

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semakin majunya ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini, persaingan di dalam dunia bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk merumuskan taktik dan strategi bisnis baru secara cermat. Ditandai dengan munculnya usaha dan bisnis-bisnis baru yang sejenis dengan produknya yang inovatif dan berkualitas, Hal ini menjadi pemicu bagi setiap perusahaan untuk menunjukkan kompetensinya Masing masing. perusahaan memiliki metode serta cara tersendiri untuk mengembangkan usahanya. hampir dari setiap perusahaan harus mampu melakukan inovasi-inovasi baru terhadap produk yang dihasilkannya. Esensi dari setiap persaingan terletak pada bagaimana cara perusahaan dapat mengimplementasikan proses penciptaan jasa dan produknya yang berkualitas, harga murah dan cepat. (Inrajit, 2016). Yang mana hal ini bertujuan agar perusahaan mampu memenangkan kompetisi dan menguasai pangsa pasar.

Salah satu kunci keberhasilan perusahaan adalah mempunyai manajemen rantai pasok yang baik. Peningkatan kinerja rantai pasok sangat penting diterapkan untuk menciptakan keunggulan dalam bersaing (Afandi jaelani, 2014). Pemilihan *Supplier* adalah salah satu hal yang perlu di lakukan dalam menentukan aktifitas pembelian bagi perusahaan, serta pemilihan *Supplier* juga merupakan masalah multi kriteria yang meliputi faktor-faktor kuantitatif dan kualitatif (Reni Rahmawati, 2010: Analisis pemilihan *Supplier* menggunakan metode Analytical Hierarchy Process. Pengambilan keputusan membutuhkan analisis yang memungkinkan mereka untuk memecah masalah yang bersifat kompleks, sehingga keputusan yang diambil lebih berkualitas. Pemilihan supplier harus lebih berhati-hati, karena pemilihan *Supplier* yang salah akan mengakibatkan terganggunya proses produksi dan operasional perusahaan.

Ayam merupakan komoditas pangan yang paling disukai para pecinta kuliner, ayam dianggap lebih murah dibandingkan harga daging sapi dipasaran, pada saat ini perbandingan harga sapi mencapai 2-3 kali lipat harga ayam. Maka dari itu ayam dipilih sebagai konsumsi paling besar dicari para konsumen. Ayam dipilih sebagai salah satu makanan favorit kalangan masyarakat global sebab ayam merupakan makanan yang banyak ditemukan di beberapa daerah (Harsana dan Widayati 2009). Faktor ini dapat menjadi suatu peluang usaha bagi pengusaha industri pengolahan ayam kampung/buras untuk bisa merebut pangsa pasar. dalam menjalankan industri pengolahan ayam, tidak dapat dipungkiri dengan adanya persaingan antara perusahaan yang sama. Persaingan muncul atas dasar permintaan konsumen atas pembelian suatu produk yang dihasilkan produsen. Hal ini yang menjadi faktor adanya persaingan antar perusahaan, keadaan seperti ini memaksa pelaku industri kemitraan ternak ayam untuk terus menjaga kualitas dan produk yang disukai konsumen. Maka dari itu perusahaan perlu memperhatikan kinerja rantai pasok yang dimiliki secara baik.

CV Rama Jaya merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri kemitraan ternak ayam yang lebih tepatnya pemasok ayam pejantan. Produk yang dihasilkan CV Rama Jaya berupa ayam yang masih hidup untuk melayani dan memenuhi permintaan distributor yang ada didaerah jawa timur. ayam kampung/pejantan yang diproduksi ditentukan oleh pihak pelanggan, distributor adalah untuk menyesuaikan spesifikasi standart yang ditentukan seperti halnya besar / kecilnya ukuran suatu produk serta berat ringannya produk. Kemitraan ayam ternak CV Rama Jaya menggunakan pakan ayam yang berkualitas tinggi untuk menjaga dan mempertahankan kualitas yang baik, diantaranya yaitu: Pokphan, Malindo, dan Confeed. Akan tetapi dalam pemilihan *supplier* pakan ayam CV Rama Jaya mempunyai beberapa kendala yang dihadapi dalam menjalankan usahanya, seperti halnya harga yang tidak sesuai dengan pesaran, kualitas yang kurang memenuhi standart komposisi yang dibutuhkan, kurangnya pelayanan terhadap konsumen, keterlambatan pengiriman barang karena

jarak yang begitu jauh, serta ketidak tepatan dalam pengiriman jumlah barang yang dipesan. dalam permasalahan diatas perusahaan harus dapat menentukan kriteria Supplir yang terbaik, akan tetapi kriteria ini saling bertentangan satu sama lain. Didalam merancang sistem rantai pasok, dibutuhkan pertimbangan dalam pemilihan supplier, yaitu harga, kualitas, pengiriman, pelayanan dan kuantitas produk.

Ternak ayam merupakan salah satu usaha peternakan yang dipilih oleh banyak orang, karna bibitnya yang cenderung mudah ditemukan ,mudah dalam perawatannya, serta variasi pakan yang mudah di jumpai dengan berbagai banyak variasi. Namun segala kemudahan-kemudahan itu tak berarti jika mengabaikan dari salah satu faktor-faktor pendukung kesuksesan usaha peternakan. Perusahaan harus tetap memperhatikan beberapa hal seperti kondisi kandang, kesehatan ternak dengan memberi vaksin, vitamin dan tentu yang paling penting yaitu mencermati pakan yang diberikan (Agung Tri Wibowo, 2013). Pakan ayam memang cenderung sederhana namun bukan berarti sembarang pakan yang diberikan. Seperti halnya manusia, ayam juga membutuhkan protein, serat, lemak, vitamin serta asam amino agar bisa bertumbuh kembang dengan baik, karena ayam yang sehat dan gemuk karena mendapatnutrisi yang cukup dan mengandung zat-zat yang dibutuhkan. Tidak cukup hanya sekedar kenyang, nutrisi pada ayam juga mempengaruhi kualitas ayam itu sendiri, tentunya, para konsumen akan mencari ayam yang sehat dan baik untuk dikonsumsi. Maka dari sebab itu perusahaan harus mampu mempertimbangkan faktor pakan dengan memilih supplier yang terbaik.

Untuk dapat mewujudkan semua itu CV rama jaya harus mempunyai manajemen rantai pasok yang kuat. Dalam hal itu perusahaan harus dapat menentukan keriteria yang terbaik. Akan tetapi keriteria ini saling bertentangan satu sama lain. Dalam merancang sebuah sistem rantai pasok, dibutuhkan pertimbangan dalam pemilihan pemasok, yaitu harga barang, kualitas barang, jumlah barang, ketepatan pengiriman dan pelayanan. Bagaimanapun sulit untuk menentukan *supplier* yang dapat memberikan semua kriteria yang terbaik, akan tetapi paling tidak dapat

menemukan salah satu pemasok atau supplier yang optimal bagi perusahaan. Pengembangan metode penilaian perlu ditinjau untuk melakukan seleksi dan evaluasi terhadap kinerja pemasok terutama dalam pemasok pakan ayam agar dapat dilakukan secara struktur dan transparan. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk pemilihan *Supplier* adalah dengan menggunakan metode *Analitycal Hierarchy Proses* (AHP). Metode ini menyertakan ukuran-ukuran kualitatif dan kuantitatif, serta salah satu metode pengambilan keputusan pada dasarnya digunakan untuk melengkapi kekurangan-kekurangan dari model sebelumnya. AHP juga merupakan metode pengambilan keputusan yang dikembangkan untuk pemberian prioritas beberapa alternatif ketika beberapa alternatif harus dipertimbangkan, serta mengizinkan pengambilan keputusan untuk menyusun masalah yang kompleks kedalam suatu bentuk *Hierarchy* atau serangkaian level yang terintegrasi. AHP relatif mudah digunakan dan mengerti. AHP merupakan sebuah metode yang ideal untuk memberikan urutan alternatif ketika beberapa kriteria dan sub kriteria ada dalam pengambilan keputusan. Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas mengenai pentingnya metode *Analitycal hierarchy Process*, peneliti dapat menentukan bobot atau urutan pemasok atau supplier terbaik bagi perusahaan CV Rama Jaya. Hal ini menjadi landasan untuk melakukan penelitian skripsi yang berjudul **“Optimasi Rantai Pasok dalam Pemilihan Supplier Pakan Ayam di CV Rama Jaya dengan metode *Analitycal Hierachy Process*”**AHP.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana urutan prioritas kriteria dalam pemilihan supplier pakan ayam?
2. Bagaimana menentukan pemilihan *supplier* pakan ayam terbaik untuk meningkatkan performansi pada CV Rama Jaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui prioritas kriteria yang mempengaruhi pemilihan *supplier* pada CV Rama Jaya
2. Menentukan *Supplier* pakan ayam terbaik pada perusahaan CV Rama Jaya

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian skripsi ini diharapkan dapat memberikan perkembangan ilmu pengetahuan dalam hal metode AHP pada khususnya, antara lain:

- a. Laporan ini sebagai sumber referensi untuk pengembangan penerapan *supply chain* di kemudian hari bagi peneliti lain.
- b. Laporan penelitian skripsi sebagai media dokumentasi terhadap suatu kajian keilmuan khususnya tentang penerapan metode AHP di perusahaan CV Rama Jaya.

2.4.1 Manfaat Praktis

- a. Bagi Mahasiswa

Dapat mengetahui secara langsung hasil dari implementasi aplikasi AHP di perusahaan CV Rama Jaya. serta menambah pengalaman dan melatih diri dalam dunia usaha sesuai dengan objek yang diteliti. Selain itu juga dapat memberikan manfaat dan penambahan pengetahuan dengan membandingkan antara materi yang diperoleh di bangku kuliah dengan yang ada pada perusahaan.

- b. Bagi perusahaan

Hasil penelitian skripsi ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi kepada pihak manajemen perusahaan dalam menentukan standarisasi produk. Serta dapat digunakan

untuk pengembangan perusahaan dalam mengembangkan kinerja *supply chain* khususnya pada metode AHP.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, pembatasan masalah dilakukan untuk menghindari meluasnya permasalahan dari topik yang ditentukan. Oleh karena itu dalam penyusunan skripsi ini batasan masalah yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian hanya dilakukan di CV Rama Jaya.
2. Penelitian dilakukan untuk menentukan pemilihan *supplier* pakan ayam.
3. Metode yang digunakan adalah metode AHP (*Analitycal Hierarchi Proses*)

Pembatasan akan dibatasi pada masalah yang akan dianalisis yaitu pemilihan *supplier* untuk pakan ayam. Karena pada saat ini perusahaan ingin mencari *supplier* terbaik untuk jenis pakan ayam.