

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manajemen pengadaan barang atau jasa memegang peranan yang penting dalam sebuah perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa untuk memenuhi kebutuhan perusahaan mencapai tujuannya. Menurut Efraim Turban (2020) dalam buku Manajemen Aset dan Pengadaan, Manajemen pengadaan merujuk pada suatu proses yang mencakup perencanaan, pengelolaan, dan koordinasi semua kegiatan terkait pembelian barang dan jasa yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan atau organisasi. Pengadaan barang atau jasa oleh pemerintah mencakup berbagai aspek seperti pembelian barang, pekerjaan konstruksi, penggunaan jasa konsultan, dan layanan lainnya (Betham, Hipan, & Fality, 2019).

Banyak perusahaan menggunakan jasa konsultan untuk menemukan pengetahuan dan keterampilan khusus dari para ahli di bidang tertentu yang tidak dimiliki oleh perusahaan. Menurut Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/ Jasa Pemerintah Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2021, Jasa Konsultan dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu konsultan konstruksi dan konsultan non-konstruksi. Konsultan konstruksi umumnya berperan dalam perencanaan, perancangan, dan pengawasan dalam pelaksanaan pekerjaan konstruksi. Di sisi lain, konsultan non-konstruksi mencakup berbagai layanan seperti rekayasa (*engineering*), perencanaan, dan pengawasan untuk pekerjaan di luar bidang konstruksi, seperti pengembangan usaha. Jasa ini juga mencakup jasa keahlian profesi seperti penilaian, bantuan teknis, manajemen konsultan, konsultan hukum, dan survei yang memerlukan keahlian dan pandangan dari tenaga ahli.

PT. XYZ merupakan perusahaan yang bergerak pada jasa pelayanan kepelabuhanan dan logistik. Saat ini, perkembangan bisnis kepelabuhanan semakin pesat sehingga membuat perusahaan untuk mampu bersaing dan memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bidang kepelabuhanan. Untuk menjaga keberlangsungan perusahaan, diperlukan perencanaan bisnis yang mendukung pertumbuhan perusahaan. Dalam melakukan perencanaan bisnis, perusahaan memerlukan informasi riset mengenai tren bisnis yang sedang berkembang maupun

berlangsung dalam nasional maupun internasional terkait bisnis perusahaan yang dijalankan. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan jasa konsultan non konstruksi untuk memenuhi kebutuhan tersebut berupa kajian terhadap perencanaan bisnis perusahaan.

Departemen Perencanaan Inisiatif Strategis pada PT XYZ yang menjadi objek penelitian ini membutuhkan konsultan non konstruksi yang dapat melaksanakan kajian/studi terkait perencanaan bisnis perusahaan. Ruang lingkup pekerjaan yang diperlukan antara lain mencakup analisis tren bisnis yang sedang berlangsung mencakup bidang perdagangan, logistik & *hinterland*, maritim, IT, *shipping* & industri maritim, pelabuhan & logistik, serta sumber daya manusia. Diumumkan kepada beberapa calon konsultan terkait kebutuhan akan kajian/studi tersebut. Analisis tren bisnis ini akan melihat dampak kepada strategi lini bisnis perusahaan, kemudian membuat strategi perbaikan dari hasil analisis yang didapatkan untuk keberlangsungan perusahaan. Penawaran yang disampaikan oleh beberapa vendor rinciannya adalah sebagai berikut.

Berikut data vendor jasa konsultan yang akan dipilih oleh PT. XYZ :

Tabel 1.1 Data Perbandingan Vendor (Kajian Tren Bisnis Pelabuhan dan Logistik)

Perusahaan Konsultan	Estimasi Waktu	Harga (Rupiah)
PT. A	12 minggu	12 milyar
PT. B	12 minggu	7 milyar
PT. C	10 minggu	8 milyar
PT. D	16 minggu	4 milyar

(Sumber: Pengumpulan Data, 2023)

Menurut pengadaan Barang dan Jasa di Lingkungan PT. XYZ, pemilihan calon Jasa Konsultan Non Konstruksi “Kajian Tren Bisnis Pelabuhan dan Logistik” akan dilakukan melalui Seleksi Terbatas sehingga harus melakukan pengajuan dan pemilihan pengadaan kembali. Evaluasi penilaian dilakukan melalui dokumen pengadaan, dokumen teknis, presentasi proposal dan harga. Evaluasi teknis Jasa Konsultan Non Konstruksi dilakukan dengan menggunakan kriteria penilaian yang mencakup profil perusahaan, pengalaman perusahaan, lingkup pekerjaan & solusi teknis, metodologi & kerangka pekerjaan, organisasi & kualifikasi SDM.

PT.XYZ melakukan penggabungan perusahaan dari empat regional di Indonesia sejak tahun 2021. Dampak ini menjadikan pengelolaan Pelabuhan di

seluruh Indonesia menjadi satu koordinasi yaitu pada PT. XYZ. Proses pengadaan sangat penting oleh perusahaan untuk memperoleh barang/jasa yang dibutuhkan. Proses pengadaan pada PT. XYZ cukup kompleks terutama berkaitan dengan lini bisnis perusahaan. Kekompleksan ini dikarena perusahaan harus mengetahui keseluruhan semua lini bisnis perusahaan dari seluruh wilayah di Indonesia.

Selaku Panitia Tender, Departemen Perencanaan Inisiatif Strategis PT. XYZ membutuhkan usulan kriteria terbaik dalam memenuhi kebutuhan penilaian perusahaan vendor Jasa Konsultan Non Konstruksi tersebut. Hal ini dikarenakan kondisi perusahaan *merger* sehingga dibutuhkan jasa konsultan non konstruksi yang berpengalaman sesuai dengan latar belakang perusahaan dan cangkupan lini bisnis perusahaan diseluruh Indonesia. PT. XYZ saat ini memerlukan pembaharuan dan usulan kriteria penilaian vendor. Usulan kriteria ini digunakan untuk menghindari risiko yang tidak diinginkan perusahaan pada saat proses pengadaan berlangsung. Sehingga terpilih perusahaan vendor terbaik dari berbagai sisi penilaian di Departemen Perencanaan Inisiatif Strategis. Banyaknya kriteria terbaik yang diusulkan, dibutuhkan penilaian kriteria berdasarkan kepentingannya. Dari beberapa calon perusahaan vendor yang memenuhi kriteria tersebut nanti akan terpilih menjadi pemenang berdasarkan evaluasi teknis.

Berdasarkan permasalahan diatas, pengambilan keputusan ini melibatkan banyak kriteria yang akan digunakan dalam pemilihan jasa konsultan non konstruksi, sehingga dapat dipecahkan menggunakan metode MCDM (*Multi Criteria Decision Making*) dikarenakan pengambilan keputusan yang melibatkan penyelesaian masalah dengan tingkat kompleksitas tinggi dan sulit untuk diukur dengan pasti (Jaya, Fitria, Yusriana, & Ardiansyah, 2020). Masalah yang kompleksitasnya tinggi dapat dijelaskan sebagai masalah yang melibatkan banyak kriteria (multikriteria), memiliki struktur permasalahan yang tidak jelas, menghadapi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan, melibatkan lebih dari satu orang dalam proses pengambilan keputusan dan juga menghadapi ketidakakuratan data yang tersedia. Metode MCDM bertujuan untuk memilih alternatif terbaik dari banyaknya sejumlah alternatif berdasarkan kinerja atau performansi dalam berbagai kriteria (sifat atau atribut) yang telah ditentukan oleh pengambil keputusan (Pramudhita, Suyono, & Yudaningtyas, 2015).

AHP (*Analytic Hierarchy Process*) merupakan salah satu metode MCDM yang digunakan untuk memecahkan permasalahan yang melibatkan banyak alternatif pilihan sehingga dapat membantu pengguna dalam membuat keputusan pembobotan dengan cepat dan akurat (Widjaja, 2020). Penerapan metode AHP dilakukan dengan cara perbandingan menggunakan penilaian skala angka yang menunjukkan seberapa penting atau prioritas suatu kriteria dengan kriteria lainnya apabila keduanya saling dibandingkan (Fitriana & Santosa, 2020). Hasil dari pembobotan kriteria tersebut selanjutnya akan digunakan sebagai input untuk pengambilan keputusan dalam pemilihan alternatif terbaik,

Pengambilan keputusan untuk pemilihan jasa konsultan dapat dilakukan dengan menggunakan TOPSIS. Metode TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*) merupakan konsep pemilihan alternatif terbaik bukan hanya yang memiliki jarak terkecil dari solusi ideal yang didapatkan, tetapi juga memiliki jarak terbesar dari solusi ideal negatif. Gabungan antara metode AHP dengan TOPSIS dapat menunjukkan tingkat akurasi tinggi untuk penyelesaian beberapa permasalahan terkait rekomendasi keputusan dengan berbagai macam kriteria (Rozi, Santoso, & Furqon, 2019).

Penelitian yang telah dilakukan oleh Winarsono & Yasir (2019) dan Rosyidi & Subagyo (2021) memanfaatkan metode AHP untuk melakukan pemilihan supplier. Penggunaan metode ini melibatkan penentuan bobot kriteria dan pemilihan alternatif supplier yang kompleks sehingga berhasil menghasilkan referensi dalam pemilihan alternatif supplier dengan menyusun tingkat kepentingan dari seluruh supplier yang ada. Namun dalam mencari solusi alternatif terbaik, metode AHP saja belum cukup. Oleh karena itu, penelitian lain yang dilakukan oleh Ramadhon, dkk. (2021) dan Nulsyah, dkk. (2022) mencoba untuk menggabungkan metode AHP dan TOPSIS. Pendekatan ini menghasilkan peringkat alternatif terbaik berdasarkan nilai bobot kriteria dari metode AHP yang digunakan sebagai input bobot dalam metode TOPSIS.

Dalam penelitian sekarang, objek yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penilaian pemilihan jasa konsultan non konstruksi dari dua karyawan yaitu Kepala Departemen dan Staff Officer Departemen Perencanaan Inisiatif Strategis PT.XYZ. Oleh karena itu penelitian ini, dalam memilih jasa konsultan non konstruksi terbaik

akan menggunakan metode AHP dan TOPSIS, dimana pemilihan vendor jasa konsultan terbaik akan berdasarkan nilai bobot yang diperoleh dari perhitungan AHP dan pemilihan alternatif menggunakan nilai bobot tersebut akan diperoleh dengan metode TOPSIS.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana kriteria dan sub kriteria utama ditentukan dengan metode *cut off point* ?
2. Bagaimana cara dalam menentukan prioritas kriteria dan subkriteria dari hasil pembobotan dengan menggunakan metode AHP ?
3. Bagaimana cara menggunakan metode TOPSIS untuk menentukan alternatif terbaik ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini berdasarkan perumusan masalah yang ada sebagai berikut :

1. Menetapkan kriteria dan subkriteria utama yang akan digunakan dengan menggunakan metode *cut off point*.
2. Menentukan prioritas kriteria dan subkriteria utama berdasarkan hasil pembobotan yang didapatkan dari penggunaan metode AHP.
3. Melakukan penentuan alternatif vendor terbaik berdasarkan nilai preferensi tertinggi yang didapatkan dari metode TOPSIS.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penulis dapat menambah pengetahuan dalam menentukan vendor jasa konsultan non konstruksi terbaik dengan menggunakan metode AHP dan TOPSIS pada proses pengadaan jasa di PT. XYZ .

2. Bagi Universitas

Diharapkan bahwa tugas akhir ini akan menjadi sumber referensi yang bermanfaat bagi mahasiswa yang melakukan penelitian serupa, terutama yang terkait dengan pengadaan jasa konsultan.

3. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat menentukan vendor terbaik dengan menggunakan metode AHP dan TOPSIS, serta dapat menjadi pertimbangan dalam pemilihan jasa konsultan non konstruksi terutama dalam penggunaan kriteria yang dipakai.

1.5 Ruang Lingkup

Penelitian ini mempunyai ruang lingkup sebagai berikut :

1. Penulis melakukan penelitian pada Departemen Perencanaan Inisiatif Strategis PT. XYZ.
2. Penelitian ini hanya mengambil data pada Departemen Perencanaan Inisiatif Strategis PT. XYZ.
3. Penelitian hanya digunakan untuk pemilihan vendor jasa konsultan non konstruksi PT. XYZ yang dilakukan tender pada Agustus 2022.
4. Penelitian ini menggunakan metode AHP untuk pembobotan kriteria dan TOPSIS untuk pemilihan alternatif vendor.

1.6 Sistematika Penulisan

Berikut merupakan sistematika penulisan dalam penelitian ini :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bagian ini memuat latar belakang permasalahan penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini memuat penelitian terdahulu yang menjadi referensi dari penelitian sekarang dan landasan teori yang digunakan sebagai literatur penelitian yang bersumber dari buku, jurnal maupun informasi yang berasal dari website.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bagian ini memuat langkah-langkah penelitian mulai dari awal penelitian, tahap pengumpulan data, pengolahan data, analisis data dan tahap akhir yaitu kesimpulan dan saran beserta diagram alir penelitian.

BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memuat hasil pengumpulan dan pengolahan data yang telah dilakukan beserta pembahasan dari hasil yang telah didapatkan untuk menjawab perumusan permasalahan.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini berisi mengenai kesimpulan dan saran penelitian agar dapat dikembangkan menjadi lebih baik lagi di masa mendatang.