SKRIPSI

Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunakan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada fakultas ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru

Oleh

TAUFIQ FANSURI AZMI

NPM: 165210286

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PEKANBARU

2020

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI
Alamat: Jalan Kaharudin Nasution No. 113 Perhentian Marpoyan
Telp. (0761) 674674 Fax. (0761) 674834 Pekanbaru-28284

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama	: Taufiq Fansuri Azmi
NPM	: 165210286
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Manajemen
Konsentrasi	: Manajemen Operasional
Judul Skripsi	:Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunkan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru

Disahkan Oleh:

Pembimbing I	Pembimbing II
H. Suyadi, SE., M.Si	**Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc**

Mengetahui:

Dekan	Ketua Program Studi
Dr. Firdaus AR, SE., M.Si., Ak., CA	**Abd. Razak Jer, SE., M.Si**

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI
Alamat: Jalan Kaharudin Nasution No. 113 Perhentian Marpoyan
Telp. (0761) 674674 Fax. (0761) 674834 Pekanbaru-28284

TANDA PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama	: Taufiq Fansuri Azmi
NPM	: 165210286
Program Studi	: Manajemen S1
Konsentrasi	: Manajemen Operasional
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	:Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunkan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru

Disetujui Oleh:

Tim Penguji:

1. Restu Hayati, SE., M.Si ( )
2. Dr. Hj. Eka Nuraini R, M.Si ( )
3. Hj. Susie Suryani, SE., MM ( )

Mengetahui:

Pembimbing I	Pembimbing II
H. Suyadi, SE., M.Si	**Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc**

Ketua Program Studi

Abd. Razak Jer, SE., M.Si

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI
Alamat: Jalan Kaharudin Nasution No. 113 Perhentian Marpoyan
Telp. (0761) 674674 Fax. (0761) 674834 Pekanbaru-28284

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Telah dilaksanakan bimbingan skripsi terhadap mahasiswa:

Nama : Taufiq Fansuri Azmi

NPM : 165210286

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen S1

Konsentrasi : Manajemen Operasional

Sponsor : H. Suyadi, SE., M.Si

Co Sponsor : Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc

Judul Skripsi : Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunkan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru

Dengan Perincian bimbingan sebagai berikut:

No	Tanggal	Catatan		Berita Acara	Catatan	
		Sponsor	Co Sponsor		Sponsor	Co Sponsor
1.	07/11/2019	X		- Perbaiki latar belakang - Rencana daftar isi - Penelitian terdahulu - Contoh penelitian lain - Alat yang digunakan - Tambahkan analisis data		
2.	12/11/2019	X		- Sistimatika penulisan - ACC seminar proposal		
3.	18/11/2019		X	- Operasional variabel penelitian - Teknik pengumpulan data		
4.	09/12/2019		X	- Referensi ditambah		
5.	11/12/2019		X	- ACC seminar Proposal		

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

No	Tanggal	Catatan		Berita Acara	Catatan	
		Sponsor	Co Sponsor		Sponsor	Co Sponsor
6.	25/06/2020	X		- Perumusan masalah - Tujuan dan manfaat penelitian - Operasional variabel - Simpulan		
7.	29/06/2020		X	- Kesimpulan sesuai dengan tujuan penelitian		
8.	01/07/2020	X		- Tambahkan latar belakang - Sesuaikan penulisan skripsi		
9.	09/07/2020	X		- ACC seminar hasil		
10.	17/07/2020		X	- ACC seminar hasil		

Pekanbaru, 28 Juli 2020

Wakil Dekan I

Dr. Hj. Ellyan Sastraningsih, M.Si

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Kaharuddin Nst Km 11 No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI / MEJA HIJAU

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau No: 987/KPTS/FE-UIR/2020, Tanggal 24 Agustus 2020, Maka pada Hari Rabu 26 Agustus 2020 dilaksanakan Ujian Oral Komprehensive/Meja Hijau Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau pada Program Studi **Manajemen** Tahun Akademis 2020/2021.

1.N a m a	: Taufiq Fansuri Azmi
2.N P M	: 165210289
3.Program Studi	: Manajemen S1
4.Judul skripsi	: Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunakan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru.
5.Tanggal ujian	: 26 Agustus 2020
6.Waktu ujian	: 60 menit.
7.Tempat ujian	: Ruang Sidang Meja Hijau Fakultas Ekonomi UIR
8.Lulus Yudicium/Nilai	: ***Lulus (B+) 74,5***
9.Keterangan lain	: Aman dan lancar.

PANITIA UJIAN

Ketua	Sekretaris
Dr. Hj. Ellyan Sastraningsih, SE., M.Si	**Abd. Razak Jer, SE., M.Si**
Wakil Dekan Bidang Akademis	Ketua Prodi Manajemen

Dosen penguji :

1. H. Suyadi, SE., M.Si (.....)
2. Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc (.....)
3. Hj. Susie Suryani, SE., MM (.....)
4. Dr. Hj. Eka Nuraini. R, M.Si (.....)
5. Restu Hayati, SE., M.Si (.....)

Notulen

1. Deswarta, SE., MM (.....)

Pekanbaru, 26 Agustus 2020
Mengetahui
Dekan,

Dr. Firdaus AR, SE., M.Si., Ak., CA

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Nomor: 987 / Kpts/FE-UIR/2020

TENTANG PENETAPAN DOSEN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Menimbang : 1. Bahwa untuk menyelesaikan studi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau d sanakan ujian skripsi / oral komprehensive sebagai tugas akhir dan untuk itu perlu diteta mahasiswa yang telah memenuhi syarat untuk ujian dimaksud serta dosen penguji
2. Bahwa penetapan mahasiswa yang memenuhi syarat dan penguji mahasiswa yang bersangku perlu ditetapkan dengan surat keputusan Dekan.

Mengingat : 1. Undang-undang RI Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional
2. Undang-undang RI Nomor: 14 Tahun 2005 Tentang Guru dan Dosen
3. Undang-undang RI Nomor: 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi.
4. Peraturan Pemerintah RI Nomor: 4 Tahun 2014 Tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tingg Pengelolaan Perguruan Tinggi
5. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2018.
6. SK. Pimpinan YLPI Daerah Riau Nomor: 006/Skep/YLPI/II/1976 Tentang Peraturan Dasar U sitas Islam Riau.
7. Surat Keputusan BAN PT Depdiknas RI :
   a. Nomor : 2806/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Eko. Pembangun
   b. Nomor : 2640/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Manajemen
   c. Nomor : 2635/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Akuntansi S1
   d. Nomor : 1036/SK/BAN-PT/Akred/Dipl-III/IV/2019, tentang Akreditasi D.3 Akuntansi.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : 1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang tersebut di bawah ini:

N a m a : Taufiq Fansuri Azmi
N P M : 165210289
Program Studi : Manajemen S1
Judul skripsi : Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong D Menggunakan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru.

2. Penguji ujian skripsi/oral komprehensive maahsiswa tersebut terdiri dari:

NO	Nama	Pangkat/Golongan	Bidang Diuji	Jabatan
1	Suyadi, SE.,M.Si	Lektor Kepala, D/a	Materi	Ketua
2	Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc	Assisten Ahli, C/b	Sistematika	Sekretaris
3	Hj. Susie Suryani, SE., MM	Lektor, C/c	Methodologi	Anggota
4	Dr. Dra. Hj. Eka Nuraini R, M.Si	Lektor Kepala, D/a	Penyajian	Anggota
5	Restu Hayati, SE., M.Si	Assisten Ahli, C/b	Bahasa	Anggota
6	Deswarta, SE.,MM	Asisten Ahli, C/b	-	Notulen
7			-	Saksi II
8			-	Notulen

3. Laporan hasil ujian serta berita acara telah disampaikan kepada pimpinan Universitas Islam Ria selambat-lambatnya 1 (satu) minggu setelah ujian dilaksanakan.
4. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliru akan segera diperbaiki sebagaimana mestinya.

Kutipan : Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 26 Agustus 202
Dekan,

Dr. Firdaus AR, SE., M.Si, Ak

Tembusan : Disampaikan pada :
1. Yth : Bapak Koordinator Kopertis Wilayah X di Padang
2. Yth : Bapak Rektor Universitas Islam Riau di Pekanbaru

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647

BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Taufiq Fansuri Azmi
NPM : 165210259
Jurusan : Manajemen / S1
Judul Skripsi : Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunakan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru.
Hari/Tanggal : Rabu 26 Agustus 2020
Tempat : Ruang Sidang Fakultas Ekonomi UIR

Dosen Pembimbing

No	Nama	Tanda Tangan	Keterangan
1	H. Suyadi, SE., M.Si		
2	Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc		

Dosen Pembahas / Penguji

No	Nama	Tanda Tangan	Keterangan
1	Hj. Susie Suryani, SE., MM		
2	Dr. Hj. Eka Nuraini. R, M.Si		
3	Restu Hayati, SE., M.Si		

Hasil Seminar : *)

1. Lulus (Total Nilai_____)
2. Lulus dengan perbaikan (Total Nilai_____)
3. Tidak Lulus (Total Nilai_____)

Mengetahui
An.Dekan

Dr. Hj. Ellyan Sastraningsih, SE., M.Si
Wakil Dekan I

Pekanbaru, 26 Agustus 2020
Ketua Prodi

Abd. Razak Jer, SE., M.Si

*) Coret yang tidak perlu

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Kaharuddin Nst Km 11 No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Nama : Taufiq Fanzuri Azmi
NPM : 165210286
Judul Proposal : Analisis Supply Chain Management Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (Studi Kasus UD Mutiara Alam Pekanbaru)
Pembimbing : 1. H. Suyadi, SE., M.Si
2. Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc
Hari/Tanggal Seminar : Sabtu / 15 Februari 2020

Hasil Seminar dirumuskan sebagai berikut :

1.Judul : Disetujui dirubah/perlu diseminarkan *)
2.Permasalahan : Jelas/masih kabur/perlu dirumuskan kembali *)
3.Tujuan Penelitian : Jelas/mengambang/perlu diperbaiki *)
4.Hipotesa : Cukup tajam/perlu dipertajam/di perbaiki *)
5.Variabel yang diteliti : Jelas/Kurang jelas *)
6.Alat yang dipakai : Cocok/belum cocok/kurang *)
7.Populasi dan sampel : Jelas/tidak jelas *)
8.Cara pengambilan sampel : Jelas/tidak jelas *)
9.Sumber data : Jelas/tidak jelas *)
10.Cara memperoleh data : Jelas/tidak jelas *)
11.Teknik pengolahan data : Jelas/tidak jelas *)
12.Daftar kepustakaan : Cukup/belum cukup mendukung pemecahan masalah Penelitian *)
13.Teknik penyusunan laporan : Telah sudah/belum memenuhi syarat *)
14.Kesimpulan tim seminar : ~~Perlu~~/tidak perlu diseminarkan kembali *)

Demikianlah keputusan tim yang terdiri dari :

No	Nama	Jabatan pada Seminar	Tanda Tangan
1.	H. Suyadi, SE., M.Si		1.
2.	Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc		2.
3.	Hj. Susie Suryani, SE., MM		3.
4.	Dr. Dra. Hj. Eka Nuraini R, M.Si		4.
5.	Restu Hayati, SE., M.Si		5.

*Coret yang tidak perlu

Mengetahui
An.Dekan Bidang Akademis

Dr.Firdaus AR, SE.M.Si.Ak.CA

Pekanbaru, 15 Februari 2020
Sekretaris

Azmansyah, SE., M.Econ

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU
Nomor: 2671/Kpts/FE-UIR/2019
TENTANG PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA S1
Bismillahirrohmanirrohim
DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Menimbang:
1. Surat penetapan Ketua Jurusan / Program Studi Manajemen tanggal 6 Oktober 2018 tentang penunjukan Dosen Pembimbing skripsi mahasiswa.
2. Bahwa dalam membantu mahasiswa untuk menyusun skripsi sehingga Mendapat hasil yang baik perlu ditunjuk Dosen Pembimbing yang Akan memberikan bimbingan sepenuhnya terhadap mahasiswa tersebut

Mengingat:
1. Surat Mendikbud RI:
   a. Nomor: 0880/U/1997
   b. Nomor: 0213/0/1987
   c.Nomor: 0378/U/1986
   d.Nomor: 0387/U/1987
2. Surat Keputusan BAN PT Depdiknas RI :
   a. Nomor : 192/SK/BAN-PT/Ak.XVI/S/IX/2013, tentang Akreditasi Eko. Pembangun
   b. Nomor : 197/SK/BAN-PT/Ak.XVI/S/IX/2013, tentang Akreditasi Manajemen
   c. Nomor : 197/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/IX/2013, tentang Akreditasi Akuntansi S1
   d. Nomor : 001/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/I/2014 Tentang Akreditasi D.3 Akuntansi
3. Surat Keputusan YLPI Daerah Riau
   a. Nomor: 66/Skep/YLPI/II/1987
   b. Nomor: 10/Skep/YLPI/IV/1987
4. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2013
5. Surat Edaran Rektor Universitas Islam Riau tanggal 10 Maret 1987
   a. Nomor: 510/A-UIR/4-1987

MEMUTUSKAN

Menetapkan: 1. Mengangkat Saudara - saudara yang tersebut namanya di bawah ini sebagai pembimbing dalam penyusunan skripsi yaitu:

No	N a m a	Jabatan/Golongan	Keterangan
1.	Suyadi, SE., M.Si	Guru Besar, D/c	Pembimbing I
2.	Hafidzah Nurjannah,SE.,M.Sc	Assisten Ahli, C/b	Pembimbing II

2. Mahasiswa yang dibimbing adalah:
   N a m a : Taufiq Fansuri Azmi
   N P M : 165210286
   Jusan/Jenjang Pendd. : Manajemen / S1
   Judul Skripsi : Analisis Supply Chain Management Pada Usaha Dagang (UD) Mutiara Alam Pekanbaru
3. Tugas pembimbing adalah berpedoman kepada Surat Keputusan Rektor Universitas Islam Riau Nomor: 52/UIR/Kpts/1989 tentang pedoman penyusunan skripsi mahasiswa di lingkungan Universitas Islam Riau.
4. Dalam pelaksanaan bimbingan supaya memperhatikan usul dan saran dari forum seminar proposal.
5. Kepada pembimbing diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Riau.
6. Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliruan dalam keputusan ini segera akan ditinjau kembali.

Kutipan: Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan menurut semestinya.

Ditetapkan di: Pekanbaru
Pada Tanggal: 7 Oktober 2019
Dekan,

Drs. Abrar, M.Si, Ak., CA

Tembusan : Disampaikan pada:
1. Yth : Bapak Rektor Universitas Islam Riau
2. Yth : Sdr. Kepala Biro Keuangan UIR di Pekanbaru.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis ini, Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan utuk mendapatkan gelar akademik Sarjana, baik di Universitas Islam Riau maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis saya ini murni gagasan, rumusan, dan penilaian saya sendiri tanpa bantuan pihak manapun.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi Akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lain sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi ini.

Pekanbaru, 23 September 2020

Saya yang membuat pernyataan



Taufiq Fansuri Azmi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ABSTRAK

Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunakan Metode AHP (Analisis Hierarki Proses) Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru

TAUFIQ FANSURI AZMI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis kebijakan dari UD. Mutiara Alam dalam memilih pemasok yang efektif dengan menggunakan metode perhitungan pembobotan faktor dan Analisis Hierarki Proses (AHP). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Mutiara Alam memiliki beberapa faktor kriteria yang mereka tetapkan dalam memilih pemasok, yaitu faktor sistem pengiriman, sistem produksi dan sistem pemasok. Dalam setiap faktor memiliki beberapa kriteria yang menjadi pendukung faktor tersebut. Metode-metode tersebut membandingkan faktor kriteria dua pemasok yang menjadi pertimbangan dari UD. Mutiara Alam. Hasil akhir dari AHP adalah PT. Charoen Pokhphand Jaya yang lebih efektif menjadi pemasok tetap di UD. Mutiara Alam

Kata Kunci: Analisis Hirarki Proses (AHP), Manajemen Rantai Pasokan, Usaha Dagang (UD).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ABSTRACT

Analysis of Supply Chain Management in Selecting Suppliers Using the AHP Method (Process Hierarchy Analysis) at UD Mutiara Alam Pekanbaru

Taufiq Fansuri Azmi

The purpose of this research is to find out and analyze the policies of UD. Mutiara Alam in choosing an effective supplier, using the factor weighting and Process Hierarchy Analysis (AHP) method. This research shows that UD. Mutiara Alam has several criteria that they set in selecting suppliers, namely the delivery system, production system and supplier system. In each factor has several criteria that support these factors. These methods compare the two suppliers' criteria into consideration by UD. Mutiara Alam. The final result of AHP is PT. Charoen Pokhphand Jaya which is more effective as a permanent supplier at UD. Mutiara Alam.

Keywords: Process Hierarchy Analysis (AHP), Supply Chain Management (SCM), Trade Business.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan nikmat dan karunia Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Manajemen Rantai Pasokan Untuk Memilih Pemasok yang Efektif pada Ayam Potong di Pekanbaru (Studi Kasus UD Mutiara Alam Pekanbaru)" dalam rangka menyelesaikan studi untuk mendapatkan gelar sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.

Penulis berterima kasih kepada pihak di UD Mutiara Alam yang telah mengizinkan saya untuk menjadi objek penelitian saya serta bersedia untuk membantu dalam memberikan informasi dan data-data yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis ingin ucapkan terima kasih kepada pihak-pihak dibawah ini yang telah memberikan sarana serta dukungan material, psikis, maupun spiritual.

1. Kepada pemimpin Fakultas Ekonomi, yaitu Bapak Dekan Dr. Firdaus AR, SE., M.Si., Ak., CA.Wakil Dekan I Dr. Hj. Ellyan Sastraningsih, M.Si. Wakil Dekan II Dr. Eva Sundari, SE., MM. Wakil Dekan III Dr. H. Zulhelmy, SE., M.Si., Ak., CA.
2. Kepada pimpinan Prodi Manajemen, yaitu Kepala Prodi, dan Wakil Kepala Prodi beserta staf-stafnya.
3. Kepada pembimbing saya, H. Suyadi, SE., M.Si dan Hafidzah Nurjannah, SE., M.Sc.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4. Kepada semua dosen-dosen yang telah mengajarkan saya baik dosen Fakultas Ekonomi maupun dari luar Fakultas dan Universitas.
5. Kepada keluarga saya, Bapak Sukarjiono, Ibu Erlina Winarni, Kakak Annisa Kamelia, dan Adik Erwin Hidayatulloh.
6. Kepada teman-teman kelas konsentrasi Manajemen Operasional angkatan 2016 dan juga grup P.

Karena penulis memiliki batasan maka saya tidak bisa menyebutkannya satu per satu. Demikian yang dapat penulis sampaikan dalam pengantar ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat kedepannya. Penulis juga memohon maaf apabila terdapat kesalahan dalam penulisan skripsi ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar kedepannya penulis dapat memperbaiki.

Pekanbaru, 31 Juni 2020

Taufiq Fansuri Azmi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR ISI

ABSTRAK i

ABSTRACT ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI v

DAFTAR TABEL viii

DAFTAR GAMBAR ix

DAFTAR LAMPIRAN x

BAB I PENDAHULUAN .....

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Perumusan Masalah 4

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian 4

1.3.1 Tujuan Penelitian 4

1.3.2 Manfaat dari penelitian ini adalah: 4

1.4 Sistematika Penulisan 5

BAB II TINJUAN PUSTAKA .....

2.1 Pengertian Rantai Pasokan (Supply Chain) 7

2.2 Tujuan dan masalah supply chain (Supply Chain) 8

2.3 Tantangan mengelola Rantai Pasok (Supply Chain) 9

2.4 Empat dimensi fleksibelitas rantai pasok (supply chain) 9

2.5 Strategi Rantai Pasokan (supply chain) 11

2.6 Tujuan strategis pada rantai pasok (supply chain) 13

2.7 Jenis saluran distribusi untuk barang konsumsi 13

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.8 Definisi Manajemen Rantai Pasokan 14
2.9 Ruang Lingkup Manajemen Rantai Pasokan 15
2.10 Kebutuhan akan manajemen rantai pasokan 15
2.11 Manfaat Manajemen Rantai Pasokan 16
2.12 Analisis pemilihan pemasok 18
2.13 Langkah-langkah dalam memilih pemasok 18
2.14 Metode Pembobotan Fakor *(Factor Rating Method)* 19
2.15 Analysis Hierarchy Process (AHP) 20
2.16 Penelitian Terdahulu 22
2.17 Kerangka Berfikir 23
2.18 Hipotesis 24
BAB III METODE PENELITIAN .....
3.1 Lokasi Penelitian 25
3.2 Operasional Variabel 25
3.3 Jenis dan Sumber Data 26
3.4 Teknik Pengumpulan Data 26
3.5 Analisis Data 27
BAB IV GAMBARAN UMUM UD MUTIARA ALAM .....
4.1 Awal mula berdirinya UD Mutiara Alam Pekanbaru 31
4.2 Posisi pekerjaan 31
4.3 Kegiatan operasional 32
BAB V HASIL & PEMBAHASAN .....
5.1 Analisis Deskriptif 34

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

5.2 Pembobotan Faktor 37
5.3 Analysis Hierarchy Process (AHP) 45
5.4 Pembahasan 50
BAB VI KESIMPULAN & SARAN .....
6.1 Simpulan 51
6.2 Saran 51
DAFTAR PUSTAKA 53
LAMPIRAN 55
BIOGRAFI PENULIS 61

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu..... 22

Tabel 3.1 Operasional Variabel..... 25

Tabel 4.1 Jumlah Karyawan UD Mutiara Alam Pekanbaru 31

Tabel 5.1 Produsen-Produsen Ayam..... 34

Tabel 5.2 Pembobotan Faktor 37

Tabel 5.3 Tingkat Kedua AHP..... 46

Tabel 5.4 Tingkat Ketiga AHP..... 47

Tabel 5.5 Tingkat Keempat AHP..... 49

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Saluran Rantai Pasokan UD. Mutiara Alam..... 2

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir 24

Gambar 5.1 Struktur Tingkat AHP 45

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Analisis Hirarki Proses..... 56

Lampiran 2. Hasil Pengolahan AHP dengan Expert Choice..... 61

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam menyediakan produk yang murah, berkualitas dan cepat, tidak cukup hanya dengan melakukan perbaikan di lingkungan internal perusahaan saja. Dibutuhkan peran serta supplier, perusahaan transportasi dan jaringan distributor. Kesadaran akan adanya produk yang murah, cepat dan berkualitas inilah yang melahirkan konsep baru tahun 1990-an yaitu supply chain management (SCM). Supply chain management adalah rangkaian pendekatan yang digunakan untuk mengintegrasian pemasok, produsen, gudang dan toko secara efektif agar persediaan barang dapat diproduksi dan didistribusi pada jumlah yang tepat, kelokasi yang tepat, dan pada waktu yang tepat sehingga biaya keseluruhan sistem dapat diminimalisirkan selagi berusaha memuaskan kebutuhan dan layanan.

Hampir setiap jenis usaha ingin dapat meminimalisisikan biaya untuk memuaskan kebutuhan dan pelayanan pada pelanggan, termasuk juga usaha dagang. Salah satu usaha dagang yang cukup besar peranya adalah usaha dagang komoditas pangan. Salah satu komuditas pangan adalah ayam. Maka pasokan ayam juga harus bisa memenuhi kebutuhan bagi masyarakat. Untuk mewujudkan hal tersebut dan memberikan kepuasan pada konsumen maka setiap perusahaan berusaha secara optimal untuk menggunakan seluruh kemampuan yang dimiliki untuk memberikan nilai tambah produk yang dihasilkan. Untuk dapat menawarkan produk yang menarik dengan tingkat harga bersaing, setiap perusahaan harus berusaha menekan biaya produksi tanpa menurunkan kualitas

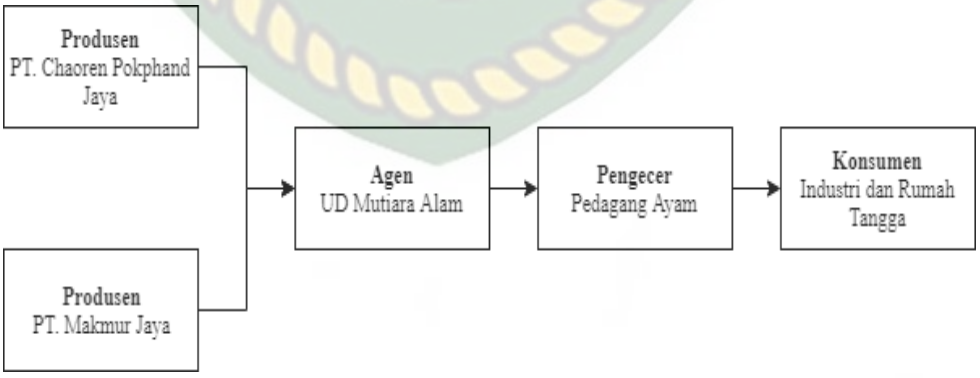
Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

produk yang sudah ditetapkan. Upaya untuk menekan biaya tersebut dapat dilakukan melalui optimalisasi distribusi bahan baku dari pemasok, aliran bahan baku dalam proses produksi sampai dengan distribusi produk ke konsumen. Ditribusi yang optimal dapat dicapai melalui penerapan konsep *supply chain management* (SCM). (Titik Kusinantini dan Aris Kusumo Diantoro (2017).

Salah satu pemasok ayam di pekanbaru, tepatnya yang berada di jalan kartama-inpres, yaitu UD Mutiara Alam. Usaha dagang ini milik perseorangan dan berdiri pada tahun 2011. Dimana di dalamnya terdapat 11 karyawan untuk kegiatan operasionalnya, setiap harinya usaha dagang ini beroperasi mengambil ayam dari pemasok, yang berupa PT. Dalam satu harinya bisa mengambil minimal 1,5 ton ayam dalam satu truk, yang dimana usaha dagang ini memiliki tiga truk untuk beroperasi setiap harinya.

Di bawah ini adalah gambaran sederhana tentang distribusi rantai pasokan pada UD Mutiara Alam:

Gambar 1.1 Saluran Rantai Pasokan UD. Mutiara Alam



Sumber: Data Olahan 2019

UD Mutiara Alam mengambil pasokan ayam dari beberapa produsen ayam, seperti PT. Chaoren Pokphand, PT. Makmur Jaya, PT. PKP, PT. Gunung Mas.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Dalam hal pemilihan produsen ini, UD Mutiara Alam tidak memiliki produsen tetap mereka hanya memilih berdasarkan kesesuain manual pada saat itu saja. Saat sudah melakukan pemesanan, maka penjemputan ayam dilakukan oleh UD Mutiara Alam sendiri. Saat ayam sudah sampai di gudang, maka ayam tersebut dijemput oleh pengecer yaitu pedagang ayam. Pada UD Mutiara Alam hanya menjual kepada pedagang eceran bukan kepada konsumen rumah tangga.

Dengan adanya suatu kerjasama yang baik antara pelaku-pelaku usaha dalam rantai pasokan akan menghasilkan nilai tambah yang lebih optimal dalam rantai pasokan tersebut Pengimplementasian manajemen rantai pasokan dalam dunia bisnis akan membantu badan usaha seperti dalam hal mengurangi biaya bahan baku, biaya persediaan dan biaya distribusi serta mendorong efisiensi dalam hal waktu produksi sampai waktu penyerahan produk.

Berikut beberapa penelitian mengenai penerapan supply chain management untuk UMKM yang menunjukan bahwa penerapan tersebut akan berdampak pada peningkatan efisiensi distribusi produk. Penelitian pertama dari (Dewinta Soeratno dan Arrazi Hasan Jan, 2016) mengenai analisis model supply chain ikan cakalang di Kota Manado. Lalu penelitian selanjutnya dari Qolbudin Farhan, 2017 mengenai pemilihan supplier telur tetas dengan menggunaka metode Analytical Hierarchy Process di UKM Unggas Pertiwi. Serta penelitian mengenai analisis kinerja rantai pasok dengan *supply chain operation research dan analytical hierarchy process* (studi kasus UMKM tempo susu malang) yang dilakukan oleh Qurrotul Aini (2018).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Maka berdasarkan masalah yang ada pada UD Mutiara Alam yang di paparkan di atas sehingga peneliti ingin melakukan studi penelitian yang berjudul "Analisis Manajemen Rantai Pasokan Dalam Memilih Pemasok Ayam Potong Dengan Menggunakan Metode AHP Pada UD Mutiara Alam Pekanbaru".

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka perumusan masalah yang diangkat adalah "Bagaimanakah manajemen rantai pasokan dalam memilih pemasok dengan menggunakan metode AHP pada UD Mutiara Alam Pekanbaru?".

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis kebijakan manajemen rantai pasokan dalam memilih pemasok menggunakan metode AHP pada UD. Mutiara Alam Pekanbaru.

1.3.2 Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi UD Mutiara Alam

   Memberikan masukan kepada UD. Mutiara Alam Pekanbaru terkait dengan manajemen rantai pasokan dalam memilih pemasok ayam potong dengan metode AHP supaya lebih efektif.

2. Bagi Peneliti

   Melalui penelitian ini diharapkan penulis dapat menerapkan ilmu khususnya pada manajemen operasional yang telah didapat selama

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

proses perkuliahan agar kedepannya mampu menghadapi permasalahan yang ada di dunia nyata dan sebagai studi perbandingan antara ilmu teori dengan kejadian yang ada di lapangan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

   Sebagai referensi karya ilmiah bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian di bidang yang sama.

1.4 Sistematika Penulisan

Daftar isi yang direncanakan dalam penelitian ini akan terbagi menjadi enam bab, di mana masing-masing bab terdiri dari sub bab dan sub-sub bab. Adapun garis besar dari sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut.

BAB I : PENDAHULUAN

Di dalam bab I ini berisi mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, serta tujuan dan manfaat penelitian yang dilakukan.

BAB II :TELAAH PUSTAKA

Pada bab II ini akan menjeleskan teori-teori yang relevan dengan manajemen rantai pasokan serta dilengkapi juga dengan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan diuraikan tentang metode penelitian yang terdiri dari lokasi penelitian, operasioal variabel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan memuat sejarah singkat organisasi, serta kegiatan operasional perusahaan.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Di dalam bab akan memaparkan hasil penelitian berupa analisis deskriptif kuantitatif, pengolahan pembobotan faktor, pengolahan AHP, serta pembahasan.

BAB VI : PENUTUP

Pada bab VI ini akan berisi kesimpulan dan saran yang diperoleh peneliti berdasarkan hasil penelitian.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Rantai Pasokan (*Supply Chain*)

Rantai pasok, rantai suplai, jaringan logistik, atau jaringan suplai adalah sebuah sistem terkoordinasi yang terdiri atas organisasi, sumber daya manusia, aktivitas, informasi, dan sumber-sumber daya lainnya yang terlibat secara bersama-sama dalam memindahkan suatu produk atau jasa baik dalam bentuk fisik maupun virtual dari suatu pemasok kepada pelanggan. Badan usaha yang melaksanakan fungsi suplai pada umumnya terdiri dari manufaktur, penyedia layanan jasa, distributor, dan saluran penjualan (seperti: pedagang eceran, *ecommerce*, dan pelanggan (pengguna akhir). Aktivitas rantai pasok (rantai nilai dan proses siklus hidup) mengubah bahan baku dan bahan pendukung menjadi sebuah barang jadi yang dapat dikirimkan kepada pelanggan pengguna akhir. Rantai pasok menghubungkan rantai nilai.

Menurut I Nyoman & Mahendrawathi (2017), pada suatu rantai pasokan terdapat 3 jenis aliran yang harus dikelola. *Pertama*, adalah aliran barang yang mengalir dari hulu *(upstream*) ke hilir (*downstream*). Contohnya adalah bahan baku yang dikirim dari supplier ke pabrik. Setelah produk selesai di produksi, mereka dikirim ke distributor, lalu ke pengecer atau ritel, kemudian ke pemakai akhir. Yang *kedua*, adalah aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu. Yang *ketiga*, adalah aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.2 Tujuan dan masalah rantai pasok (*supply chain*)

Tujuan rantai pasok (*supply chain*) adalah

- Memaksimalkan.
- Pelanggan merupakan sumber pendapatan.
- Sumber biaya adalah arus informasi, produk, dan finansial yang terjadi diantara tahapan-tahapan rantai pasokan.

Masalah rantai pasok (*supply chain*):

- Masalah kualitas bahan dan komponen dapat berkontribusi untuk kekurangan dalam rantai pasokan.
- Rantai pasokan bisa sangat panjang karena melibatkan banyak mitra internal dan eksternal yang terletak di tempat yang berbeda.
- Bahan dan informasi harus mengalir di antara beberapa entitas, proses transfer ini bisa lambat dan rawan kesalahan terutama ketika ditangani secara manual.
- Kurangnya infrastruktur logistik menimbulkan ketidakpastian waktu pengiriman.
- Perusahaan dapat meningkatkan peramalan permintaan mereka dengan menggunakan TI
- Perusahaan EC murni cenderung memiliki lebih banyak masalah rantai pasokan karena mereka tidak memiliki infrastruktur logistik dan terpaksa menggunakan jasa logistik eksternal.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.3 Tantangan mengelola rantai pasok (*supply chain*)

Tantangan 1. Ketidakpastian

Ketidakpastian menimbulkan ketidakpercayaan diri terhadap rencana yang dibuat. Sebagai akibatnya, perusahaan sering menciptakan pengaman di sepanjang *supply chain*. Pengaman ini bisa berupa *safety stock, safety time*, atau kapasitas produksi maupun transportasi.

Tantangan 2. Komplektisitas struktur *supply chain*

Suatu *supply chain* biasanya sangan kompleks, melibatkan banyak pihak didalam maupun di luar perusahaan. Supplier menginginkan pembeli agar cepat membayar, sementara pembeli menginginkan term pembayaran yang panjang. Kompleksitas suatu *supply chain* juga di pengaruhi oleh perbedaan bahasa, zona waktu, dan budaya antar suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya.

Menurut sumbernya, terdapat tiga jenis ketidakpastian *supply chain*. Ketidakpastian yang pertama adalah ketidakpastian permintaan. Ketidakpastian kedua, berasal dari arah supplier. Sedangkan sumber yang ketiga, adalah ketidakpastian internal yang bisa disebabkan kerusakan mesin, kinerja mesin yang tidak sempurna, tenaga kerja serta waktu maupun kualitas produksi. (I Nyoman & Mahendrawathi, 2017).

2.4 Empat dimensi fleksibelitas rantai pasok (*supply chain*)

Menurut Indrajit, R.E. (2002), faktor-faktor yang mempengaruhi *Supply Chain* adalah sebagai berikut:

a. Production system

- Penjadwalan permintaan produksi dengan cepat

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

- Menghasilkan beragam produk yang berbeda
- Menggunakan beragam lintasan produksi
- Merubah jadwal produksi dengan cepat
- Perbaikan mesin yang rusak dengan cepat
- Penggunaan tenaga subkontrak
- Penggunaan bahan pengganti
- Penggunaan komponen yang umum

b. Delivery system

- Pengiriman dengan kuantitas yang fleksibel
- Pemenuhan permintaan yang mendesak
- Pengiriman informasi permintaan dengan mudah
- Pemenuhan permintaan yang berasal lebih dari 1 distributor
- Melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat
- Penggunaan berbagai alat pengiriman permintaan
- Pengkombinasian produk berbeda dalam 1 macam alat angkut

c. Supplier system

- Pengumpulan supplier-supplier
- Pengiriman dengan jumlah beragam
- Pengiriman permintaan mendesak
- Penggunaan beragam alat transportasi
- Kemudahan menjalankan system penjadwalan
- Lead time supplier
- Kepastian total supplier

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

d. Product design

- Menghasilkan eisign berkualitas dengan cepat
- Menghasilkan beragam design
- Kewenangan untuk menghasilkan design baru
- Uji coba bahan dengan cepat
- Kemampuan mengkonfirmasikan ke supplier menyediakan bahan pendukung produk baru

2.5 Strategi Rantai Pasokan (*Supply Chain*)

Menurut (Herlin Hidayat, 2019) strategi rantai pasokan meliputi banyak pemasok, sedikit pemasok, integrasi vertikal, *joint venture*, jaringan kerja Kairetsu dan *virtual company*.

a. Bernegosiasi dengan banyak pemasok: (1) biasanya digunakan untuk produk-produk komoditas, (2) pembelian umumnya didasarkan pada harga, (3) pemasok bersaing satu dengan yang lainnya, dan (4) pemasok bertanggung jawab atas teknolog, pengetahuan, peramalan, biaya, kualitas dan pengiriman.

b. Kerja sama jangka panjang dengan beberapa pemasok: (1) bentuk hubungan pembeli berjangka lebih panjang dengan beberapa pemasok, (2) menciptakan nilai melalui skala ekonomi dan peningkatan kurva belajar, (3) pemasok lebih mau untuk berpartisipasi dalam program *just-in-time* dan berkontribusi dalam desain dan teknologi, dan (4) biaya mengganti pemasok sangat mahal.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

c. Integrasi vertikal: (1) bertujuan untuk meningkatkan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa sebelum membeli, (2) integrasi terdiri dari, yaitu (i) *back ward* integration-kearah pemasok dan (ii) *forward integration* ke arah pelanggan, (3) dapat menekan biaya, meningkatkan kualitas dan persediaan namun membutuhkan modal, keterampilan manajerial dan permintaan, dan (4) beresiko untuk industri yang pesat perubahan teknologinya.

d. *Join ventures*: (1) kerjasama formal yang bertujuan untuk keterampilan, lebih pastinya pasokan, dan menekan biaya, dan (2) kerjasama tanpa melemahkan merek atau keunggulan pesaing.

e. Jaringan kerja keiretsu: (1) gabungan dari strategi beberapa pemasok dan integrasi vertikal, (2) pemasok menjadi bagian dari koalisi perusahaan, (3) seringkali menyediakan dukungan finansial untuk pemasok melalui kepemilikan atau pinjaman, (4) para pihak berharap hubungan yang jangka panjang menyediakan pengetahuan teknologi dan pengiriman yang stabil, dan (5) dapat diperluas sampai beberapa tingkat dari rantai pasokan.

f. *Virtual company*: (1) bergantung pada jenis hubungan pemasok untuk menyediakan layanan sesuai permintaan, (2) mencairnya batasan-batasan organisasional memungkinkan penciptaan perusahaan yang unik untuk menanggapi perubahan permintaan pasar, dan (3) meningkatkan kinerja, rendahnya investasi modal, fleksibilitas, dan kecepatan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.6 Tujuan strategis pada rantai pasok (*supply chain*)

Starategi tidak bisa dilepaskan dari tujuan jangka panjang. Tujuan inilah yang diharapkan akan tercapai. Keputusan-keputusan jangka pendek dan lingkungan lokal mestinya harus mendukung organisasi atau *supply chain* ke arah tujuan-tujuan strategis tersebut. Tujuan-tujuan strategis tersebut perlu dicapai untuk membuat *supply chain* menang atau tidaknya bertahan dalam persaingan pasar. Untuk bisa memenangkan persaingan pasar, maka *supply chai*n harus bisa menyediakan produk yang:

1. Murah
2. Berkualitas
3. Tepat waktu
4. Bervariasi

I Nyoman & Mahendrawathi, 2017, untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut, maka *supply chain* harus bisa menerjemahkan tujuan-tujuan di atas kedalam kemampuan sumber daya yang dimiliki., tujuan-tujuan di atas bisa dicapai apabila memiliki kemampuan untuk:

1. Beroperasi secara efisien
2. Menciptakan kualitas
3. Cepat
4. Fleksibel
5. Inovatif

2.7 Jenis saluran distribusi untuk barang konsumsi

- Produsen – Konsumen

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

- Produsen – Pengecer – Konsumen
- Produsen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen
- Produsen – Agen – Pengecer – Konsumen
- Produsen – Agen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen
- (Muhammad Arif, 2018).

2.8 Definisi manajemen rantai pasokan (*supply chain management*)

Manajemen rantai pasokan atau *supply chain management* (SCM) adalah pengintregasian kegiatan-kegiatan membeli material dan jasa, mentransformasikannya menjadi barang-barang antara dan produk akhir, dan mengirimkannya ke pelanggan.

Aktivitas-aktivitas manajemen rantai pasokan ini meliputi kegiatan pembelian dan alih daya atau *outsourcing*, dan banyak fungsi-fungsi lain yang penting untuk menghubungkannya ke pemasok dan distributor. Secara rinci dapat dinyatakan bahwa manajemen rantai pasokan merupakan manajemen dari aktivitas pembelian material dan jasa, pentransformasiannya menjadi barang antar dan produk akhir, dan pengiriman produk kedalam suatu sistem distribusi.

Manajemen rantai pasokan adalah kegiatan pengkoordinasian stratejik atas fungsi-fungsi bisnis didalam suatu organisasi bisnis, melalui mana rantai pasokan dapat dilakukan pengintegrasi pasokan, dan juga melakukan manajemen permintaan. Manajer rantai pasokan adalah orang-orang yang berada pada berbagai tingkat dari suatu organisasi, yang bertanggung jawab untuk memanaje pasikan dan permintaan,di dalam organisasi dan antara organisasi bisnis. (Sofjan Assauri, 2016)

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.9 Ruang Lingkup manajemen rantai pasokan

1) Rantai pasokan sebagai suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasa kepada para pelanggannya. Rantai pasokan harus saling mendukung diantara organisasi yang saling berhubungan agar kegiatan pengadaan dan penyaluranbahan baku dan produk akhir terintegrasi secara baik dan benar, sehingga misi mereka menjadi sama, yaitu "*to get the right goods or services to the right pleace, at the right time, and in the desired condition, while mang the greates contribution to the firm*". (Yolanda M. Siagian, 2004).
2) Bahan baku dan aliran informasi adalah rangkaian dari rantai pasokan. Rantai pasokan melingkupi seluruh kegiatan arus dan transformasi barang mulai dari bahan mentah, sampai penyaluran ketangan konsumen termasuk aliran informasinya.

2.10 Kebutuhan akan manajemen rantai pasokan

1. *Kebutuhan untuk memperbaiki operasi*. Dalam dekade terakhir, banyak organisasi mengadopsi praktik-praktik seperti produksi ramping dan manajemen mutu terpadu (TQM).
2. *Meningkatnya tingkat pengalihdayaan.* Organisasi-organisasi sedang meningkatkan tingkat pengalihdayan mereka, membeli barang atau jasa alih-alih memproduksi atau menyediakan sendiri.
3. *Biaya transportasi yang meningkat.* Biaya transportasi meningkat, dan biaya ini perlu dikelola secara lebih berhati-hati.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4. *Tekanan kompetitif*. Tekanan kompetitif telah mengakibatkan meningkatnya jumlah produk baru, siklus pengembangan produk yang lebih singkat, dan meningkatnya permintaan akan produk yang disesuaikan dengan selera konsumen.
5. *Meningkatnya globalisasi*. Meningkatnya globalisasi telah memperluas kekuatan fisik dari rantai pasokan.
6. *Semakin pentingnya e-business.* Semakin pentingnya e-business telah menambah dimensi baru pada bisnis pembelian dan penjualan dan telah menghadirkan tantangan-tantangan baru.
7. *Kompleksitas rantai pasokan*. Rantai pasokan adalah sesuatu yang kompleks, rantai pasokan bersifat dinamis dan mempunyai banyak ketidakpastian di dalamnya yang dapat mempengaruhi rantai pasokan, seperti ramalan yang tidak tepat, pengiriman yang terlambat, mutu di bawah standar, kerusakan perlengkapan, dan pesanan yang dibatalkan atau diubah.
8. Kebutuhan untuk mengelola persediaan. Persediaan memainkan peran utama dalam sukses atau gagalnya sebuah rantai pasokan sehingga penting bagi kita untuk mengordinasiksn tingkst persediaan di sepanjang rantai pasokan. (William dan Sum, 2014)

2.11 Manfaat Manajemen Rantai Pasokan

Manfaat *Supply Chain Management* (SCM) Secara langsung adalah sebagai berikut:

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

- Bahan baku dapat diubah menjadi barang jadi serta mendistribusikannya pada konsumen akhir.
- Sebagai mediasi pasar, dimana dapat memastikan apa yang dipasok sesuai dengan yang dibutuhkan oleh konsumen.

Manfaat *Supply Chain Management* Secara tidak langsung adalah sebagai berikut:

- Kepuasan konsumen. Dimana kepuasan konsumen akan berpengaruh pada kesetiaan konsumen.
- Menaikkan pendapatan penjualan. Semakin banyak konsumen yang setia pada perusahaan berarti akan turut pula meningkatkan pendapatan perusahaan.
- Menurunkan biaya-biaya. Pengintegrasian aliran produk dari perusahaan kepada konsumen akhir akan berdampak dalam mengurangi biaya pada jalur distribusi.
- Kenaikan pemanfaatan aset. Karyawan semakin terlatih dan terampil dari segi pengetahuan atau skill, sehingga mampu memberdayakan penggunaan tekhnologi tinggi dengan baik.
- Kenaikan keuntungan. Meningkatnya jumlah pelanggan yang setia, akan meningkatkan keuntungan perusahaan.
- Perusahaan semakin besar. Perusahaan yang mendapat keuntungan dari poses distribusi produk, lambat laun akan menjadi besar dan tumbuh lebih kuat.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.12 Analisis pemilihan pemasok

Memilih pemasok hanya berdasarkan pada penawaran terendah menjadi pendekatan yang agak langka. Berbagai faktor yang terkadang bersaing sering kali memainkan peran penting dalam keputusan. Pembeli bisa mempertimbangkan berbagai karakteristik pemasok seperti kualitas produk, kecepatan pengiriman, keandalan pengiriman, pelayanan pelanggan, dan kinerja keuangan. (Heizer & Render 2015).

2.13 Langkah-langkah dalam memilih pemasok

Heizer & Render memberikan, langkah langkah dalam memilih pemasok adalah sebagai berikut:

- Pengembangan Supplier

  Pembeli memastikan bahwa pemasok memiliki apresiasi persyaratan kualitas, spesifikasi produk, jadwal dan pengiriman serta kebijakan pembelian. Pengembangan pemasok dapat mencakup segala hal dari pelatihan, bantuan teknis dan produksi hingga produser untuk transfer informasi.

- Evaluasi Supplier

  Mencakup pencarian pemasok potensial dan menentukan kecenderungan mereka untuk menjadi pemasok yang baik.

- Membuat kontrak

  Kontrak didesain untuk berbagi risiko, berbagi manfaat, dan menciptakan struktur insentif untuk mendorong anggota rantai pasokan untuk menggunakan kebijakan yang optimal bagi keseluruhan rantai. Idenya

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

adalah untuk membuat pai total (atau laba rantai pasokan) yang lebih besar dan kemudian membagi-bagi pai yang lebih besar ini kepada seluruh partisipan. Tujuannya adalah kolaborasi. Beberapa fitur umum pada kontrak termasuk *kuantitas diskon* (harga yang lebih rendah utuk pesanan yang lebih besar), *membeli kembali* (bisa dilakukan dalam bisnis majalah dan buku dimana dilakukan pembelian kembali bagi unit yang tidak terjual) , dan *berbagi pendapatan* (dimana kedua partner berbagi risiko ketidak pastian dengan berbagi pendapatan).

- Negosiasi

  Berikut adalah tiga tipe strategi negosiasi klasik:

  - ✓ Model harga berbasis biaya
  - ✓ Model harga berbasis pasar
  - ✓ Penawaran kompetitif

2.14 Metode Pembobotan Fakor *(Factor Rating Method)*

Metode Pembobotan Faktor atau *Factor Rating Method* ini merupakan metode yang banyak digunakan karena mengkombinasikan kuantitatif dan kualitatif dalam menentukan lokasi pabrik yang terbaik untuk manufakturing maupun perusahaan jasa.

Berikut ini adalah beberapa langkah untuk menentukan pilihan dengan menggunakan *Factor Rating Method* atau Metode Pembobotan Faktor.

1. Identifikasikan faktor-faktor penting yang akan dianalisis.
2. Berikan bobot atau nilai pada masing-masing faktor betdasarkan tingkat pentingnya faktor tersebut. Makin tinggi bobot atau nilainya, makin

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

tinggi pula tingkat pentingnya faktor tersebut. Total bobot yang digunakan pada umumnya adalah 1 atau 100%.

3. Tentukan alternatif pilihan.
4. Berikan nilai pada masing-masing alternatif berdasarkan faktor-faktor penting yang telah ditentukan. Nilai yang diberikan biasanya berkisar antara 0 sampai 100.
5. Hitungkan total nilai untung masing-masing alternatif dengan cara mengalikan bobot pada faktor-faktor yang di tentukan dengan masing-masing alternatif.
6. Bandingkan dan pilih alternatif yang memiliki total nilai tertinggi.

2.15 Analysis Hierarchy Process (AHP)

Proses hierarki analitik (AHP) adalah teknik terstruktur untuk mengatur dan menganalisis keputusan yang kompleks , berdasarkan matematika dan psikologi . Ini dikembangkan oleh Thomas L. Saatypada tahun 1970-an yang bermitra dengan Ernest Forman untuk mengembangkan *Expert Choice* pada tahun 1983, dan telah dipelajari secara ekstensif dan disempurnakan sejak saat itu. Ini merupakan pendekatan yang akurat untuk mengukur bobot kriteria keputusan. Pengalaman para ahli individu digunakan untuk memperkirakan besaran relatif faktor melalui perbandingan pasangan bijaksana.

Beberapa perusahaan memasok perangkat lunak komputer untuk membantu dalam menggunakan proses. Klarifikasi diperlukan meskipun dapat digunakan oleh individu yang bekerja pada keputusan langsung, Proses Hirarki Analitik (AHP) paling berguna di mana tim orang bekerja pada masalah yang kompleks,

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

terutama yang dengan taruhan tinggi, yang melibatkan persepsi dan penilaian manusia, yang resolusinya adalah memiliki dampak jangka panjang. Ini memiliki keunggulan unik ketika elemen-elemen penting dari keputusan sulit untuk diukur atau dibandingkan, atau ketika komunikasi di antara anggota tim terhambat oleh spesialisasi, terminologi, atau perspektif mereka yang berbeda.

Situasi keputusan di mana AHP dapat diterapkan meliputi:

- Pilihan - Pemilihan satu alternatif dari serangkaian alternatif tertentu, biasanya di mana ada beberapa kriteria keputusan yang terlibat.
- Pemeringkatan - Menempatkan serangkaian alternatif secara berurutan dari yang paling tidak diinginkan.
- Prioritisasi - Menentukan manfaat relatif anggota sekumpulan alternatif, yang bertentangan dengan memilih satu atau hanya memeringkatnya.
- Alokasi sumber daya - Membagikan sumber daya di antara sekumpulan alternatif.
- Benchmarking - Membandingkan proses dalam organisasi sendiri dengan orang-orang dari organisasi terbaik lainnya.
- Manajemen kualitas - Berurusan dengan aspek multidimensi peningkatan kualitas dan kualitas.
- Resolusi konflik - Menyelesaikan perselisihan antara pihak-pihak dengan tujuan atau posisi yang tampaknya tidak sesuai.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.16 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitin	Variabel	Metode Analisis	Kesimpulan
1.	Titik Kusinantini dan Aris Kusumo Diantoro (2017)	Analisis Supply Chain Management Dengan Metode Analytic Hierarchy Process Untuk Menentukan Pemasok Yang Efektif Studi Kasus Industri Kerajinan Tangan PT.HM		Penelitian ini menggunakan metode Analytic Hierarchy Process	Hasil penelitian ini adalah kriteria yang menjadi prioritas utama dalam memilih pemasok yang efektif adalah tekhnologi.
2.	Farhan, Qolbudin (2016)	Analisis Pemilihan Supplier Telur Tetas Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process di UKM Unggas Pertiwi		Penelitian ini menggunakan metode Analytic Hierarchy Process	Hasil dari penelitian ini adalah dapat disimpulkan bahwa supplier 1 merupakan supplier paling optimal.
3.	Annukka Hejazi and Lauri Ojala (2005)	*Supply chain management research using case studies: a literature analysis*		Qualitative and quantitative methods	Dengan menerapkan prinsip SCM, perusahaan bertujuan untuk meningkatkan efektivitas seluruh rantai, perbaikan termasuk mempersingkat

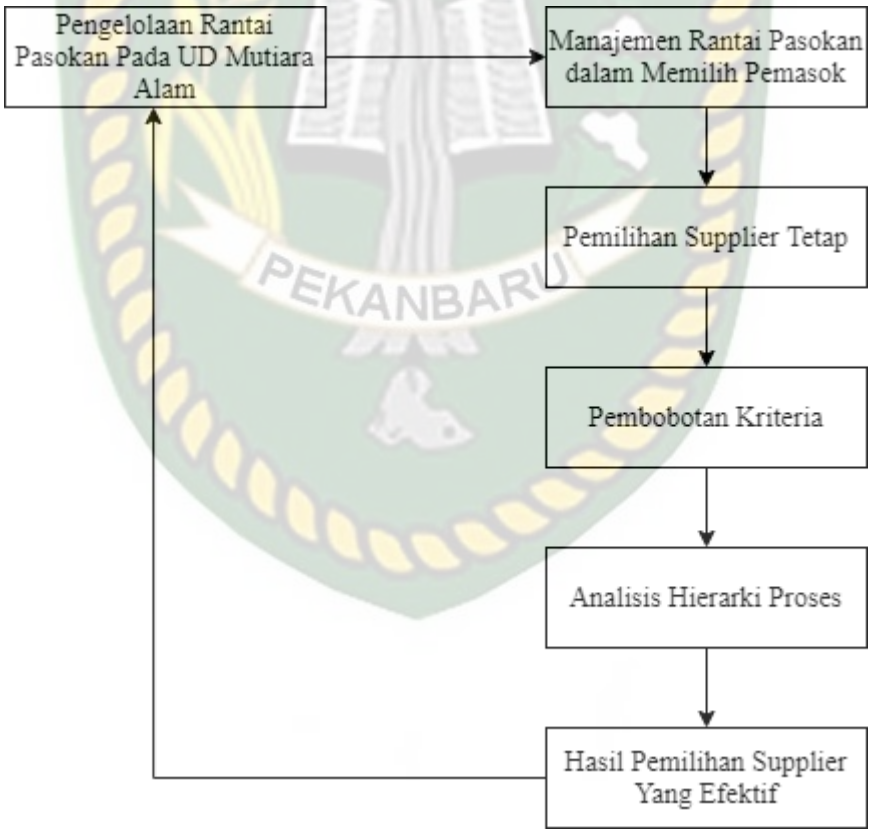
Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

					waktu tunggu, fleksibilitas, total inventori yang lebih rendah dan orientasi pelanggan yang lebih baik.

Sumber: Data olahan 2019

2.17 Kerangka Berfikir

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.18 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah serta tujuan penelitian yang dilakukan maka hipotesis yang dirumuskan adalah "Manajemen rantai pasokan dalam memilih pemasok dengan menggunakan metode AHP pada UD. Mutiara Alam Pekanbaru menjadi optimal".

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Gudang Ayam "Mutiara Alam" di Jalan Kartama/Impres Pekanbaru.

3.2 Operasional Variabel

Operasional variabel yang ada di dalam penelitian ini adalah:

Tabel 3.1 Operasional Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Supply chain management adalah "menggambarkan koordinasi dari keseluruhan kegiatan rantai pasokan, dimulai dari bahan baku dan diakhiri dengan pelanggan yang puas"	1. Sistem Pengiriman	• Pengiriman informasi permintaan dengan mudah • Dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat • Sistem pembayaran yang dilakukan setiap produsen • Kesesuaian permintaan pengiriman yang diberikan produsen ayam	Rasio
	2. Sistem Produksi	• Menghasilkan beragam produk yang berbeda • Penjadwalan permintaan produksi dengan cepat • Kualitas ayam yang dihasilkan	
	3. Sistem Pemasok	• Dapat melakukan Penyediaan	

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

		permintaan mendesak • Lokasi yang tersedia di tiap produsen ayam • Harga produk pada setiap produsen • Persediaan produk di setiap produsen	

Sumber: Data olahan 2019

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang bersifat subjektif, karena melibatkan opini-opini yang dipengaruhi oleh berbagai faktor-faktor karakteristik tiap-tiap pemegang pihak yang berkepentingan (stake holder) yang sebagai respondennya.

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Dimana data primer yang berupa hasil dari wawancara dengan beberapa stake holder yang ada di Gudang Ayam "Mutiara Alam". Sedangkan data sekunder diambil dari studi keputusan, serta data yang diambil dari Gudang Ayam "Mutiara Alam".

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Wawancara secara langsung dengan pihak kepala gudang "Mutiara Alam", dengan sifat wawancara nonformal. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan data yang di butuhkan untuk penelitian ini.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2. Observasi (pengamatan), observasi dibedakan menjadi dua yaitu perilaku maupun non perilaku, dalam penelitian ini digunakan observasi non perilaku yang meliputi catatan, kondisi fisik, dan proses fisik. Dimana yang akan diamati adalah proses rantai pasokan yang di lakukan oleh (UD) Mutiara Alam.

3.5 Analisis Data

Berikut adalah beberapa analisis yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Analisis deskriptif

Analisis deskriptif yaitu, penganalisaan data dengan cara menggambarkan, menguraikan hingga diperoleh gambaran tentang permasalahan dan mengaitkannya dengan teori-teori yang ada yang hubungannya dengan permasalahan guna mendapatkan suatu kesimpulan. Sedangkan penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Proses dan makna lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan.

Menurut Nana Syaodih Sukmadinata penelitian deskriptif kualitatif adalah penggambaran kondisi apa adanya, tanpa memberi perlakuan atau manipulasi pada variabel yang diteliti. Penelitian kualitatif ini ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Dalam analisis

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

deskriptif kualitatif menjelaskan pengolahan pembobotan faktor serta pengolahan analisis hierarki proses.

2. Pembobotan faktor

Memilih pemasok dari antara banyak calon pemasok bisa menjadi tugas yang menkautkan. Memilih pemasok hanya berdasarkan pada penawaran terendah menjadi pendekatan yang agak langka. Berbagai faktor yang terkadang bersaing seringkali memainkan peran penting dalam keputusan. Pembeli bisa mempertimbangkan berbagai karakteristik pemasok seperti kualitas produk, kecepatan pengiriman, keandaln pengiriman, pelayanan pelanggan, dan kinerja keuangan. Teknik *pembobotan faktor*, yang disajikan disini, mempertimbangkan banyak kriteria pemasok secara serempak. Setiap faktor harus diberikan *bobot* penting, lalu setiap pemasok potensial diberikan *skor* pada setiap faktor. Bobot ini biasanya berjumlah sebesar 100%. Faktor-faktor diberikan skor menggunakan skala yang sama (misalnya, 1-10). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan bobot skor angka dari 1 sampai 5. Dengan pembobotan faktor yang memiliki kriteria sebagai berikut:

- Pengiriman informasi permintaan dengan mudah
- Dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat
- Sistem pembayaran yang dilakukan setiap produsen
- Kesesuaian permintaan pengiriman yang diberikan produsen
- Menghasilkan beragam produk yang berbeda
- Penjadwalan permintaan produksi dengan cepat

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

- Kualitas ayam yang dihasilkan
- Dapat melakukan penyediaan permintaan mendesak
- Lokasi yang tesedia di tiap produsen ayam
- Harga produk pada setiap produsen
- Persediaan produk di setiap produsen

Keterangan:

1 = Sangat Buruk
2 = Buruk
3 = Kurang Bagus
4 = Bagus
5 = Sangat Bagus

3. Analysis Hierarchy Process (AHP)

   Prosedur yang perlu dilakukan dalam AHP adalah:

   1. Mendefinisikan masalah dan menentukan solusi yang diinginkan, lalu menyusun hirarki dari permasalahan yang dihadapi. Penyusunan hirarki adalah dengan menetapkan tujuan yang merupakan sasaran sistem secara keseluruhan pada level teratas.
   2. Menentukan prioritas elemen. Langkah pertama dalam menentukan prioritas elemen adalah membuat perbandingan berpasangan, yaitu membandingkan elemen secara berpasangan sesuai kriteria yang diberikan. Metriks perbandingan berpasangan diisi menggunakan bilangan untuk merepresentasikan kepentingan relatif dari suatu elemen terhadap elemen lainnya.
   3. Mensintesis pertimbangan-pertimbangan terhadap perbandingan berpasangan untuk memperoleh keseluruhan prioritas.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4. Menghitung Consistency Index (CI) dengan rumus : CI=(λ maks – n) / n, dimana n adalah banyaknya elemen.
5. Menghitung rasio konsistensi atau consistency ratio (CR) dengan rumus : CR=CI/IR, dimana IR adalah Indeks Random Consistency.
6. Memeriksa konsistensi hierarki. Jika nilainya lebih dari 10%, maka penilaian data judgement harus diperbaiki. Namun jika rasio konsistensi (CI/IR kurang dari atau sama dengan 0,1 maka hasil perhitungan dapat dinyatakan benar. (Pranoto, Muslim, & Hasanah, 2013).

Untuk mendapatkan nilai dari setiap tingkatan hierarki, maka di ambil dari nilai kuesioner. Berikut ini adalah skala penilaian yang digunakan dalam kuiseoner AHP :

Skala penilaian :

9 = Mutlak lebih penting

7 = Sangat jelas lebih penting

5 = Jelas lebih penting

3 = Sedikit lebih penting

1 = Sama Penting

2, 4, 6, 8 = Apabila terdapat sedikit perbedaan dengan patokan diatas.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB IV

GAMBARAN UMUM UD MUTIARA ALAM

4.1 Awal mula berdirinya UD Mutiara Alam Pekanbaru

UD Mutiara Alam pertama kali beroperasi pada tahun 2011 yang sekaligus menjadi awal berdirinya usaha ini. Pada awalnya UD Mutiara Alam ini berlokasi di jalan Rambutan, Pekanbaru, dikarenakan kondisi lahan yang sempit maka tahun 2018 akhir lokasi UD Mutiara Alam berpindah tempat di jalan Kartama-Inpres, Pekanbaru. Lokasi ini masih ber status lahan kontrak, menurut kepala gudang ada kemungkinan lagi untuk pindah lokasi yang lebih luas dan strategis.

Usaha dagang ini milik perseorangan, Bapak Agustia Irwan Syaputra sebagai pemilik UD ini. Ia memiliki ide untuk memulai bisnis ini dari pengalamanya sebagai karyawan di sebuah pabrik ayam dan menggunakan modal sendiri, juga didasari untuk membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain. Harapan kedepannya UD Mutiara Alam ini dapat memperbesar usahanya seperti membuka cabang di tempat lainnya, serta dapat terus bersaing dengan berbagai usaha dagang ayam lainnya di pekanbaru.

4.2 Posisi pekerjaan

Berikut ini adalah table rincian posisi-posisi pekerjaan di UD Mutiara Alam Pekanbaru.

Tabel 4.1 Jumlah Karyawan UD Mutiara Alam Pekanbaru

No	Posisi	Jumlah
1	Kepala gudang	1
2	Supir	3
3	Anak gudang / kernet	6
4	Kasir	1
Total		11

Sumber: Data Olahan 2020

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UD Mutiara Alam ini memiliki seorang kepala gudang yang bernama Zunaedi. Ia yang bertanggung jawab penuh dalam setiap operasionalnya. Untuk yang bertugas mengambil ayam adalah supir yang beranggotakan 3 orang dengan menggunakan 3 mobil. Kepala gudang dan supir dibantu oleh anak gudang dan kernet yang beranggotakan 6 orang dalam menyelesaikan tugasnya. Lalu kasir bertugas pada saat transaksi jual beli terjadi di UD Mutiara Alam.

4.3 Kegiatan operasional

UD Mutiara Alam mengambil pasokan ayam dari beberapa produsen ayam, seperti PT. Chaoren Pokphand, PT. Makmur Jaya, PT. PKP, PT. Gunung Mas. Dalam hal pemilihan produsen ini, UD Mutiara Alam tidak memiliki produsen tetap mereka hanya memilih berdasarkan kesesuain manual pada saat itu saja. Saat sudah melakukan pemesanan, maka penjemputan ayam dilakukan oleh UD Mutiara Alam sendiri. Saat ayam sudah sampai di gudang, maka ayam tersebut dijemput oleh pengecer yaitu pedagang ayam. Pada UD Mutiara Alam hanya menjual kepada pedagang eceran bukan kepada konsumen rumah tangga.

Untuk pemesanan ayam dilakukan dengan cara via telepon atau datang langsung ke kantor PT produsen ayam. Biasanya UD Mutiara Alam memilih PT produsen ayam berdasarkan banyaknya jenis bobot ayam yang di tawarkan sesuai dengan harga. Bila kesepakatan terjadi maka bisa melakukan pembayaran secara penuh atau setengahnya sesuai kesepakatan. Lalu kepala gudang melakukan promosi dengan cara mengirim pesan kepada pelanggan bahwasanya ayam akan tersedia.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Proses pengambilan ayam dilakukan dengan 3 mobil dengan lokasi yang berbeda, dimulai pada jam 5 sore hingga jam 11 malam sampai ke gudang UD Mutiara Alam, lalu melakukan pembongkaran hingga selesai. Setelah pembongkaran selesai, para pelanggan bisa langsung mengambil ayam yang sudah di pesan sebelumnya. Transaksi ini biasanya selesai pada jam 9 pagi.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Deskriptif

UD Mutiara Alam bergerak di bidang penyaluran komoditas pangan yaitu ayam. Sebagai usaha dagang yang sudah cukup lama berdiri, seharusnya UD Mutiara Alam sudah memiliki supplier yang tetap agar berjalan dengan baik. Banyak produsen ayam di pekanbaru seperti table dibawah ini:

Tabel 5.1 Produsen-Produsen Ayam

No	Nama PT
1	PT. Charoen Pokphand Jaya
2	PT. Gunung Mas
3	PT. Primatama Karya Persada
4	PT. Makmur Jaya.

Sumber data olahan 2020

Yang menjadi persoalan utama dalam rantai pasokan pada UD Mutiara Alam adalah, ketidaktetapan mereka dalam memilih supplier ayam. Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan kepala gudang, mengatakan mereka memang tidak pernah tetap dalam memilih produsen ayam. Banyak faktor-faktor melandasi pemilihan produsen ayam, tentu faktor-faktor tersebut sesuai dengan kriteria yg menurut mereka menguntungkan. Untuk melihat penilaian produsen ayam yang dipilih, UD Mutiara Alam mencoba mengambil ayam pada produsen-produsen ayam tersebut dalam jangka waktu masing-masing dua minggu, sehingga mereka dapat melihat mana yang lebih unggul.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

5.1.1 Sistem Pengiriman

Sistem pengiriman berkaitan dengan proses pengiriman, mulai dari pemesanan, hingga pembayaran ayam. Dari hasil diskusi dan analisis yang dilakukan, dalam pemilihan supplier untuk UD Mutiara Alam didapatkan lima kriteria yang menjadi landasan menentukan supplier mana yang paling memenuhi standar dari sistem pengiriman yang ditetapkan. Lima kriteria tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pengiriman informasi permintaan dengan mudah, standar yang menjadi patokan UD. Mutiara Alam adalah :
   - Dapat melakukan permintaan tanpa harus datang kelokasi, bisa melalui saluran Telepon dan SMS.
2. Dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat, yang menjadi standar yang ditetapkan adalah :
   - Dapat merubah jadwal pengambilan ayam apabila terjadi di luar dugaan, seperti bencana alam.
3. Sistem pembayaran yang dilakukan tiap produsen, yang dimana menjadi standar yang ditetapkan adalah :
   - Dapat melakukan pembayaran uang muka terlebih dahulu, lalu setelah ayam sampai dapat dilakuakan pembayaran pelunasan.
   - Dapat melakukan pembayaran melalui transfer
4. Kesesuian permintaan pengiriman yang diberikan produsen ayam untuk sampai kegudang ayam, yang dimana menjadi standar yang ditetapkan adalah:

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

- Kesesuaian jumlah permintaan.
- Kesesuaian bobot ayam yang diminta.

5.1.2 Sistem produksi.

Sistem produksi merupakan semua yang mencakup proses produksi pada produsen ayam dari hasil produksi ayam hingga waktu produksinya. Dari hasil diskusi dan analisis yang dilakukan, dalam pemilihan supplier untuk UD Mutiara Alam didapatkan lima kriteria yang menjadi landasan menentukan supplier mana yang paling memenuhi standar dari sistem produksi yang ditetapkan. Dua kriteria tersebut adalah sebagai berikut:

1. Menghasilkan beragam produk yang berbeda, dimana yang menjadi standar ditetapkan adalah :
   - Adanya berbagai jenis bobot ayam yang dihasilkan produsen ayam dalam satu waktu.
2. Penjadwalan permintaan produksi dengan cepat, dimana yang menjadi standar ditetatapkan adalah :
   - Ketetapan waktu produsen ayam dalam memproduksi ayam.
3. Kualitas ayam yang dihasilkan, dimana yang menjadi standar ditetatapkan adalah:
   - Ayam yang dihasilkan merupakan ayam-ayam yang sudah memenuhi standar layak untuk dijual.

5.1.3 Sistem pemasokan.

Sistem pemasok merupakan faktor yang di pengaruhi oleh produsen ayam. Dari hasil diskusi dan analisis yang dilakukan, dalam pemilihan supplier untuk

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

UD Mutiara Alam didapatkan empat kriteria yang menjadi landasan menentukan supplier mana yang paling memenuhi standar dari sistem produksi yang ditetapkan. Empat kriteria tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dapat melakukan penyediaan permintaan yang mendesak, adapun yang menjadi standar yang di tetapkan adalah:
   - Pemasok dapat memenuhi permintaan diwaktu- waktu tertentu seperti perayaan hari-hari besar serta acara-acara tertentu
   - Saat penurunan harga ayam sehingga permintaan konsumen meningkat.
2. Lokasi kandang ayam yang disediakan oleh produsen, adapun yang menjadi standar yang di tetapkan adalah:
   - Lokasi-lokasi terdekat yang disediakan oleh produsen ayam.
3. Harga ayam pada setiap produsen, adapun yang menjadi standar yang di tetapkan adalah:
   - Harga yang sesuai dengan kualitas ayam yang diberikan.
4. Persediaan ayam disetiap produsen, adapun yang menjadi standar yang di tetapkan adalah:
   - Banyaknya persediaan ayam yang dapat memenuhi permintaan dari berbagai gudang-gudang yang ingin memesan.

5.2 Pembobotan Faktor

Berikut tabel hasil rincian pembobotan faktor:

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Tabel 5.2 Pembobotan Faktor

KRITERIA	BOBOT	PT. Charoen Pokphand Jaya Skor (1-5) (5 terbesar)	Bobot x Skor	PT. Makmur Jaya Skor (1-5) (5 terbesar)	Bobot x Skor
Pengiriman informasi permintaan dengan mudah	0,05	3	0,15	4	0,20
Dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat	0,05	3	0,15	3	0,15
Sitem pembayaran yang dilakukan setiap produsen	0,05	4	0,20	2	0,10
Kesesuaian permintaan pengiriman yang diberikan produsen untuk sampai ke gudang ayam	0,10	3	0,30	3	0,30
Menghasilkan beragam produk yang berbeda	0,10	3	0,30	4	0,40
Penjadwalan permintaan produksi dengan cepat	0,05	3	0,15	4	0,20
Kualitas ayam yang dihasilkan	0,20	4	0,80	3	0,60
Dapat melakukan pengiriman permintaan mendesak	0,05	2	0,10	3	0,15
Lokasi yang tesedia di tiap produsen ayam	0,15	3	0,45	4	0,60
Harga produk pada setiap produsen	0,10	4	0,40	3	0,30
Persediaan produk di setiap produsen	0,10	4	0,40	2	0,20
Total	1		3,4		3.25

Sumber: Data Olahan 2020

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Pembobotan faktor digunakan dalam penelitian ini untuk melihat penilaian terhadap perbandingan dua produsen ayam yang paling sering di jadikan pemasok ayam oleh UD Mutiara Alam, yaitu PT. Charoen Pokphand Jaya dan PT. Makmur Jaya.

1. Pengiriman informasi permintaan dengan mudah, diberi bobot 0,05 (5%). Karena kemudahan informasi sudah menjadi hal yang pasti dilakukan setiap usaha bisnis. Sarana telepon dan SMS sudah pasti dimiliki setiap usaha bisnis.
2. Dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat, diberi bobot 0,05 (5%). Karena adanya sarana telepon dan SMS maka dalam melakukan perubahan jadwal pengiriman sangat lah mudah.
3. Sistem pembayaran yang dilakukan setiap produsen, diberi bobot 0,05 (5%). Karena para produsen dapat melakukan pembayaran dengan mudah melalui transfer maupun tunai.
4. Kesesuaian permintaan pengiriman yang diberikan produsen ayam untuk sampai ke gudang ayam, diberi bobot 0,10 (10%). Karena dalam kesesuaian permintaan haruslah tepat dengan yang diminta, terkadang ada produsen yang masih tidak sesuai dengan permintaan.
5. Menghasilkan beragam produk yang berbeda, diberi bobot 0,10 (10%). Karena ukuran ayam cukup penting dikarenakan permintaan konsumen harus disesuaikan dengan beragam bobot ayam yang diminta.
6. Penjadwalan permintaan produksi dengan cepat, diberi bobot 0,5 (5%). Karena pada setiap produsen ayam sudah memiliki alat-alat yang memadai

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

untuk peternakan ayam maka kebanyakan produsen ayam dapat menangani penjadwalan produksi dengan tepat.

7. Kualitas ayam yang dihasilkan, diberi bobot 0,20 (20%). Karena kualitas ayam merupakan hal yang paling di prioritaskan di UD Mutiara Alam.
8. Dapat melakukan penyediaan permintaan mendesak, diberi bobot 0,5 (5%). Karena kebanyakan produsen ayam sudah melakukan peramalan permintaan pada hari-hari tertentu, sehingga penyediaan permintaan mendesak sudah pasti dapat dilakukan oleh semua produsen.
9. Lokasi yang tesedia di tiap produsen ayam, diberi bobot 0,15 (15%). Karena UD Mutiara Alam lebih mengutamakan lokasi yang terdekat, yang dapat mempermudahkan proses pengambilan ayam.
10. Harga produk pada setiap produsen, diberi bobot 0,10 (10%) . Karena UD Mutiara Alam menyesuaikan kualitas ayam dengan harga produk.
11. Persediaan produk di setiap produsen, diberi bobot 0,10 (10). Karena ketersediaan ayam akan memepengaruhi kelancaran operasional gudang ayam. Apabila produsen tidak memiliki stok ayam yang lebih akan membuat gudang ayam mengambil ke produsen lain.

Tabel diatas menjelaskan kriteria-kriteria yang di pilih oleh UD Mutiara Alam untuk menentukan produsen ayam. Kriteria-kriteria dan nilai bobot yang ada pada tabel merupakan hasil diskusi dengan narasumber UD Mutiara Alam yaitu Bapak Zunaidi.

Kriteria pertama adalah pengiriman informasi permintaan dengan mudah yang dimana produsen ayam bisa memberikan informasi kepada UD Mutiara

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Alam. Kriteria pertama ini diberi bobot 0,05. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria pertama ini adalah sebesar 0.15. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 4, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,20. Maka dalam kriteria pertama ini yang lebih unggul adalah PT. Makmur Jaya.

Kriteria kedua adalah dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat kepada UD Mutiara Alam. Kriteria kedua ini diberi bobot 0,05. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria kedua ini adalah sebesar 0.15. Untuk PT Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,15. Maka dalam kriteria kedua ini produsen ayam memiliki nilai yang sama .

Kriteria ketiga adalah sistem pembayaran yang dilakukan setiap produsen ayam kepada UD Mutiara Alam. Kriteria ketiga ini diberi bobot 0,05. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 4, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ketiga ini adalah sebesar 0.20. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 2, yang artinya buruk. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,10. Maka dalam kriteria ketiga ini yang lebih unggul adalah PT. Charoen Pokphand Jaya.

Kriteria keempat adalah kesesuaian permintaan pengiriman yang diberikan produsen ayam untuk sampai kegudang ayam UD Mutiara Alam. Kriteria keempat ini diberi bobot 0,10. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Jaya adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria keempat ini adalah sebesar 0.30. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 3, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,30. Maka dalam kriteria ini nilai produsen sama besar

Kriteria kelima adalah menghasilkan beragam produk yang berbeda dalam hal ini artinya jenis bobot ayam yang beragam. Kriteria kelima ini diberi bobot 0,10. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria kelima ini adalah sebesar 0.30. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 4, yang artinya bagus Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,40. Maka dalam kriteria kelima ini yang lebih unggul adalah PT. Makmur Jaya.

Kriteria keenam adalah penjadwalan permintaan produksi dengan cepat bila diminta oleh UD Mutiara Alam. Kriteria keenam ini diberi bobot 0,05. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria keenam ini adalah sebesar 0.15. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 4, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,20. Maka dalam kriteria keenam ini yang lebih unggul adalah PT. Makmur Jaya.

Kriteria ketujuh adalah kualitas ayam yang dihasilkan oleh produsen-prosen ayam. Kriteria ketujuh ini diberi bobot 0,20. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 4, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ketujuh ini adalah sebesar 0.80. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,60. Maka dalam kriteria ketujuh ini yang lebih unggul adalah PT. Charoen Pokphand Jaya.

Kriteria kedelapan dapat melakukan penyediaan permintaan mendesak oleh UD Mutiara Alam. Kriteria kedelapan ini diberi bobot 0,05. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 2, yang artinya buruk. Maka hasil pembobotan untuk kriteria kedelapan ini adalah sebesar 0.10. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,15. Maka dalam kriteria kedelapan ini yang lebih unggul adalah PT. Makmur Jaya.

Kriteria kesembilan adalah lokasi yang disediakan oleh produsen ayam. Kriteria kesembilan ini diberi bobot 0,15. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria kesembilan ini adalah sebesar 0.45. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 4, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,60. Maka dalam kriteria kesembilan ini yang lebih unggul adalah PT. Makmur Jaya. Kriteria kesepuluh adalah harga produk pada setiap produsen ayam.

Kriteria kesepuluh ini diberi bobot 0,10. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 4, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria kesepuluh ini adalah sebesar 0.40. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 3, yang artinya kurang bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,30. Maka dalam kriteria kesepuluh ini yang lebih unggul adalah PT. Charoen Pokphand Jaya.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Kriteria kesebelas adalah persediaan produk ayam disetiap produsen. Kriteria kesebelas ini diberi bobot 0,10. Nilai yang diberikan pada PT. Charoen Pokphand Jaya adalah 4, yang artinya bagus. Maka hasil pembobotan untuk kriteria kesebelas ini adalah sebesar 0.40. Untuk PT. Makmur Jaya nilai yang diberikan adalah 2, yang artinya buruk. Maka hasil pembobotan untuk kriteria ini adalah sebesar 0,20. Maka dalam kriteria kesebelas ini yang lebih unggul adalah PT. Charoen Pokphand Jaya.

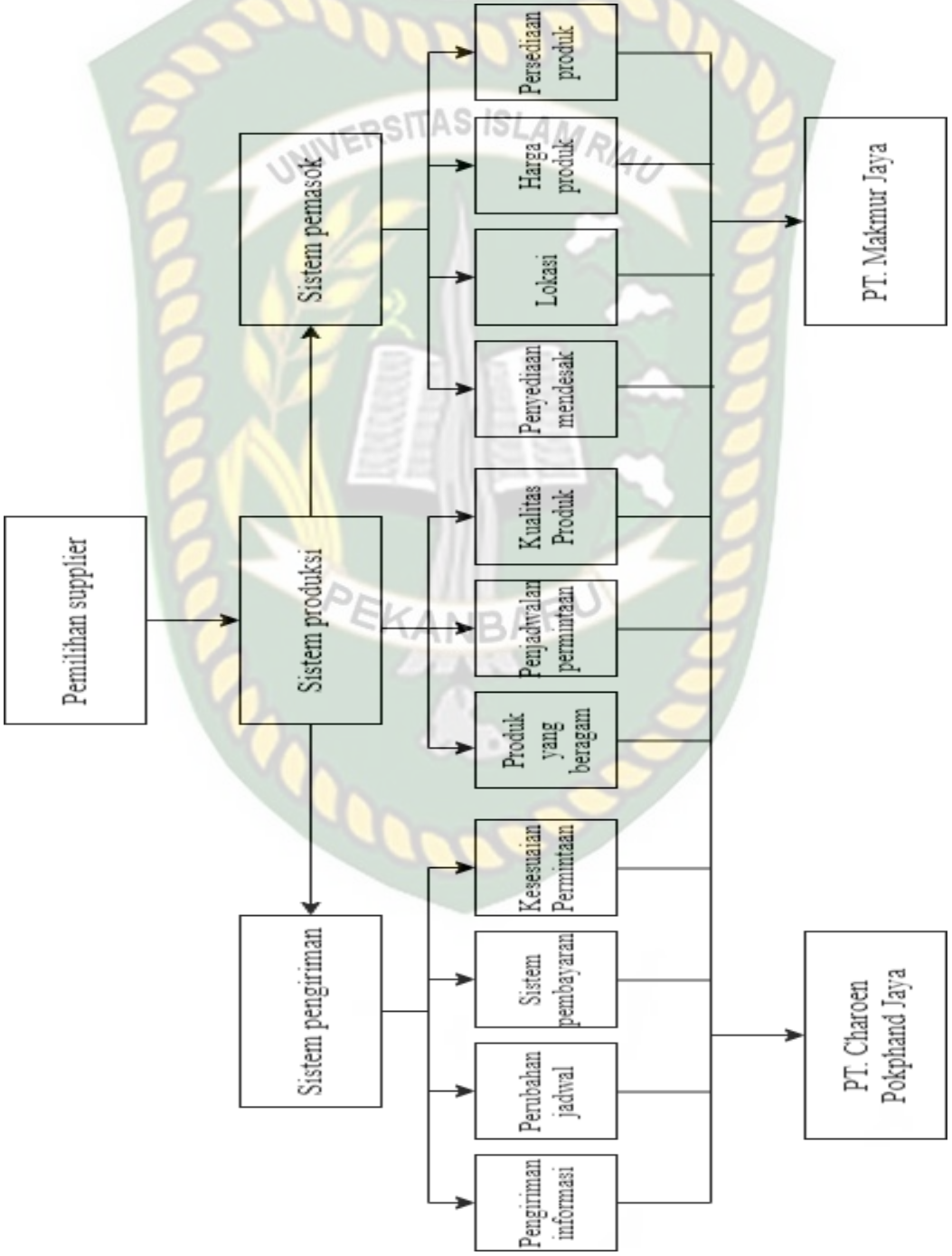
Dari tabel di atas dapat disimpulkan total pembobotan faktor untuk PT. Charoen Pokphand Jaya adalah sebesar 3,4, sedangakan PT. Makmur Jaya sebesar 3,25. Maka PT. Charoen Pokphand Jaya lebih unggul dibandingkan dengan PT. Makmur Jaya.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

5.3 Analysis Hierarchy Process (AHP)

5.3.1 Struktur Tingkat Hierarki

Gambar 5.1 Struktur Tingkat AHP



Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Struktur hirarki AHP diatas menunjukkan tujuan yang ingin diperoleh dengan menggunakan metode ini adalah pemilihan supplier di UD Mutiara Alam Pekanbaru dimana ini yang menjadi tingkatan pertama pada hierarki ini. Pada tingkat kedua merupakan faktor-faktor yang menjadi landasan UD Mutiara Alam dalam memilih supplier, dimana terdapat 3 faktor yang menjadi landasannya yaitu sistem pengiriman, sistem produksi, dan sistem pemasok.

Tingkat 3 pada struktur hirarki tersebut adalah kriteria-kriteria yang ada pada setiap faktor pada pada tingkat 2, dimana kriteria ini juga hal-hal pertimbangan dari UD. Mutiara alam sendiri. Lalu pada tingkat 4, tingkat terakhir pada hirarki ini adalah alternatif pilihan yang akan menjadi jawaban dari tingkat pertama.

5.3.2 Hasil Analisis Hierarki Proses

Struktur penyusunan tingkat hierarki terdiri dari empat tingkat. Untuk tingkat pertama merupakan tujuan dari metode analisis hierarki proses, dimana tujuannya adalah pemilihan supplier. Pemilihan supplier ini dilakukan untuk memudahkan UD Mutiara Alam dalam melakukan perbandingan penilaian terhadap supplier yang ingin di pilih.

Lalu pada tingkat kedua, setelah berdiskusi dengan kepala gudang UD Mutiara Alam maka dipilihlah faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pemilihan supplier. Faktor-faktor tersebut adalah sistem pengiriman, sistem produksi, sistem pemasok.

Sistem pengiriman merupakan semua yang berkaitan dengan proses pengiriman, mulai dari pemesanan, pembayaran hingga pengambilan ayam.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Sistem produksi merupakan semua yang mencakup proses produksi pada produsen ayam, dari mulai hasil produk ayam hingga waktu produksinya. Sistem pemasok merupakan faktor yang di pengaruhi oleh produsen ayam itu sendiri, seperti lokasi dan harga produk yang pereka tetapkan.

Dari hasil pengolahan data yang dilakukan, berikut ini tabel rincian pada tingkat kedua:

Tabel 5.3 Tingkat Kedua AHP

Faktor-faktor	Nilai	Urutan
Sistem pengiriman	0,059 (5,9 %)	3
Sistem produksi	0,747 (74,7%)	1
Sistem pemasok	0,194 (19,4%)	2

Sumber: data olahan AHP 2020

Berdasarkan tabel diatas maka sistem produksi merupakan faktor yang paling diprioritaskan dengan nilai 74,7%. Karena dalam faktor sistem produksi ini mencakup menghasilkan beragam produk, penjadwalan produksi, serta kualitas ayam yang dilakukan produsen-produsen ayam. Karena faktor ini merupakan faktor kunci dalam pemilihan supplier pada UD. Mutiara Alam. Didalam faktor ini banyak hal-hal yang harus di pertimbangkan seperti, beragam bobot ayam yang dihasilkan, penjadwalan produksi, serta kualitas ayam. Faktor sistem pemasok memiliki nilai sebesar 19,4%, dimana ini menjadi prioritas kedua. Lalu yang menjadi prioritas ketiga adalah sistem pengiriman yang memiliki nilai sebesar 5,9%.

Pada tingkatan ketiga yaitu kriteria-kriteria pada faktor pada tingkat kedua, dimana kriteria-krteria ini merupakan hasil diskusi yang di lakukan dengan kepala gudang UD Mutiara Alam yang disesuaikan dengan proses operasional mereka. Pada setiap faktor memiliki kriteria-kriteria yang berbeda sesuai dengan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

permasalahan yang ada di UD Mutiara Alam.

Tabel 5.4 Tingkat Ketiga AHP

Faktor-faktor	Kriteria	Nilai	Urutan
Sistem Pengiriman	Pengiriman informasi permintaan dengan mudah	0,107 (10,7%)	3
	Dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman	0,192 (12,6)	2
	System pembayaran yang dilakukan setiap produsen	0,076 (7,6%)	4
	kesesuaian permintaan pengiriman yang diberikan produsen ayam untuk sampai kegudang ayam	0,625 (62,5%)	1
Sistem produksi	Menghasilkan beragam produk yang berbeda	0,180 (18%)	2
	Penjadwalan permintaan produksi dengan cepat	0,042 (4,2%)	3
	Kualitas ayam yang dihasilkan	0,778 (77,8%)	1
Sistem pemasok	Dapat melakukan pengiriman permintaan yang mendesak	0,382 (38,2%)	2
	Lokasi yang disediakan produsen ayam	0,054 (5,4%)	4
	Harga produk pada setiap produsen ayam	0,126 (12,6%)	3
	Persediaan produk di setiap produsen	0,438 (43,8%)	1

Sumber: Data Olahan 2020

Tabel diatas menjelaskan bahwa, faktor sistem pengiriman memiliki empat kriteria, kriteria yang pertama adalah pengiriman informasi permintaan dengan mudah yang dimana produsen ayam bisa memberikan informasi kepada UD Mutiara Alam. Kriteria ini memiliki nilai 10,7% yang dimana ini menjadi prioritas ketiga dalam sistem pengiriman. Kriteria kedua adalah dapat melakukan perubahan jadwal pengiriman dengan cepat kepada UD Mutiara Alam. Kriteria ini memiliki nilai 19,2% yang merupakan prioritas kedua dalam sistem pengiriman. Kriteria ketiga adalah sistem pembayaran yang dilakukan setiap produsen ayam kepada UD Mutiara Alam. Kriteria ini memiliki nilai 7,6% yang merupakan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

prioritas keempat pada sistem pengiriman. Kriteria keempat adalah kesesuaian permintaan pengiriman yang diberikan produsen ayam untuk sampai kegudang ayam UD Mutiara Alam. Kriteria ini memiliki nilai 62,5% yang merupakan prioritas pertama pada sistem pengiriman.

Kriteria pertama dari faktor sistem produksi adalah menghasilkan beragam produk yang berbeda, dalam hal ini artinya jenis bobot ayam yang beragam. Kriteria ini memiliki nilai 18% yang merupakan prioritas ketiga pada sistem produksi. Kriteria kedua adalah penjadwalan permintaan produksi dengan cepat bila diminta oleh UD Mutiara Alam, dimana kriteria ini memiliki nilai 4,2% yang merupakan prioritas kedua pada sistem produksi. Kriteria ketiga adalah kualitas ayam yang dihasilkan oleh produsen-produsen ayam, dimana kriteria ini memiliki nilai 77,8% yang merupakan prioritas pertama pada sistem produksi.

Kriteria pertama dari sistem pemasok yaitu dapat melakukan penyediaan permintaan mendesak oleh UD Mutiara Alam. Kriteria ini memiliki nilai 38,2% yang merupakan prioritas kedua pada sistem pemasok. Kriteria kedua adalah lokasi yang disediakan oleh produsen ayam, yang memiliki nilai 5,4% yang merupakan prioritas keempat pada sistem pemasok. Kriteria ketiga adalah harga produk pada setiap produsen ayam, kriteria ini memiliki nilai 12,6% yang merupakan prioritas ketiga pada sistem pemasok. Kriteria keempat adalah persediaan ayam disetiap produsen, ini merupakan prioritas pertama pada sistem pemasok yang memiliki nilai 43,8%.

Pada tingkat keempat yaitu alternatif pilihan yang diambil adalah dua produsen ayam. Yang pertama adalah PT. Charoen Pokphand Jaya dan yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

kedua adalah PT. Makmur Jaya.

Tabel 5.5 Tingkat Keempat AHP

Alternatif	Nilai	Urutan
PT. Charoen Pokphand Jaya	0,655 (65,5%)	1
PT. Makmur Jaya	0,345 (34,5%)	2

Sumber: Data olahan AHP 2020

PT. Charoen Pokphand Jaya menjadi alternative pilihan pertama dengan nilai 65,5%, yang artinya dari semua faktor dan kriteria yang ditentukan PT. Charoen Pokphan Jaya ini lebih unggul. Sedangkan PT. Makmur Jaya memiliki nilai 34,5% yang menjadi prioritas kedua.

Pemilihan supplier pada UD Mutiara Alam dengan metode Analisis Hierarki Proses (AHP) menggunakan empat tingkatan atau hierarki dalam perhitungannya. Setiap tingkat merupakan elemen-elemen yang menjadi pertimbangan UD Mutiara Alam dalam memilih supplier.

Tingkat pertama adalah tujuan dari penggunaan metode ini yaitu pemilihan supplier. Tingkat kedua adalah kriteria-kriteria yang menjadi pertimbangan UD Mutiara Alam dalam menentukan keunggulan supplier. Tingkat ketiga adalah faktor-faktor yang mempengaruhi tiap kriteria yang ada pada tingkat kedua. Tingkat keempat adalah alternatif pilihan yang akan dipilih.

PT. Charoen Pokphand Jaya menjadi alternatif pilihan pertama dengan nilai 65,5%, yang artinya dari semua faktor dan kriteria yang ditentukan, PT. Charoen Pokphan Jaya ini lebih unggul. Sedangkan PT. Makmur Jaya memiliki nilai 34,5% yang menjadi prioritas kedua, ini menjadi pilihan alternatif kedua bila supplier PT. Charoen Pokphand Jaya tidak bisa memberikan pasokan ayam pada suatu waktu.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

Pemilihan supplier di UD Mutiara Alam dengan menggunakan metode Analisis Hirarki Proses (AHP) menjadi optimal karena dengan menggunakan metode tersebut dapat ditentukan supplier yang lebih unggul dari beberapa pilihan supplier.

Hasil metode AHP lebih menunjukan PT. Charoen Pokphand Jaya lebih unggul dengan nilai 65,5% walaupun hanya berbeda sedikit dengan PT. Makmur Jaya yang memiliki nilai 34,5%

Maka, PT. Charoen Pokphand Jaya menjadi supplier pertama yang tepat bagi UD. Mutiara Alam. Untuk alternatif supplier pilihan kedua adalah PT. Makmur Jaya, yang menjadi pilihan saat PT. Charoen Pophand Jaya tidak mampu memenuhi kriteria-kriteria yang digunakan oleh UD. Mutiara Alam.

6.2 Saran

1. UD. Mutiara Alam sebaiknya melakukan penetapan standar-standar dalam pemilihan supplier yang sesuai dengan kriteria yang mereka butuhkan.
2. UD. Mutiara Alam Sebaiknya melakukan kontrak kerjasama dengan supplier yang telah di tetapkan.
3. UD. Mutiara Alam dapat menggunakan alternatif supplier yang lain, yaitu PT. Makmur jaya.
4. UD. Mutiara Alam perlu melakukan penilaian secara berkala terhadap kinerja supplier yang telah unggul.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR PUSTAKA

Aini Qurrotul, *et al.* 2018. Analisis Kinerja Rantai Pasok Dengan Supply Chain Operation Research Dan Analytical Hierarchy Process (Studi Kasus UMKM Tempo Susu Malang). SEBATIK 1410-3737.

Annukka, Lauri. 2005. *Supply chain management research using case studies: a literature analysis. Turku School of Economics and Business Administration.*

Analysis Hierarchy Process. https://en.wikipedia.org/wiki/Analytic_hierarchy_process (25 Februari 2020)

Arif, Muhammad. 2018. *Supply Chain Management*. Sleman: Deepublish.

Assauri, Sofjan. 2016. *Manajemen Operasi Produksi Pencapaian Sasaran Organisasi Berkesinambungan*. Jakarta: Rajawali Pers.

Dag, Hana. 2018. *Supply chain management integration: a critical analysis*. Benchmarking: An International Journal, Vol. 19 Issue: 4/5, pp.481-501, https:// doi.org/10.1108/14635771211257963.

Dewinta, Arrazi. 2016. Analisis Model Supply Chain Ikancakalang di Kota Manado (Studi Kasus Pada TPI PPP Tumumpa). *Jurnal EMBA* (ISSN 2303-1174).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Ebenheiser, Merlyn. 2019. Analisis Manajemen Rantai Pasokan Industri Rumahan Tahu Di Kelurahan Bahu Manado.*Jurnal EMBA* (ISSN 2303-1174).

Endang PW. 2016. Analisis Fleksibilitas Supply Chain Perusahaan Rokok PR Lee Choir di Sidoarjo.

Farhan, Qolbudin. 2016. Analisis Pemilihan Supplier Telur Tetas Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process di UKM Unggas Pertiwi).

Garini, Indah Mutiara, and Moch. Rum Alim. 2018. Analisis Implementasi ISO 9001:2015 Klausal Operasi Pada Direktorat Pelatihan Kompetensi Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Tahun 2017. *Jurnal Ilmu Manajemen* 14(2): 26–42.

Heizer, J., & R. Barry. 2015. *Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Hidayat, Herlin. 2019. *Manajer Operasi Manufaktur Dan Jasa.* Jakarta: Universitas Katolik Indinesia Atma Jaya

Kho, Budi. 2017. Cara Menentukan Lokasi Pabrik Dengan *Factor Rating Method* (Metode Pembobotan Faktor). https://ilmumanajemenindustri.com/cara-menentukan-lokasi-pabrik-factor-rating-method-metode-pembobotan-faktor/ (25 November 2019).

M, Yolanda. 2004. *Aplikasi Supply Chain Management Dalam Dunia Bisnis*. Darmawangsa: Grasindo.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Nugraha, Hani Andias. 2015. Evaluasi Penerapan ISO 9001:2008 Pada Divisi Sentra Operasi PT Bank Rakyat Indonesia Jakarta.

Pujawan, I, N., & Er. Mahendrawathi. 2017. *Supply Chain Management.* Yogyakarta: ANDI.

Sanusi, Anwar. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. IV. ed. Dedy A. Halim. Jakarta: Salemba Empat.

Stevenson, William, J, & Chuong, Sum, Chee. 2014. *Manajemen Operasi Perspektif Asia*. Jakarta: Salemba Empat.

Susilo Tri, 2008 Analisa Bullwhip Effect Pada Supply Chain (Studi Kasus Pada PT. Istana Cipta Sembada Sidoarjo). Jurnal Penelitian Ilmu Teknik Vol.8, No.2 Desember 2008 : 64-73

Titik, Aris. 2017. Analisis Supply Chain Management dengan Metode Analytic Hierarchy Process Untuk Menentukan Pemasok yang Efektif Studi Kasus Industri Kerajinan Tangan PT. HM.

Yudho Saputro, et al. 2019 "Analisis Supply Chain Management (SCM) Komoditas Cabai Rawit Merah di Kecamatan Getasan, Kabupaten Semarang." *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Komunikasi 2019* e-ISSN: 2685-5615

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :