

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Menghadapi persaingan bisnis yang begitu ketat, setiap perusahaan berlomba-lomba untuk dapat memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Perusahaan yang ingin menang dalam persaingan harus memiliki strategi yang tepat. Dalam rantai pasok terdapat berbagai aktivitas yang mengkolaborasikan pemasok, pabrik, gudang dan distributor agar tercipta produktivitas perusahaan (Chang dan Makatsoris, 2014). Salah satu aktivitas yang penting dalam rantai pasok adalah kegiatan pembelian material. Semakin baik proses pembelian dapat ditentukan diantaranya dengan tingkat profesionalisme dan posisi pengadaan dalam perusahaan (Gelderman & Van Weele, 2005). Efektifitas proses pembelian yang berjalan memiliki hubungan positif dalam menunjang penghematan biaya (Schiele, 2007). Semakin baik proses pembelian dipengaruhi oleh strategi pembelian yang mencakup berbagai hal diantaranya adalah kebijakan operasional, hubungan dengan pemasok, serta penggunaan kontrak yang jelas dan menguntungkan. (Bruel & Petit, 2005).

PT.FGH merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi wafer. Dalam melakukan aktivitas pengadaan, perusahaan masih memiliki permasalahan terkait proses kegiatan pembelian material yaitu terjadinya keterlambatan kedatangan material. Material yang memiliki keterlambatan pengiriman atau kedatangan akan mengalami dua konsistensi terhadap perusahaan, yaitu pertama, material yang terlambat dapat memberikan pengaruh terhadap penjadwalan produksi yang sudah direncanakan. Kedua, keterlambatan akan memberikan pengaruh ke aspek pembiayaan pada perusahaan. Terdapat biaya yang dapat segera dikalkulasikan, tetapi terdapat juga beberapa biaya tidak kelihatan namun memberikan daya yang timbul pada perusahaan. Dalam PT. FGH, terlambatnya ketibaan dari 9 material sudah membuat kacau jalannya proses produksi. Padahal perusahaan sudah menargetkan pengiriman material yang seharusnya 7 hari, alhasil karena adanya keterlambatan pengiriman maka kerugian pasti berdampak

bagi perusahaan. Sebagai upaya antisipasi terjadinya keterlambatan datangnya material, PT. FGH sudah memiliki persediaan untuk setiap material yang akan dibeli dengan menerapkan aturan pengamanan persediaan. Tetapi, realitanya, aturan tersebut belum dapat mengatasi kendala keterlambatan material yang datang, hal tersebut disebabkan setiap material mempunyai keterlambatan yang beragam serta dapat melebihi batas. Untuk itu, perlu dikembangkan suatu strategi pembelian material sebagai suatu opsi dalam mengatasi keterlambatan material yang terjadi pada perusahaan.

Metode yang tepat digunakan perusahaan untuk melakukan mengatasi permasalahan dalam pembelian bagi perusahaan yaitu *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Kraljic's Purchasing Portofolio Model* (Hery Suliantoro, dkk, 2014; Hendra Calvin Thesno, 2017; Aries Susanty, dkk., 2016; Marlene Medeiros dan Luciano Ferreira, 2018). Menurut Maggie dan Tummala (2001), mengatakan bahwa untuk mengoptimalkan penggunaan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) perlu seleksi awal dari kriteria yang telah ditentukan untuk memastikan tingkat kepentingan dari kriteria, seperti yang dikutip oleh Najid, Tamin, Sjafruddin dan Santoso (2005), bahwa metode untuk meyakinkan tingkat dari kriteria terpilih adalah dengan menggunakan Metode *Cut off Point*. Metode *Cut Off Point* akan digunakan dalam hal memilih kriteria berdasarkan opini sejumlah responden dengan memberikan indeks terhadap derajat kepentingan masing-masing kriteria dan dipergunakan sebagai komponen pembangun struktur hierarki dalam Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) (Winnie Septiani, 2009; Liwaul Jannah dan Endang Wahyu, 2013).

Berdasarkan dari studi literatur informasi, diketahui bahwa terdapat kurang optimalnya proses pembelian material pada perusahaan, sehingga dalam mengatasi permasalahan tersebut perlu dirancangny suatu penyusunan strategi pembelian material yang baik dan tepat. Hasil dari penelitian ini bisa digunakan untuk bahan pertimbangan serta evaluasi bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerja dari kegiatan pembelian yang dijalankan.

## 1.2. Rumusan Masalah

PT. FGH membutuhkan ketersediaan material untuk menunjang kegiatan produksi pada perusahaan, material tersebut diperoleh dengan melakukan kegiatan pembelian yang dilakukan oleh divisi *purchasing*. Namun permasalahan proses pembelian dirasakan oleh PT.FGH yaitu terjadi keterlambatan pengiriman atau kedatangan material. Oleh sebab itu, dibutuhkan suatu tindakan pada masalah tersebut dengan menyusun suatu strategi pembelian agar bisa meminimalisir terjadinya risiko. Berdasarkan latar belakang dan studi literatur yang didapatkan bahwa permasalahan yang akan diulas dalam penelitian yaitu perancangan strategi pembelian material menggunakan metode *Kraljic's Purchasing Portfolio Model* dan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)*.

## 1.3. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memperoleh strategi pembelian material menggunakan metode *Kraljic's Purchasing Portfolio Model* dan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)*.

## 1.4. Ruang Lingkup

Agar penelitian lebih terarah, serta dapat dicapai hasil yang sesuai dengan tujuan, maka batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan pada PT. FGH khususnya di divisi *Purchasing*, yaitu divisi yang melakukan kegiatan pengadaan material.
2. Pembelian material yang melibatkan dimensi serta kriteria pembobotan diperoleh berdasarkan studi literatur, wawancara, serta kuesioner yang melibatkan peran *purchaser* atau karyawan divisi *Purchasing* PT. FGH.
3. Penyelesaian perhitungan bobot pada kriteria dengan metode AHP dilakukan dengan menggunakan *Microsoft Excel*, serta pemetaan material ke dalam kuadran *Kraljic's Purchasing Portfolio Model*.

4. Pemecahan masalah hanya dibatasi hingga memberikan usulan yang bisa diaplikasikan oleh perusahaan.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini bagi penulis, universitas, dan perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penulis mampu menerapkan materi mata kuliah *Supply Chain Management* yang didapat pada pembelajaran perkuliahan untuk permasalahan yang ada pada perusahaan, penulis dapat menambah wawasan dan pengalaman penelitian.

2. Bagi Universitas

Universitas dapat menggunakan penelitian ini untuk bahan referensi yang bermanfaat bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian ini.

3. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat mengimplementasikan usulan yang telah diberikan untuk pengoptimalan proses kegiatan pembelian dan pengadaan material.

### **1.6. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam Skripsi terdapat atas lima bab. Berikut merupakan sistematika penulisan pada setiap bab beserta uraiannya:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjabarkan tentang profil perusahaan, latar belakang, dan permasalahan yang akan dijadikan penelitian, serta dijelaskan mengenai rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, ruang lingkup dan sistematika penulisan dalam pembuatan skripsi.

## **BAB II        TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan teori-teori yang berkaitan dengan metode AHP dan Kraljic's Purchasing Portfolio Model yang dijadikan sebagai sumber referensi dan pedoman dalam melakukan penelitian

## **BAB III        METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan langkah-langkah pemecahan masalah secara sistematis, mulai dari perumusan masalah dan tujuan yang ingin dicapai, studi pustaka, pengumpulan data, dan hasil serta pembahasan hasil tersebut.

## **BAB IV        PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

Menjelaskan proses penyelesaian penelitian sesuai dengan urutan proses metode analisis nilai hasil dan membahas hasil penelitian dengan melakukan perhitungan dari nilai hasil.

## **BAB V        SIMPULAN DAN SARAN**

Menjelaskan kesimpulan serta saran guna penelitian selanjutnya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**