

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri makanan dan minuman merupakan salah satu sektor yang memiliki peran signifikan dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (Kemenperin) menyebutkan bahwa sektor makanan dan minuman menyumbang 38,61% kontribusi terhadap PDB sektor pengolahan nonmigas pada tahun 2023. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), terdapat 4,85 juta usaha penyedia makanan dan minuman hingga tahun 2023 di seluruh Indonesia. Dari total jumlah tersebut, terdapat 1,23 juta usaha yang terdapat di Provinsi Jawa Barat, menjadikan wilayah ini sebagai provinsi dengan jumlah usaha penyedia makanan dan minuman paling besar dibandingkan wilayah lain di Indonesia. Usaha yang termasuk dalam kategori ini adalah restoran atau rumah makan, katering, penyedia makanan dan minuman keliling, dan penyedia makanan dan minuman lainnya.



Sumber : Badan Pusat Statistik (2023)

Gambar 1. Provinsi dengan Jumlah Usaha Makanan dan Minuman Tertinggi di Indonesia Tahun 2023

Pelaku usaha makanan dan minuman di Provinsi Jawa Barat tersebar di seluruh wilayah kabupaten dan kota di Jawa Barat, termasuk di Kota Depok. Untuk usaha kategori restoran dan kafe sendiri jumlahnya cenderung meningkat dalam kurun waktu 2020 hingga 2023. Berdasarkan data dari Pemerintah Provinsi Jawa Barat, Jumlah restoran dan kafe di Kota Depok pada tahun 2023 menyentuh angka 1.795 unit. Jumlah tersebut meningkat dari tahun 2020 sebanyak 1.300 unit meskipun sempat turun jumlahnya pada tahun 2021 menjadi 1.095 unit usaha.



Sumber : opendata.jabarprov.go.id (2023)

Gambar 2. Jumlah Restoran/Rumah Makan dan Cafe di Kota Depok

Fenomena peningkatan jumlah restoran dan kafe ini mendorong persaingan yang semakin ketat di antara pelaku usaha, yang dituntut untuk terus menjaga kualitas produk dan layanan agar dapat mempertahankan loyalitas pelanggan. Salah satu faktor penting yang menunjang kualitas produk pada jenis usaha ini adalah ketersediaan bahan baku yang berkualitas dan konsisten. Ketersediaan bahan baku ini berkaitan dengan *supplier* atau pemasok, yaitu pihak yang bertanggung jawab untuk menyediakan bahan baku agar proses produksi perusahaan dapat berfungsi sebagaimana mestinya (Syamil et al, 2023). Oleh karena itu, pemilihan *supplier* menjadi aspek strategis dalam manajemen rantai pasok. *Supplier* yang tepat akan memastikan bahan baku dan bahan pelengkap lainnya dapat tersedia dalam jumlah, waktu, dan kualitas yang sesuai dengan kebutuhan operasional.

Kedai “Lintas Kopi” merupakan salah satu kafe atau kedai kopi yang terletak di Kota Depok, Jawa Barat. Kedai ini memiliki sejumlah varian menu kopi mulai dari *Americano*, *Cappucino*, hingga *Vietnam Drip* yang menjadi menu utama di kedai kopi ini. Bahan baku kopi merupakan bahan utama dalam bisnis Kedai “Kopi Lintas” karena dibutuhkan untuk membuat menu-menu utama yang menjadi andalan di kedai ini.

Karena bahan baku tersebut sifatnya vital bagi usaha kedai kopi ini, pemilik selalu berupaya mencari pemasok terbaik untuk memenuhi standar dan menjaga keberlangsungan bisnis usaha ini. Kedai “Lintas Kopi” pernah bekerja sama dengan beberapa *supplier* bahan baku kopi. Sejak usaha ini berdiri, setidaknya ada 4 *supplier* bahan baku kopi yang pernah menjadi pemasok. Masing-masing *supplier*

Muhamad Fathan Qoriban, 2025

ANALISIS PEMILIHAN SUPPLIER MENGGUNAKAN METODE ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP) DAN DATA ENVELOPMENT ANALYSIS (DEA) PADA KEDAI “LINTAS KOPI” KOTA DEPOK

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, S1 Manajemen
www.upnvj.ac.id-www.library.upnvj.ac.id-www.repository.upnvj.ac.id

tersebut dipilih berdasarkan pengalaman pemilik, sehingga dapat saling berganti dalam memenuhi kebutuhan bahan baku di Kedai “Lintas Kopi” seiring dengan berjalannya waktu.

Akan tetapi, hubungan kerja sama dengan setiap *supplier* pasti akan berbeda antara satu dengan yang lainnya. Hal ini karena setiap *supplier* memiliki keunggulannya masing-masing. Ada *supplier* yang mampu memproduksi barang dalam jumlah besar dan dalam waktu singkat, namun ada juga *supplier* yang hanya memiliki kapasitas produksi terbatas. Perbedaan kapabilitas, kualitas produk, harga, atau aspek lainnya menjadi pembeda untuk setiap *supplier*. Pelaku usaha perlu memprioritaskan kerja sama dengan *supplier* yang mampu memberikan nilai lebih bagi bisnisnya. Oleh karena itu, diperlukan suatu metode yang dapat membantu pihak manajemen atau pelaku usaha dalam menilai dan memilih *supplier* secara lebih objektif.

Pemilihan *supplier* merupakan kegiatan strategis, terlebih jika barang atau bahan baku yang dibutuhkan adalah item yang kritis dan akan digunakan untuk jangka panjang. Ada sejumlah metode untuk memilih *supplier* mana yang perlu dijadikan prioritas. Salah satu metode yang lazim digunakan menurut Pujawan (2017, hlm.190) adalah metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Metode ini mengurutkan sejumlah alternatif berdasarkan kriteria-kriteria tertentu.

Metode AHP adalah sebuah model pendukung keputusan yang dikembangkan oleh Thomas L. Saaty. Model ini akan menguraikan permasalahan multi faktor atau multi kriteria yang kompleks menjadi suatu hierarki terstruktur (Supriadi et al, 2018 hlm.11). Dengan metode ini, suatu permasalahan disusun dalam sebuah struktur multi level. Level pertama atau level yang paling atas adalah tujuan, kemudian kriteria, sub kriteria dan level terakhir adalah alternatif. Masalah yang kompleks dapat diuraikan ke dalam kelompok-kelompok lalu diatur menjadi sebuah hierarki sehingga permasalahan menjadi lebih terstruktur dan sistematis.

Dari hasil survei awal yang dilakukan pada objek penelitian, Kedai “Lintas Kopi” selalu berupaya untuk bisa memperoleh *supplier* terbaik. Upaya-upaya yang dilakukan seperti negosiasi dengan pemasok, atau juga kerja sama untuk jangka waktu tertentu dengan sejumlah produsen bahan baku kopi. Meskipun kerja sama

dengan *supplier* di Kedai “Lintas Kopi” sudah berjalan cukup baik, pemilik kedai belum menerapkan metode evaluasi atau pemilihan *supplier* secara khusus. Perlu dilakukan evaluasi kinerja pemasok oleh Kedai “Lintas Kopi” karena usaha kedai kopi ini menawarkan produk yang bergantung pada bahan baku. Karena kegiatan pengadaan berperan penting dalam rantai pasok bisnis Kedai “Lintas Kopi”. Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh O’Brien (2018, p.90) bahwa pengukuran merupakan komponen vital untuk membantu organisasi mencapai tujuannya, termasuk pengukuran dalam pengadaan dan aktivitas pemasok. Lebih lanjut dikatakan juga bahwa sistem pengukuran akan efektif jika yang diukur adalah hal yang tepat.

Untuk melakukan pengukuran dan evaluasi pemilihan *supplier* menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), diperlukan kriteria-kriteria yang menjadi penentu tujuan dalam struktur hierarki yang akan disusun. Kriteria dapat ditentukan berdasarkan kajian literatur untuk mengidentifikasi faktor-faktor penting yang telah digunakan dalam studi sebelumnya. Kriteria juga dapat ditentukan sendiri berdasarkan diskusi atau pendapat *stakeholder* yang memiliki pemahaman dalam kegiatan pengadaan di sebuah perusahaan (Pujawan & Mahendrawathi, 2017).

Berdasarkan survei awal yang dilakukan terhadap objek penelitian, terdapat sejumlah permasalahan dalam kegiatan rantai pasok Kedai “Lintas Kopi” yang dapat dikaitkan dengan kriteria tertentu untuk penyelesaian dengan metode AHP. Pertama, pemilik selaku pihak yang berhubungan langsung dengan *supplier* beberapa kali mendapati adanya kemasan barang yang rusak saat produk tiba dari *supplier*. Selain itu, ditemukan juga penurunan kualitas dan inkonsistensi rasa kopi dari beberapa *supplier*. Permasalahan ini dapat dikaitkan dengan kriteria kualitas karena berhubungan dengan *quality control* dari produk *supplier*. Hal ini selaras dengan penelitian Setyawan & Arvianto (2024) yang menyatakan bahwa kriteria kualitas memiliki bobot paling besar yaitu 0,471 sebagai kriteria pemilihan. Penelitian oleh Ersakta et al (2023) yang juga dilakukan terhadap usaha kopi menunjukkan bahwa kualitas adalah kriteria paling penting dalam menilai kinerja pemasok.

Berikutnya adalah kriteria pengiriman karena beberapa kali terjadi keterlambatan pengiriman dari *supplier* ke Kedai “Lintas Kopi”. Hasil penelitian Agraeni & Gustian (2022) mengungkapkan bahwa selain kriteria kualitas, pengiriman juga merupakan kriteria penting dalam pemilihan *supplier*. Dalam penelitian ini, kriteria pengiriman dibagi menjadi dua sub kriteria yaitu ketepatan waktu kirim dan kesesuaian jumlah barang yang dikirim dari *supplier*.

Dalam berkomunikasi dengan para pemasok, pemilik kerap mendapati perbedaan dari segi layanan setiap *supplier*. Terdapat sejumlah *supplier* yang memiliki respons lambat dalam menangani keluhan. Selain itu juga tidak semua *supplier* memiliki layanan seperti garansi kerusakan produk, sehingga kriteria ini bisa digunakan untuk evaluasi. Penelitian Zendrato et al (2023) menggunakan lima kriteria yang secara urut berdasarkan bobotnya yaitu kualitas, harga, pengiriman, layanan dan hubungan *supplier*.

Aspek harga juga merupakan kriteria penting bagi pelaku usaha dalam menentukan *supplier*. Karena harga bahan baku akan menentukan harga produk akhir nantinya. Hasil penelitian Hendrawan dan Hutagalung (2024), menunjukkan kriteria harga memiliki bobot paling besar berturut-turut setelah kriteria kualitas, layanan, dan rasa. Pemilik Kedai “Lintas Kopi” menyebutkan jika pertimbangan dari segi harga dilihat dari *supplier* mana yang dapat memberikan potongan harga dalam kondisi tertentu, misalnya dalam pembelian jumlah besar. Selain itu, stabilitas harga bahan baku juga menjadi perhatian pemilik karena kenaikan harga yang terlalu signifikan akan meningkatkan biaya produksi di Kedai “Lintas Kopi”.

Tabel 1. Data Perbandingan Antar Supplier pada Kedai Lintas Kopi

No.	Nama <i>Supplier</i>	Lokasi <i>Supplier</i>	Harga /kg	Kualitas	Pengiriman	Layanan (jaminan barang rusak)
1.	<i>Supplier A</i>	Cinere, Depok	Rp. 160.000	Konsisten	1 Hari	Tidak ada jaminan barang rusak
2.	<i>Supplier B</i>	Ragunan, Jakarta Selatan	Rp.155.000	Konsisten	1 hari	Tidak ada jaminan barang rusak
3.	<i>Supplier C</i>	Bekasi	Rp. 165.000	Terdapat inkonsistensi rasa	2-3 Hari	Ada garansi barang rusak
4.	<i>Supplier D</i>	Jakarta Selatan	Rp. 144.000	Terdapat inkonsistensi rasa	1-2 Hari	Ada garansi barang rusak

Sumber: Data Diolah (2025)

Muhamad Fathan Qoriban, 2025

ANALISIS PEMILIHAN SUPPLIER MENGGUNAKAN METODE ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP) DAN DATA ENVELOPMENT ANALYSIS (DEA) PADA KEDAI “LINTAS KOPI” KOTA DEPOK

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, S1 Manajemen

[www.upnvj.ac.id-www.library.upnvj.ac.id-www.repository.upnvj.ac.id]

Berdasarkan data pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan dari setiap *supplier* dalam hal harga, kualitas, pengiriman, dan layanan sehingga menyulitkan pemilik dalam menentukan mana *supplier* terbaik untuk Kedai Lintas Kopi. Karena itu, penulis ingin memberikan solusi dalam pemilihan *supplier* dengan menggunakan perhitungan yang lebih terstruktur dan objektif.

Kriteria-kriteria yang telah disebutkan sebelumnya, dapat dihitung bobotnya untuk melihat seberapa penting masing-masing kriteria dibandingkan kriteria lainnya menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Meskipun metode AHP mampu menentukan bobot prioritas dari setiap kriteria dan alternatif, metode ini belum mampu mengukur efisiensi relatif dari setiap *supplier*. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan tambahan untuk menilai kinerja efisiensi masing-masing *supplier* secara kuantitatif dan objektif. Efisiensi didefinisikan sebagai rasio antara bobot output terhadap bobot input (Latuny et al, 2020). Metode *Data Envelopment Analysis* (DEA) dapat mengukur efisiensi relatif dari setiap *supplier* berdasarkan input dan output yang digunakan. Oleh karena itu, metode DEA digunakan untuk melengkapi hasil analisis dalam penelitian ini.

Penelitian yang dilakukan Wulandari et al (2023) menunjukkan bahwa *supplier* yang memiliki bobot paling tinggi menggunakan metode AHP sama dengan *supplier* yang memiliki efisiensi paling tinggi berdasarkan perhitungan metode DEA. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Latuny et al (2020) yang menemukan bahwa *supplier* dengan bobot perhitungan paling tinggi menggunakan metode AHP tidak sama dengan *supplier* yang memiliki efisiensi paling tinggi dalam metode DEA. Perbedaan hasil penelitian ini merupakan *research gap* yang menarik untuk diteliti agar dapat mengetahui bagaimana pemilihan *supplier* menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Data Envelopment Analysis* (DEA).

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah diuraikan, peneliti ingin mengidentifikasi kriteria dari yang paling penting dalam pemilihan *supplier* serta menentukan *supplier* terbaik untuk bahan baku kopi di Kedai “Lintas Kopi”. Penelitian ini menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) untuk menentukan bobot kriteria dan alternatif *supplier*. Selain itu, metode *Data*

Envelopment Analysis (DEA) digunakan untuk mengevaluasi efisiensi relatif masing-masing *supplier* secara kuantitatif. Data dikumpulkan melalui kuesioner kepada pemilik dan karyawan Kedai “Lintas Kopi”, dengan objek yang akan diteliti terdiri atas empat *supplier* bahan baku kopi. Kriteria evaluasi yang digunakan dalam penelitian ini meliputi kualitas, pengiriman, layanan, dan harga.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana peringkat pemilihan *supplier* di Kedai “Lintas Kopi” yang dihitung dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP)?
2. Bagaimana tingkat efisiensi relatif dari masing-masing *supplier* di Kedai “Lintas Kopi” berdasarkan perhitungan dengan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA)?
3. Bagaimana pemilihan *supplier* terbaik untuk Kedai “Lintas Kopi” dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Data Envelopment Analysis* (DEA)?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui, menganalisis, dan membuktikan peringkat *supplier* di Kedai “Lintas Kopi” dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).
2. Untuk mengetahui, menganalisis, dan membuktikan tingkat efisiensi relatif dari masing-masing *supplier* di Kedai “Lintas Kopi” berdasarkan perhitungan dengan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA).
3. Untuk mengetahui, menganalisis, dan membuktikan *supplier* terbaik bagi Kedai “Lintas Kopi” berdasarkan hasil perhitungan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Data Envelopment Analysis* (DEA).

1.4 Manfaat Hasil Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

- a) Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam memperkaya literatur dalam bidang manajemen rantai pasok khususnya mengenai evaluasi pemilihan *supplier*.
- b) Penelitian ini juga dapat menjadi landasan teoritis bagi para praktisi dan akademisi dalam memahami bagaimana evaluasi pemilihan *supplier* menggunakan metode AHP dan DEA dapat diimplementasikan secara efektif pada usaha kuliner.

1.4.2 Manfaat Praktis

- a) Bagi Objek Penelitian dan Perusahaan Sejenis
Hasil Penelitian ini dapat menjadi masukan bagi objek atau perusahaan yang sejenis yaitu industri makanan dan minuman khususnya kedai kopi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan mengenai evaluasi pemilihan *supplier* yang lebih sistematis, objektif, dan terukur berdasarkan kriteria yang sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan.
- b) Bagi *Supplier* atau Mitra Bisnis
Penelitian ini juga memberikan manfaat praktis bagi para *supplier* bahan baku, terutama yang menjadi mitra kedai kopi. Dengan adanya evaluasi, *supplier* dapat memahami aspek-aspek apa saja yang paling diperhatikan oleh pembeli dalam memilih pemasok. Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan atau evaluasi internal bagi *supplier* untuk meningkatkan kinerja dan pelayanan mereka sesuai kebutuhan pelanggan mereka dalam hal ini para pelaku usaha kedai kopi.