

## **Analisis Pemilihan Pemasok Bahan Baku Produksi Jaket Bomber Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process untuk Menentukan Kinerja yang Optimum pada CV. Laynelooks**

<sup>1</sup>Leni Ayu Rostiani, <sup>2</sup>Tasya Aspiranti, <sup>3</sup>Nining Koesdiningsih

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung,  
Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116

Email: <sup>1</sup>lenyput@yahoo.com, <sup>2</sup>ad\_tasya@yahoo.com, <sup>3</sup>nining\_koesdiningsih@yahoo.com

**Abstract.** This study aims to determine and analyze the determination of supplier selection in CV. Laynelooks. The type of method used in this study is quantitative descriptive research method. This research is aimed to determine the selection of fabric raw material suppliers in CV. Laynelooks. Technique of collecting data through observation and interview to some respondents who also decide on supplier selection in CV. Laynelooks by using Analytical Hierarchy Process AHP method. The results showed that the calculation using data analysis methods of Analytical Hierarchy Process, that the selection of suppliers on the CV. Laynelooks are well executed. Based on the analysis of several criteria consisting of Quality, Cost, Delivery, Flexibility, Responsiveness (QCDFR), got one company with the best performance score that is CV X with score 83,5%. Therefore, the selection of suppliers should be given special attention so that the raw materials needed for the optimal fabric produce good product quality and facilitate mobility in the next supplier selection activity in CV. Laynelooks.

**Keywords:** Supplier, Selection Criteria Supplier, Analytical Hierarchy Process (AHP) Method

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penentuan pemilihan pemasok di CV. Laynelooks. Jenis metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian ini ditujukan untuk menentukan pemilihan pemasok bahan baku kain di CV. Laynelooks. Teknik pengumpulan data melalui observasi dan wawancara terhadap beberapa responden yang turut menentukan pemilihan pemasok di CV. Laynelooks dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* AHP. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan menggunakan metode analisis data berupa *Analytical Hierarchy Process*, bahwa pemilihan pemasok pada CV. Laynelooks sudah dijalankan dengan baik. Berdasarkan analisa dari beberapa kriteria yang terdiri dari *Quality, Cost, Delivery, Flexibility, Responsiveness* (QCDFR), didapatkan satu perusahaan dengan skor kinerja terbaik yaitu CV. Laynelooks dengan skor 83,5%. Oleh karena itu pemilihan pemasok harus mendapat perhatian khusus agar bahan baku kain yang dibutuhkan optimal menghasilkan kualitas produk yang baik dan mempermudah mobilitas pada aktivitas pemilihan pemasok berikutnya di CV. Laynelooks.

**Kata Kunci:** Supplier, Kriteria Pemilihan Pemasok, Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP)

### **A. Pendahuluan**

Saat ini persaingan di bidang bisnis di seluruh dunia sudah tidak dapat diprediksi lagi, maka sebelum mendirikan sebuah perbisnisan seseorang perlu memprediksi apa yang akan terjadi di kemudian hari. Banyak sekali perusahaan-perusahaan baru yang bermunculan, tak jarang suatu perusahaan menjadi pionir di antara perusahaan yang lain karena perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik. Untuk menangani hal tersebut perusahaan manufaktur haruslah memperhatikan berbagai faktor agar hasil akhir dari perusahaan tersebut memuaskan serta sesuai dengan spesifikasi yang ditetapkan, maka diperlukan strategi dalam pelaksanaannya yang harus dilakukan oleh para analisis. Analisis tentunya harus berkompeten melihat peluang bisnis yang ada pada saat ini. Menurut Robert J. Schreiter (1991:62) mengatakan analisa merupakan membaca teks, dengan menempatkan tanda-tanda dalam interaksi yang dinamis dan pesan yang disampaikan.

Hal yang sangat penting untuk sebuah perusahaan manufaktur adalah harusnya mencermati ketersediaan bahan baku yang akan diolah menjadi sebuah barang jadi atau bahkan barang setengah jadi. Bahan baku yang diperlukan haruslah bahan baku yang

terbaik kualitasnya untuk mendapatkan hasil produksi yang terbaik kualitasnya.

Bagi perusahaan yang memiliki banyak alternatif pemasok harus sangat selektif dalam memilih pemasok yang baik, serta memilih pemasok tersebut diperlukan suatu Sistem evaluasi dan Seleksi pemasok yang kriterianya harus objektif dan berkualitas. Sistem tersebut memiliki dua aspek yaitu aspek biaya dan aspek nonbiaya akan menguntungkan perusahaan karena kriteria yang diajukan oleh calon pemasok adalah kriteria yang berpusat pada biaya atau financial, sedangkan pada aspek nonbiaya akan menguntungkan perusahaan karena kriteria yang diajukan adalah kriteria di luar biaya, dan kriteria-kriteria tersebut dapat digunakan dalam menilai kinerja pemasok sehingga perusahaan bisa memutuskan akan memilih pemasok yang tentunya memiliki kinerja terbaik.

CV. Laynelooks selaku *pioneer* dalam perusahaan yang memproduksi *Bomber Jacket*, tentu saja memiliki beberapa pemasok dalam memasok bahan baku yang tentunya ada beberapa macam seperti, kain taslan, dakron (busa), resleting YKK, serta kancing. Oleh karena itu CV. Laynelooks harus selektif dalam pemilihan pemasok, mana pemasok yang akan diajak berkerja sama dalam waktu tertentu.

Berdasarkan penjelasan uraian latar belakang, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai sistem penilaian dan seleksi pemasok dengan judul “Analisis Pemilihan Pemasok Bahan Baku Produksi Jacket Bomber Dengan Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* Untuk Menentukan Kinerja Yang Optimum Pada Laynelooks”.

## **B. Landasan Teori**

### **Definisi Analytic Hierarchy Process**

Konsep dasar pengambilan keputusan adalah memilih satu atau lebih di antara sekian banyak alternatif keputusan yang mungkin. Alternatif keputusan meliputi ketidakpastian, keputusan berisiko, dan keputusan dalam konflik.

*Analytical Hierarchy Process* adalah suatu metode analisis dan sintesis yang dapat membantu proses pengambilan keputusan. AHP merupakan alat pengambil keputusan yang *powerful* dan fleksibel, yang dapat membantu dalam menetapkan prioritas-prioritas dan membuat keputusan di mana aspek-aspek kualitatif dan kuantitatif terlibat dan keduanya harus dipertimbangkan.

Definisi AHP menurut Saaty (2001) menyatakan bahwa proses hirarki analitik menyediakan kerangka yang memungkinkan membuat suatu keputusan efektif atas isu kompleks yang menyederhanakan dan mempercepat proses pendukung keputusan. Artinya, dengan menggunakan AHP, suatu permasalahan dapat dipecahkan dengan pengambilan keputusan.

### **Prinsip Kerja Analytic Hierarchy Process**

Pengambilan keputusan atau optimasi multivariat yang digunakan dalam analisis kebijaksanaan, pada hakekatnya, AHP merupakan suatu model pengambilan keputusan yang komprehensif dengan memperhitungkan hal-hal yang bersifat kualitatif dan kuantitatif. Dalam model pengambilan keputusan dengan AHP pada dasarnya berusaha menutupi semua kekurangan dari model-model sebelumnya. AHP juga memungkinkan ke struktur suatu sistem dan lingkungan ke dalam komponen saling berinteraksi dan kemudian menyatukan mereka dengan mengukur dan mengatur dampak dari komponen kesalahan sistem (Saaty, 2001 : 78).

Peralatan utama dari model AHP adalah sebuah hierarki fungsional dengan input utamanya adalah persepsi manusia. Jadi perbedaan yang mencolok antara model AHP

dengan model lainnya terletak pada inputnya.

Terdapat pada 4 aksioma-aksioma yang terkandung dalam model AHP, yaitu sebagai berikut (Saaty, 2001: 82)

1. *Reciprocal Comparison*  
Artinya pengambilan keputusan harus dapat memuat perbandingan dan menyatakan preferensinya. Preferensi tersebut harus memenuhi standar resiprokal yaitu apabila A lebih disukai daripada B dengan skala  $x$ , maka B lebih disukai daripada A dengan skala  $1/x$ .
2. *Homogeneity*  
Artinya preferensi seseorang harus dapat dinyatakan dalam skala terbatas atau dengan kata lain elemen-elemennya dapat dibandingkan satu sama lain. Kalau aksioma ini tidak terpenuhi maka elemen-elemen yang dibandingkan tersebut tidak homogen dan harus dibentuk cluster (kelompok homogen) yang baru.
3. *Independence*  
Artinya preferensi dinyatakan dengan mengasumsi bahwa kriteria tidak dipengaruhi oleh alternatif-alternatif yang ada melainkan oleh objektif keseluruhan. Ini menunjukkan bahwa pola ketergantungan dalam AHP adalah searah, maksudnya perbandingan antara elemen-elemen dalam satu tingkat dipengaruhi atau tergantung oleh elemen-elemen pada tingkat atasnya.
4. *Expectation*  
Artinya untuk tujuan pengambilan keputusan. Struktur hierarki diasumsikan lengkap. Apabila asumsi ini tidak terpenuhi maka pengambil keputusan tidak memakai seluruh kriteria atau objektif yang tersedia atau diperlukan sehingga keputusan yang diambil dianggap tidak lengkap.

Kelebihan dari metode AHP tersebut adalah sebagai berikut :

1. Struktur yang berhierarki, sebagai konsekuensi dari kriteria yang dipilih sampai subkriteria yang paling dalam.
2. Memperhitungkan validitas sampai batas toleransi inkonsistensi berbagai kriteria dan alternatif yang dipilih oleh para pengambil keputusan.
3. Memperhitungkan daya tahan atau ketahanan output analisis sensitivitas pengambilan keputusan.

### Prosedur AHP

AHP merupakan salah satu metode untuk membantu menyusun suatu prioritas dari berbagai pilihan dengan menggunakan beberapa kriteria (*multi criteria*). Karena sifatnya yang multikriteria, AHP cukup banyak digunakan dalam penyusunan prioritas. Di samping bersifat multikriteria, AHP juga didasarkan pada suatu proses yang terstruktur dan logis. Pemilihan atau penyusunan prioritas dilakukan dengan prosedur yang logis dan terstruktur. Kegiatan tersebut dilakukan oleh ahli-ahli yang representatif berkaitan dengan alternatif-alternatif yang akan disusun prioritasnya (Bougeois, 2005 : 32-35).

Dalam pengambilan keputusan dengan metode AHP, langkah-langkah kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Mendefinisikan suatu kegiatan yang memerlukan pemilihan dalam pengambilan keputusannya
2. Menentukan kriteria dan alternatif-alternatif tersebut terhadap identitas kegiatan membuat hierarkinya.
3. Membuat matriks *pairwise comparison* berdasarkan *criteria focus* dengan memperhatikan prinsip-prinsip *comparative judgment*.

4. Membuat matriks *pairwise comparison* dengan memperhatikan prinsip-prinsip *comparative judgement* berdasarkan kriteria pada tingkat di atasnya.

### Kelebihan dan Kekurangan dalam Metode AHP

#### Kelebihan dalam metode AHP

1. Struktur yang berhierarki sebagai konskuensi dari kriteria yang dipilih sampai pada sub-sub kriteria yang paling dalam.
2. Memperhitungkan validitas sampai batas toleransi inkonsentrasi sebagai kriteria dan alternatif yang dipilih oleh para pengambil keputusan.
3. Memperhitungkan daya tahan atau ketahanan output analisis sensitivitas pengambilan keputusan.

#### Kelemahan dalam metode AHP

1. Ketergantungan model AHP pada input utamanya. Input utama ini berupa persepsi seorang ahli sehingga dalam hal ini melibatkan subjektivitas sang ahli selain itu juga model menjadi tidak berarti jika ahli tersebut memberikan penilaian yang keliru.
2. Metode AHP ini hanya metode matematis tanpa ada pengujian secara statistik sehingga tidak ada batas kepercayaan dari kebenaran model yang terbentuk.

### C. Hasil Penelitian

Di dalam melakukan pengumpulan data, peneliti melakukan penilaian terhadap faktor-faktor yang ada, yaitu faktor Metode Perancangan Sistem Evaluasi dan Seleksi *Supplier* menggunakan multikriteria QCDFR. Analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan analisis kualitatif dan analisis kuantitatif, tetapi dengan penekanan pada analisis kuantitatif. Sedangkan analisis kualitatif hanya sebagai pendukung untuk suatu kesimpulan yang diambil. Dari sistem tersebut diharapkan akan dapat memberikan gambaran yang lengkap mengenai kondisi yang terjadi di lapangan sebagai fokus penelitian maupun sebagai faktor pembanding untuk acuan penentuan pemilihan pemasok kedepannya.

Setelah terbentuk suatu hirarki, maka langkah selanjutnya adalah pengolahan data sesuai dengan tujuan dan batasan yang telah ditentukan. Pengolahan data ini dilakukan dengan menggunakan metode AHP (Proses Alih Hirarki) yang pada dasarnya merupakan metode untuk melakukan pembobotan, dari sini akan diketahui bobot dari tiap variabel pada setiap tingkat hirarki dengan memperhatikan konsisten dari penilaian. Dengan diketahuinya bobot dari setiap variabel dan nilai dari kriteria pada tingkat terendah dari hirarki, maka tingkat keberhasilan perusahaan secara keseluruhan dapat diketahui.

1. *Quality*. Kriteria ini menilai *supplier* dari segi kualitas terhadap produk yang dihasilkan oleh *supplier*. Bahan baku (*raw materials*) merupakan salah satu input bagi perusahaan manufaktur (pabrik) yang mutlak dibutuhkan. Bagi sebuah pabrik yang tidak membuat sendiri bahan bakunya dalam artian bahan baku diperoleh dari pihak ketiga (*supplier*), maka kualitas material dari *supplier* harus menjadi pengawasan yang utama demi menghasilkan produk yang bermutu.
2. *Cost*. Kriteria biaya material yang dipasok oleh *supplier* merupakan kriteria finansial yang menjadi pertimbangan utama setiap pabrik dalam memilih *supplier*.
3. *Delivery*. Kriteria ini menilai *supplier* dari segi pelayanan pengiriman bahan baku.
4. *Flexibility*. Kriteria ini menilai *supplier* dari segi kemampuan *supplier* memenuhi permintaan terhadap perubahan jumlah dan waktu.

5. *Responsiveness*. Kriteria ini menilai *supplier* dari segi kemampuan *supplier* dalam merespon problem maupun permintaan.

### Penetapan Bobot Kriteria dan Indikator

Penetapan bobot untuk masing-masing kriteria dan indikator kinerja *supplier* adalah dengan menggunakan *Analytical Hierarchy Process (AHP)*. Dari hasil AHP diperoleh bobot untuk tiap kriteria dan indikator kinerja, seperti tertuang dalam

**Tabel 1. Bobot Kriteria**

No	Kriteria	Bobot
1	<i>Quality</i>	0,420
2	<i>Cost</i>	0,138
3	<i>Delivery</i>	0,382
4	<i>Flexibility</i>	0,030
5	<i>Responsiveness</i>	0,030

Sumber : Data diolah, 2017

Tabel 1 adalah tentang bobot dari beberapa kriteria. Penentuan bobot di atas melalui hasil wawancara pada Tabel 1 dan nilai bobot didapat dari kriteria perusahaan CV. Laynelooks.

Dalam perhitungan bobot kriteria data ini didapat dari perusahaan langsung, dengan melakukan wawancara dengan Manajer *Manufactory*. Perusahaan hanya memberikan penilaian terbesar yang paling diutamakan. Penilaian pertama adalah *Quality* = 42% (0,420) dan penilaian kedua adalah *Delivery* = 38% (0,380). Lalu untuk mencari nilai sisa untuk ketiga kriteria lagi dengan menggunakan perhitungan secara manual.

### Lembar Kerja Evaluasi dan Seleksi Supplier

Pada dasarnya cara evaluasi dan seleksi *supplier* adalah dengan membandingkan indikator kinerja pencapaian dengan target yang ditentukan oleh perusahaan. Pada bagian ini akan dibuat sebuah lembar kerja (*software*) untuk memberi penilaian dan evaluasi terhadap *supplier*. Lembar kerja ini dibuat dengan menggunakan fasilitas-fasilitas yang ada di program *Microsoft Excel*.

Dalam penelitian ini, peneliti mencoba memberikan contoh evaluasi dan seleksi *supplier* untuk bahan baku kain. *Supplier* yang biasa memasok bahan baku tersebut ada empat *supplier*, yaitu CV. Jaya Abadi, CV. Sandang, CV. Makmur, dan CV. Raka (CV. W, CV. X, CV. Y dan CV. Z). Dengan lembar kerja yang dibuat, akan diketahui kinerja dari masing-masing *supplier*, sehingga dapat memberikan gambaran mengenai *supplier* yang memiliki kinerja yang baik. Contoh hasil evaluasi dan seleksi *supplier* seperti pada table di bawah

**Tabel 2. Bobot Indikator Kinerja**

NO	Kriteria	Bobot
1	Kemampuan memenuhi permintaan sesuai kualitas	0,420
2	Apakah harga bahan baku kain sesuai dengan apa yang ditawarkan	0,138
3	Persentase ketepatan waktu pengiriman barang	0,191
4	Persentase ketepatan kuantitas pengiriman barang	0,191
5	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan jumlah yang dipesan	0,010
6	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan waktu yang dipesan	0,010
7	Kemudahan dalam berkomunikasi	0,010
8	Persentase pemasok merespon masalah	0,0161
9	Kemampuan dalam menjalin hubungan jangka panjang	0,0161

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 2 Bobot indikator pemasok merupakan hasil yang didapat dari perhitungan bobot kriteria CV. Laynelooks.

### Data Nilai Kriteria

Penilaian dilakukan oleh tiap kriteria pada level terendah dan struktur hirarki. Data yang didapat merupakan hasil diperoleh melalui wawancara secara langsung dengan beberapa instansi terkait. Instansi tersebut merupakan instansi yang terjun langsung dalam penentuan pemilihan *supplier* bahan baku kain. Satuan yang digunakan untuk setiap kriteria transfer data kualitatif ke kuantitatif ditunjukkan oleh tabel-tabel berikut ini.

**Tabel 3. Kabag Logistik**

No	Subkriteria	CV. Jaya Abadi	CV. Sandang	CV. Makmur	CV. Raka
1.	Kemampuan memenuhi permintaan sesuai kualitas	A	B	B	A
2.	Apakah harga bahan baku kain sesuai dengan yang ditawarkan	B	A	B	B
3.	Persentase ketepatan waktu pengiriman barang	C	D	C	C
	Persentase ketepatan kuantitas pengiriman	B	A	A	B
4.	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan jumlah yang dipesan	B	B	B	B
	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan waktu yang dipesan	D	C	D	C
	Kemudahan dalam berkomunikasi	B	B	B	B
5	Persentase pemasok merespon masalah	C	C	D	D
	Kemampuan dalam menjalin hubungan jangka panjang	B	C	B	B

**Tabel 4. Kabag Produksi**

No	Subkriteria	CV. Jaya Abadi	CV. Sandang	CV. Makmur	CV. Raka
1.	Kemampuan memenuhi permintaan sesuai kualitas	B	A	B	A
2.	Apakah harga bahan baku kain sesuai dengan yang ditawarkan	B	C	B	C
3.	Persentase ketepatan waktu pengiriman barang	A	B	C	B
	Persentase ketepatan kuantitas pengiriman	B	B	B	B
4.	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan jumlah yang dipesan	C	B	D	C
	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan waktu yang dipesan	C	C	B	B
	Kemudahan dalam berkomunikasi	A	B	B	A
5	Persentase pemasok merespon masalah	C	D	B	C
	Kemampuan dalam menjalin hubungan jangka panjang	C	C	C	B

Sumber: Data diolah, 2017

**Tabel 5. Data Kuantitatif**

CV Jaya Abadi	CV Sandang	CV Makmur	CV Raka	CV Jaya Abadi	CV Sandang	CV Makmur	CV Raka
3	4	4	3	75%	100%	100%	75%
3	2	3	2	75%	50%	75%	50%
4	3	2	3	100%	75%	50%	75%
3	3	3	3	75%	75%	75%	75%
2	3	1	2	50%	75%	25%	50%
2	2	3	3	50%	50%	75%	75%
4	3	3	4	100%	75%	75%	100%
2	1	3	2	50%	25%	75%	50%
2	2	2	3	50%	50%	50%	75%

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 3, Tabel 4 dan Tabel 5 adalah tabel yang menjelaskan hasil wawancara dari Kabag Produksi dimana nilai nilai A = 4, B = 3, C = 2, dan D = 1, dimana data setiap kriteria transfer data kualitatif ke kuantitatif maka mulailah mencari presentase setiap kriteria untuk CV. Jaya Abadi, CV. Sandang, CV. Makmur, dan CV. Raka, dengan menggunakan rumus  $n/4 \times 100\%$ , dimana n = data kuantitatif yang terdapat pada tabel pertama.

**Tabel 6. Kabag Produksi**

No	Subkriteria	CV. Jaya Abadi	CV. Sandang	CV. Makmur	CV. Raka
1.	Kemampuan memenuhi permintaan sesuai kualitas	C	A	B	B
2.	Apakah harga bahan baku kain sesuai dengan yang ditawarkan	A	B	A	B
3.	Persentase ketepatan waktu pengiriman barang	C	B	A	B
	Persentase ketepatan kuantitas pengiriman	B	B	B	B
4.	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan jumlah yang dipesan	B	B	A	C
	Persentase dipenuhinya permintaan perubahan waktu yang dipesan	B	B	B	B
	Kemudahan dalam berkomunikasi	A	A	A	A
5	Persentase pemasok merespon masalah	B	B	B	B
	Kemampuan dalam menjalin hubungan jangka panjang	B	B	B	B

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 6 adalah tabel yang menjelaskan hasil wawancara dari Kabag QC dimana nilai nilai A = 4, B = 3, C = 2, dan D = 1. Dimana data setiap kriteria transfer data Kualitatif ke Kuantitatif dengan memberikan penilaian A = 100%, B = 75%, C = 50%, dan D = 25%. Setelah data setiap kriteria ditransfer kualitatif ke kuantitatif maka mulailah mencari persentase setiap kriteria untuk CV. Jaya Abadi, CV. Sandang, CV. Makmur, dan CV. Raka. Dengan menggunakan rumus  $n/4 \times 100\%$ , dimana n = data kuantitatif yang terdapat pada tabel pertama.

**Tabel 7.** Data Rata-Rata Kuantitatif

CV. Jaya Abadi	CV. Sandang	CV. Makmur	CV. Raka
75%	93,75%	75%	81,25%
87,5%	75%	81,5%	68,75%
75%	62,5%	62,5%	62,5%
75%	81,25%	75%	75%
62,5%	62,5%	56,25%	56,25%
50%	62,5%	62,5%	62,5%
93,75%	81,5%	87,5%	87,5%
50%	56,25%	62,5%	50%
75%	62,5%	75%	75%

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel di atas adalah data rata-rata untuk setiap kriteria perusahaan yang tadi CV. Jaya Abadi, CV. Sandang, CV. Makmur, dan CV. Raka yang diakumulasi dari 4 Responden yang terdiri dari Kabag Logistik, Manager Produksi, Kabag *Planning & Control* dan Kabag *Quality Control*.

#### Perbandingan antar Faktor Utama pada level Pertama

Dari struktur hirarki, diperoleh satu matriks untuk level pertama. Kemudian dihitung *eigen value* maksimum untuk menentukan prioritas bobot dari tiap faktor pada matriks tersebut sebagai berikut:

**Tabel 8.** Skor Kinerja Kriteria (%) Pencapaian terhadap Target) untuk 4 Pemasok

No	Kriteria	Bobot	CV. Jaya Abadi	CV. Sandang	CV. Makmur	CV. Raka
1.	<i>Quality</i>	0,42	75%	93,75%	75%	81,75%
2.	<i>Cost</i>	0,138	90%	93%	92%	94%
3.	<i>Delivery</i>	0,382	75%	71,87%	68,75%	68,75%
4.	<i>Flexibility</i>	0,030	68,75%	68,83%	68,75%	68,75%
5.	<i>Responsiveness</i>	0,030	62,50%	59,4%	68,75%	62,50%
	<b>Jumlah</b>	<b>1/100%</b>	<b>371,25%</b>	<b>386,85%</b>	<b>373,25%</b>	<b>375,75%</b>

**Tabel 9.** Hasil Keputusan Penilaian Kinerja *Supplier*

<i>Supplier</i>	Total Nilai	Keputusan
CV. Jaya Abadi	76,50%	Tetap Menjadi <i>Supplier</i>
CV. Sandang	83,49%	Tetap Menjadi <i>Supplier</i>
CV. Makmur	74,57%	Tetap Menjadi <i>Supplier</i>
CV. Raka	77,49%	Tetap Menjadi <i>Supplier</i>

#### D. Kesimpulan

1. Pada dasarnya penentuan pemasok di CV. Laynelooks ditentukan langsung oleh *Factory Manager* melalui laporan jumlah produksi yang dilaporkan oleh Kabag Logistik. Bahan baku yang dipesan sesuai dengan permintaan bagian produksi, untuk memproduksi produksi sesuai pesanan dari beberapa pelanggan CV. Laynelooks. Jadi pemasok bahan baku CV. Laynelooks ditentukan langsung oleh *Factory Manager*. Perusahaan CV. Laynelooks memberikan 2 poin yang dipilih untuk menilai bahan baku yaitu *Quality* dan *Delivery*. Kualitas atau *Quality* mendapatkan nilai paling tinggi, bahan baku dengan kualitas yang baik akan menghasilkan produk yang baik pula. Dengan menghasilkan produk yang baik, tentunya akan menambah banyaknya pelanggan ke depannya. Sehingga dengan

banyaknya pelanggan, maka bahan yang dibutuhkan CV. Laynelooks juga akan bertambah dan akan berpengaruh juga kepada penghasilan pemasok,

2. Penentuan pemilihan pemasok yang dilakukan oleh CV. Laynelooks dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan 5 kriteria yaitu *Quality, Cost, Delivery, Flexibility, dan Responsiveness*. Dengan metode tersebut, didapatkan satu perusahaan dengan kinerja terbaik yang memiliki skor 83,49% yaitu CV. Sandang. Pengguna metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) memberikan nilai atau hasil yang lebih baik lagi terhadap pemilihan pemasok dan kualitas bahan baku kain.

#### Daftar Pustaka

- Bourgeois, R. 2005. *Analytical Hierarchy Process: an Overview*. Bogor: UNCAPSA UNESCAP.
- Marimin 2004. *Tehnik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana.
- Saaty, T. L. 1988. *Multicriteria Decision Making: The Analytical Hierarchy Process*. USA: British Library