan alur penelitian yang akan menggambarkan hal yang dilakukan selama penelitian.

Bab IV: Pengolahan Data dan Analisis Hasil

Berisi penjelasan mengenai pengolahan data, analisis hasil, usulan perbaikan yang dapat diterapkan.

Bab V: Simpulan dan Saran

Berisi kesimpulan dari penelitian berupa ringkasan hasil pengolahan data dan saran yang dapat diterapkan untuk penelitian selanjutnya.