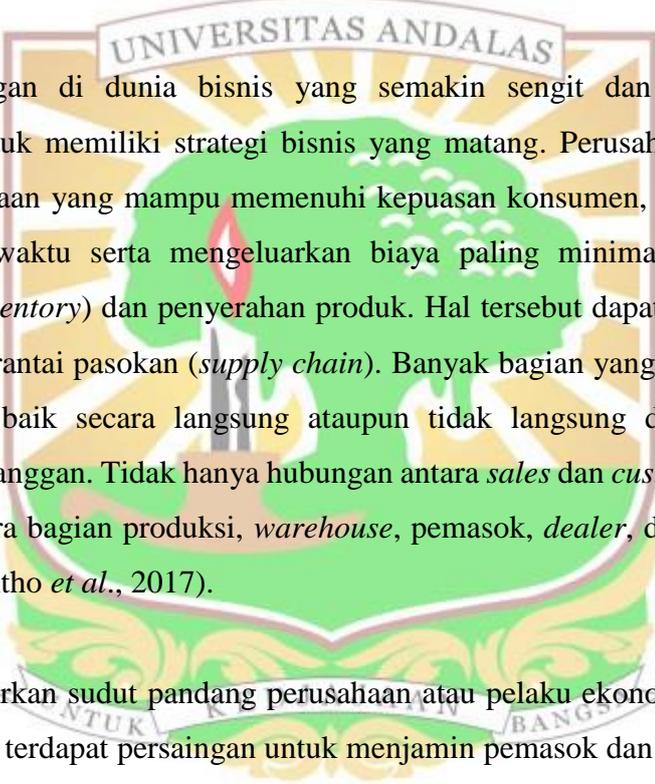


# BAB I

## PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan.

### 1.1 Latar Belakang



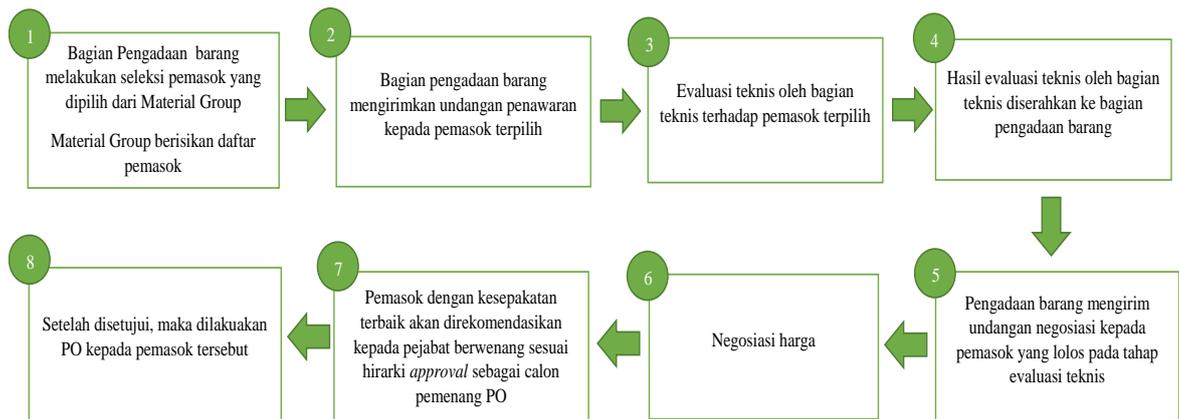
Persaingan di dunia bisnis yang semakin sengit dan ketat menuntut perusahaan untuk memiliki strategi bisnis yang matang. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu memenuhi kepuasan konsumen, mengembangkan produk tepat waktu serta mengeluarkan biaya paling minimal terkait dengan persediaan (*inventory*) dan penyerahan produk. Hal tersebut dapat dikelola dengan menggunakan rantai pasokan (*supply chain*). Banyak bagian yang terlibat di dalam *supply chain*, baik secara langsung ataupun tidak langsung dalam memenuhi permintaan pelanggan. Tidak hanya hubungan antara *sales* dan *customer*, tetapi juga hubungan antara bagian produksi, *warehouse*, pemasok, *dealer*, dan bagian terkait lainnya (Rimantho *et al.*, 2017).

Berdasarkan sudut pandang perusahaan atau pelaku ekonomi lain di dalam rantai pasokan, terdapat persaingan untuk menjamin pemasok dan pengiriman yang tepat. Persaingan untuk menjamin pemasok yang tepat tersebut mengharuskan perusahaan untuk berhati-hati dalam memilih pemasok sebagai rekan kerja. Pemasok merupakan suatu perusahaan atau individu yang menyediakan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam memproduksi barang dan jasa tertentu (Azwir dan Pasaribu, 2017). Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pemasok merupakan hal yang sangat penting bagi kelangsungan produksi suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus mempertimbangkan banyak kriteria untuk menyeleksi pemasok, dimana kriteria tersebut sebaiknya mencerminkan sumber daya yang bersangkutan. Kriteria yang paling sering

dipertimbangkan dan menjadi prioritas dalam pemilihan pemasok adalah kriteria harga, kualitas, *service*, dan pengiriman (Wigati, 2009). Kesalahan dalam pemilihan pemasok dapat menyebabkan terganggunya proses produksi dan operasional perusahaan. Sedangkan dengan memilih pemasok yang tepat, perusahaan akan dapat mengurangi biaya pembelian dan juga dapat meningkatkan kualitas produk, serta meningkatkan daya saing perusahaan (Arini, 2015).

PT Semen Padang merupakan pabrik semen pertama dan salah satu terbesar di Indonesia yang didirikan pada tanggal 18 Maret 1910 dan berlokasi di Padang Sumatera Barat. Suatu perusahaan tentu membutuhkan rekan kerja dalam melakukan serangkaian aktivitas perusahaan dan salah satunya membutuhkan pemasok atau pemasok. PT. Semen Padang bergerak dalam bidang industri semen yang tentunya membutuhkan berbagai bahan dan peralatan dalam melakukan aktivitas produksi, dan salah satunya adalah suku cadang. Suku cadang adalah suatu alat yang mendukung pengadaan barang untuk keperluan peralatan yang digunakan dalam proses produksi (Indrajit dan Djokopranoto, 2003). Berdasarkan defenisi tersebut, suku cadang mempunyai peranan yang vital dalam kelangsungan proses produksi suatu perusahaan. PT. Semen Padang memiliki 14.980 suku cadang yang dipasok dari berbagai perusahaan (sumber: PT Semen Padang).

Pemilihan pemasok di PT Semen Padang menggunakan sistem tender. Dimana calon pemasok yang memiliki penawaran yang sesuai dengan yang diminta oleh pihak PT Semen Padang akan memenangkan tender, sehingga mendapatkan *Purchase Order* (PO). Bagi pemasok baru yang mendapatkan PO akan didaftarkan sebagai pemasok terdaftar di PT Semen Padang. Tahapan pemilihan pemasok di PT Semen Padang dengan sistem tender dapat dilihat pada **Gambar 1.1**.



**Gambar 1.1** Tahapan Pemilihan Pemasok di PT Semen Padang dengan Sistem Tender (sumber : PT Semen Padang)

**Gambar 1.1** menjelaskan tentang tahapan pemilihan pemasok dengan sistem tender yang digunakan oleh PT Semen Padang. Tahapan tender tersebut dilakukan setiap kali ingin melakukan PO, kecuali jika pengadaan disertai dengan kontrak dengan suatu pemasok. Bagi pemasok yang mendapatkan kontrak, maka pemasok tersebut akan menjadi pemasok tetap untuk suku cadang tersebut sesuai kesepakatan kontrak. Seleksi pemasok dilakukan oleh bagian pengadaan barang dan bagi pemasok dengan kesepakatan terbaik akan menjadi pemenang PO.

Berdasarkan sistem tender ini perusahaan lebih fokus kepada kemampuan *supply* serta penawaran yang diajukan calon pemasok dan kurang memperhatikan kinerja lain seperti pelayanan, *responsibility*, kompetensi tenaga kerja, dan hal lainnya. Selain itu proses seleksi pemasok yang dilakukan tidak menggunakan metode penilaian atau pembobotan, sehingga bersifat kurang objektif. Untuk mendapatkan pemasok yang tepat, PT Semen Padang harus mempertimbangkan kriteria-kriteria terpenting lainnya yang dapat menjadi tolak ukur dalam pemilihan pemasok. Kriteria – kriteria pemilihan pemasok berdasarkan penelitian terdahulu dapat dilihat pada **Tabel 1.1**.

**Tabel 1.1** Kriteria – Kriteria Pemilihan Pemasok Berdasarkan Penelitian Terdahulu

No	Kriteria-Kriteria Pemilihan Pemasok	Febriko Yuza (2013)	Diana Marpilaya (2017)	Mentari Indria Cahya dkk (2017)	Riyan Taufik dkk (2018)	Sartin (2018)
1	Kualitas	√			√	√
2	Harga	√	√	√	√	√
3	Pengiriman	√	√	√	√	√
4	<i>Performance History</i>	√	√		√	
5	Fleksibilitas		√		√	√
6	Manajemen dan Organisasi		√		√	
7	Responsif		√		√	√
8	Pelayanan		√	√	√	
9.	Garansi					
10.	<i>Warranties and Claim policies</i>				√	
11.	<i>Communication system</i>				√	
12.	<i>Technical Capability</i>				√	
13.	<i>Geographical Location</i>				√	

(Sumber : Data diolah Peneliti)

**Tabel 1.1** menunjukkan kriteria – kriteria yang digunakan oleh beberapa peneliti yang berhubungan dengan pemilihan pemasok di berbagai perusahaan manufaktur. Berdasarkan data tersebut dapat dilihat bahwa kriteria harga dan pengiriman merupakan kriteria yang digunakan oleh setiap peneliti. Data pada **Tabel 1.1** akan menjadi landasan bagi peneliti dalam menentukan kriteria yang akan digunakan dalam pemilihan pemasok suku cadang di PT Semen Padang.

Kriteria – kriteria pemilihan pemasok digunakan untuk menentukan pemasok terbaik. Pemilihan pemasok dilakukan terhadap suku cadang dengan PO dan alternatif pilihan pemasok terbanyak. Jumlah PO yang dilakukan sangat berdampak bagi perusahaan. Semakin sering PO dilakukan maka semakin besar risiko kerugian yang akan didapatkan oleh perusahaan, sehingga penting dilakukannya pemilihan pemasok yang tepat. Risiko maksudnya disini adalah realisasi dari PO yang telah dilakukan yaitu dapat berupa keterlambatan pengiriman, cacat produk, pengiriman yang tidak sesuai dengan spesifikasi teknis yang telah disepakati, dan hal lain yang dapat merugikan perusahaan. Alternatif pilihan pemasok yang banyak menyebabkan sulitnya perusahaan dalam

menentukan pemasok yang tepat, sehingga membutuhkan suatu metode penilaian untuk memperoleh pilihan terbaik. Berikut ini merupakan pengelompokan data suku cadang berdasarkan jumlah PO terbanyak untuk tahun 2016-2018 di PT Semen Padang:

**Tabel 1.2** Suku cadang Berdasarkan PO Terbanyak untuk Tahun 2016-2018 di PT Semen Padang

Data Tahun 2016-2018		
Jenis Suku Cadang	Jumlah PO	Jumlah Pemasok
Adapter Sleeve	189	4
Bearing	1370	23
Contactora	379	17
Circuit Breaker	373	22
Belt	148	20
Bolt	195	18
Cable	363	19
Coupling	178	15
Enamelled Wire	146	7
Idler	110	5
Solenoid Valve	127	20
Overload Relay	146	14

(Sumber : PT Semen Padang)

**Tabel 1.2** menunjukkan bahwa PO terbanyak adalah pada suku cadang jenis bearing yaitu sebanyak 1370 kali. Selain memiliki PO terbanyak bearing juga merupakan suku cadang dengan jumlah pemasok terbanyak untuk tahun 2016-2018. Sehingga pemilihan pemasok dilakukan terhadap suku cadang dengan jenis bearing. Berikut ini merupakan data pemasok bearing untuk tahun 2016-2018 :

**Tabel 1.3** Pemasok Bearing Tahun 2016-2018

PEMASOK BEARING		
2016	2017	2018
PT CENTRAL BEARINDO INTERNATIONAL	PT CENTRAL BEARINDO INTERNATIONAL	PT CENTRAL BEARINDO INTERNATIONAL
CV MULTI TEKNINDO PERKASA	CV MULTI TEKNINDO PERKASA	CV MULTI TEKNINDO PERKASA
PT POLMASEPA UTAMA	PT POLMASEPA UTAMA	PT POLMASEPA UTAMA
CV DWITAMA MANDIRI TEKNIK	CV DWITAMA MANDIRI TEKNIK	CV DWITAMA MANDIRI TEKNIK
PT SLS BEARINDO	PT SLS BEARINDO	PT SLS BEARINDO
PT MULTICIPTA PRIMAMANDIRI	PT MULTICIPTA PRIMAMANDIRI	PT MULTICIPTA PRIMAMANDIRI
PT METRINDO PRIMATAMA	PT METRINDO PRIMATAMA	PT MMD MINING MACHINERY INDONESIA
CV SENTRA INTERNUSA	CV SENTRA INTERNUSA	CV RABIN INTERNATIONAL
PT SENTOSA MAS JAYA ABADI	PT SENTOSA MAS JAYA ABADI	PT FLSMIDTH INDONESIA
PT MMD MINING MACHINERY INDONESIA	CV RABIN INTERNATIONAL	PT TAMAN BARU
CV DODY PRATAMA	PT SCHENCK PROCESS INDONESIA	PT INDOTECH KARYA PRIMA
PT HIMALAYA EVEREST JAYA	PT HANSA PRATAMA	
PT UNIDEBY KENCANA		
PT PUTRA MEDAN SURI		
PT OSAKA ENGINEERING PRIMA		
PT SEPATIM BATAMTAMA		
KOPERASI KARYAWAN SEMEN PADANG		

(Sumber : PT Semen Padang)

**Tabel 1.3** menunjukkan pemasok suku cadang bearing untuk tahun 2016-2018 di PT Semen Padang. Berdasarkan tabel dapat dilihat bahwa pemasok yang memasok bearing ke PT Semen Padang mengalami perubahan. Hal ini dikarenakan habisnya kontrak atau ketidakmampuan pemasok untuk memenuhi keinginan dari perusahaan. Perubahan dan pergantian pemasok tersebut menyebabkan sulitnya perusahaan menentukan dan menetapkan pemasok yang tepat. Sehingga untuk mengatasi masalah tersebut perlu dilakukan penilaian terhadap pemasok guna untuk mendapatkan pemasok yang tepat.

## 1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana menentukan pemasok yang tepat untuk pengadaan suku cadang bearing di PT Semen Padang.

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah :

1. Menentukan kriteria yang menjadi pertimbangan bagi PT. Semen Padang dalam pemilihan pemasok suku cadang.
2. Menentukan prioritas kriteria dalam pemilihan pemasok suku cadang di PT Semen Padang.
3. Menentukan *ranking* pemasok pada pengadaan suku cadang bearing di PT. Semen Padang.

## 1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Data pemasok dan PO yang digunakan adalah data 2016 – 2018.
2. Pemilihan pemasok dilakukan terhadap suku cadang bearing.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Penulis menggunakan sistematika penulisan beberapa bab yang mana masing–masing bab terdiri atas beberapa sub bab. Adapun sistematika penulisannya sebagai berikut :

### BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan langkah awal dalam penulisan laporan penelitian. Bab ini terdiri dari beberapa sub bab yaitu latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

### BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang teori – teori yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan guna untuk mendukung penelitian tersebut.

### BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan langkah – langkah yang dilakukan dalam penelitian, terdiri atas studi pendahuluan, sumber data, metode pengumpul data, tempat penelitian, responden penelitian, pemilihan metode pengolahan data, langkah penelitian, analisis, dan penutup.

### BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisikan pengumpulan data yang dibutuhkan untuk penelitian, serta pengolahan data mengenai pemilihan pemasok suku cadang. pengolahan data yang dilakukan berupa perumusan dan validasi kriteria, penentuan bobot masing – masing kriteria dan sub kriteria serta perankingan pemasok untuk suku cadang bearing.

### BAB V ANALISIS

Bab ini berisikan analisis terhadap penelitian dan pengolahan yang telah dilakukan, yaitu analisis kriteria terpilih, analisis pembobotan kriteria dan

sub kriteria, analisis perankingan pemasok, dan analisis perbandingan perhitungan dengan kondisi perusahaan.

## BAB VI PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian dan pengolahan data yang dilakukan serta saran untuk peneliti selanjutnya.

