

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri makanan dan minuman merupakan salah satu industri yang sangat berkembang pesat di Indonesia. Industri makanan dan minuman memberikan kontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB) non migas di atas 35 persen. Menurut data BPS, pertumbuhan industri makanan dan minuman pada tahun 2021 mencapai sebesar 2,9 persen, mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun 2020 yang hanya sebesar 1,87 persen (Badan Pusat Statistik, 2021)

Industri kopi merupakan salah satu jenis yang terdapat dalam industri makanan dan minuman. Industri ini sangat diminati oleh pengusaha untuk memulai mencoba peruntungan dengan membuka kedai kopi, karena minat masyarakat cukup besar dan terus berkembang dengan pesat. Fenomena industri tersebut disebabkan oleh perubahan gaya hidup masyarakat Indonesia, terutama generasi milenial yang menjadikan produk berbahan dasar kopi sebagai kebutuhan hidup sehari-hari, dan juga seiring dengan pertumbuhan kelas menengah yang ada di Indonesia sehingga secara tidak langsung memberikan dampak positif secara signifikan untuk industri kopi, petani kopi serta pelaku usaha kedai kopi.

Coffeeshop G merupakan salah satu kedai kopi yang bersaing dengan banyaknya kedai kopi yang ada di Jakarta. Untuk bertahan, *Coffeeshop G* perlu memiliki berbagai pendekatan dalam strategi bisnisnya. Salah satu hal yang menjadi persaingan dalam setiap kedai kopi yaitu kemampuan memberikan kualitas produk yang baik. Untuk memberikan kualitas yang baik pada konsumen, maka kedai kopi harus memiliki bahan baku yang bagus. Faktor penting untuk memenuhi bahan baku yang berkualitas adalah supplier yang bagus. Oleh karena itu,

pemilihan supplier yang tepat merupakan hal yang penting untuk dilakukan.

Pemilihan *supplier* di *Coffeeshop G* ini hanya berdasarkan dengan kepercayaan dan hubungan baik antara pemilik kedai kopi dengan supplier. Pemilik *Coffeeshop G* sebagai pengambil keputusan juga memilih secara subjektif berdasarkan rekam kerja supplier yang tidak berbentuk dokumentasi. Menurut pemilik *Coffeeshop G* terdapat beberapa permasalahan yang beberapa kali terjadi selama bekerja sama dengan supplier. Permasalahan pertama yang pernah dihadapi *Coffeeshop G* dengan supplier adalah kecacatan pada biji kopi yang dapat merusak rasa kopi itu sendiri. Permasalahan kedua yang pernah terjadi yaitu ketika supplier terlambat mengirim pesanan biji kopi sehingga terjadinya ketidaktersediaan produk. Hal tersebut menyebabkan konsumen tidak jadi memesan produk yang diinginkan.

Tabel 1.1 Data Pembelian Biji Kopi

No	Supplier	Qty	Tanggal Order	Perkiraan Tiba	Tanggal Tiba	Keterangan
1	Ngombe Coffee	10 kg	07/12/2021	10/12/2021	13/12/2021	Baik
2	Ngombe Coffee	11 kg	18/12/2021	21/12/2021	24/12/2021	Cacat (538 g)
3	Kultur Kopi	10 kg	05/01/2022	07/01/2022	11/01/2022	Baik
4	Kultur Kopi	10 kg	16/01/2022	19/01/2022	20/01/2022	Cacat (467 g)
5	Ngombe Coffee	11 kg	24/01/2022	26/01/2022	29/01/2022	Baik
6	Kultur Kopi	10 kg	01/02/2022	04/02/2022	07/02/2022	Baik
7	Ngombe Coffee	11 kg	13/02/2022	15/02/2022	17/02/2022	Baik
8	Kultur Kopi	11 kg	22/02/2022	25/02/2022	27/02/2022	Cacat (512 g)

(Sumber : Pengumpulan Data, 2022)

Dari data diatas, dapat dilihat bahwa pengiriman pada periode tersebut selalu terlambat dan terdapat kecacatan dari beberapa kali pengiriman. Pada penelitian ini metode yang digunakan adalah *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS)* merupakan metode pengambilan keputusan dari *Multi Criteria Decision Making* yang dapat dipakai oleh *Coffeeshop G* dalam membantu mengambil keputusan melakukan pemilihan supplier biji kopi. Alasan metode *Analytical Hierarchy Process*

(AHP) dipilih dibandingkan dengan metode pemilihan supplier yang lain, karena pada metode ini suatu prioritas dapat disusun dari berbagai pilihan yang berupa kriteria yang sebelumnya telah diurai terlebih dahulu, sehingga penetapan prioritas didasarkan pada suatu proses yang terstruktur dan masuk akal. Sedangkan metode TOPSIS mencari solusi alternatif yang mempunyai jarak terdekat dengan solusi ideal positif dan terjauh dari solusi ideal negatif. Langkah-langkah pengerjaannya mudah dipahami. Langkah-langkah pengerjaan metode TOPSIS sistematis sehingga memudahkan pemahaman. Secara umum langkah-langkah metode ini adalah membuat matriks keputusan ternormalisasi, membuat matriks keputusan ternormalisasi terbobot, menentukan matriks solusi ideal terbaik positif dari terburuk negatif, menentukan jarak antara nilai alternatif dengan solusi ideal terbaik positif dan terburuk negatif, dan menentukan alternatif terbaik. Metode AHP digunakan untuk memberikan nilai bobot untuk kriteria - kriteria yang telah ditentukan perusahaan, sedangkan metode TOPSIS digunakan untuk menentukan ranking alternatif yang sesuai dengan kriteria perusahaan. Oleh karena itu, pada penelitian ini menggunakan metode AHP dan TOPSIS dalam menentukan pemilihan supplier yang terbaik berdasarkan nilai bobot yang diperoleh dari perhitungan AHP sebagai input bobot pada metode TOPSIS.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada pada *Coffeeshop G*, maka penulis mengambil judul penelitian “Analisis Pemilihan Supplier Biji Kopi Di *Coffeeshop G* Dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan yang telah dipaparkan di atas, maka pada penelitian ini akan membahas :

1. Bagaimana cara merancang AHP untuk masing-masing kriteria penilaian?

2. Bagaimana cara memilih supplier biji kopi terbaik dari sebuah kedai kopi menggunakan metode TOPSIS?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Merancang AHP untuk masing-masing kriteria penilaian.
2. Menemukan supplier biji kopi terbaik menggunakan metode TOPSIS.

1.4 Ruang Lingkup

Ruang lingkup penelitian ini adalah menemukan supplier biji kopi terbaik untuk *Coffeeshop G* dengan AHP dan TOPSIS. Sistem tersebut bersifat interaktif dan akan digunakan untuk mengevaluasi proses pengambilan keputusan dalam pemilihan supplier biji kopi terbaik untuk dijadikan produk penjualan.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan

Diharapkan dapat memberikan informasi mengenai *supplier* biji kopi, sehingga minuman kopi yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik dan rasa yang enak.

2. Bagi penulis

Dapat menjadi saran dalam mengimplementasikan pengetahuan pada mata kuliah dan penggunaan teori serta pengimplementasian metode *Analytical Hierarchy Process* dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*, yang telah dipelajari sebelumnya, serta dapat memperluas wawasan penulis mengenai pengambilan keputusan di perusahaan secara langsung.

3. Bagi perguruan tinggi

Dapat dijadikan sebagai referensi pembelajaran bagi para civitas akademik sehingga dapat meningkatkan kualitas penelitian selanjutnya

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam laporan penelitian ini memiliki beberapa sub-bab, sistematika penulisan yang digunakan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah yang berhubungan dengan topik

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini dilakukan kajian terhadap penelitian-penelitian terdahulu. Bab ini membahas mengenai teori dasar yang dapat menunjang pelaksanaan penelitian

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai langkah-langkah yang digunakan dalam penelitian, metode pengumpulan data dan pengolahan data, dan diagram alir penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai pengumpulan data, pengolahan data dan analisa data dari data yang telah diperoleh.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan hasil dari penelitian yang telah didapatkan berdasarkan analisa keputusan pemilihan supplier biji kopi berdasarkan pendekatan AHP dan TOPSIS.