

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Industri *fashion* semakin menjadi target pelaku bisnis untuk menarik minat konsumen dengan menyediakan produk yang tepat dan cepat (Hernawati & Purnamasari, 2022). Seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan *fashion* sebagai bagian dari gaya hidup, industri *fashion* Indonesia berkembang pesat (Wurjaningrum, 2022). Persaingan yang ketat memaksa perusahaan untuk menciptakan produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau, salah satunya dengan lebih selektif dalam memilih *supplier* yang tepat (Marito, 2023).

*Supplier* merupakan mitra bisnis krusial dalam memastikan ketersediaan barang atau bahan baku yang dibutuhkan perusahaan (Lukmandono dkk., 2019). *Supplier* berkinerja tinggi dapat menciptakan nilai dan meningkatkan daya saing perusahaan (Sureeyatanapas dkk., 2018). Kinerja *supplier* adalah faktor kunci kesuksesan bisnis, sehingga perusahaan perlu memastikan bahan baku dan layanan yang diterima sesuai dengan harga, waktu, dan jumlah yang tepat untuk menghasilkan produk berkualitas (Zhu dkk., 2009; Zaeri dkk., 2011; Boran dkk., 2009). Oleh karena itu, pemilihan *supplier* harus dilakukan dengan teliti, karena kesalahan dalam pemilihan dapat berdampak signifikan pada proses produksi dan operasional (Ningsih dkk., 2024).

PT BZY adalah perusahaan di bidang industri *fashion* yang berdiri sejak 2012, khususnya dalam produksi dan distribusi busana muslim serta aksesoris untuk semua usia. Perusahaan ini memiliki 120 toko dan 1.068 agen, serta lebih dari 200.000 anggota aktif di seluruh Indonesia. Pertumbuhan industri *fashion* muslim di Indonesia terlihat dari meningkatnya permintaan konsumen, yang kini mencakup pengiriman barang ke berbagai pulau, baik di dalam maupun luar Jawa. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki *supplier* terpercaya yang memahami kriteria untuk memastikan kualitas produk dan layanan pelanggan (Prahinski dkk., 2004).

PT BZY telah menjalin kerja sama dengan beberapa *supplier* untuk menjaga ketersediaan bahan baku demi kelancaran proses produksi. Hasil wawancara yang

dilakukan oleh penulis pada bulan November bersama dengan *Supervisor Supply Chain, Head of Distribution Center*, serta salah satu rekan magang penulis di perusahaan menemukan fakta bahwa selama menjalin kerja sama dengan *supplier*, terdapat beberapa permasalahan yang muncul seperti kualitas hingga kerusakan yang terjadi pada bahan baku, serta salah satu masalah yang paling sering terjadi adalah pengiriman yang tidak sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Seperti terlihat pada Tabel 1.1 yang menyajikan data ketidakmampuan *supplier* dalam memenuhi ketepatan waktu pengiriman bahan baku selama periode Januari hingga Juni tahun 2024.

Tabel 1.1 Keterlambatan Pengiriman *Supplier* Bahan Baku Rayon

Bulan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
<i>Supplier 1</i>	-	15 hari	-	-	-	-
<i>Supplier 2</i>	-	-	15 hari	2 hari	-	-
<i>Supplier 3</i>	12 hari	-	2 hari	5 hari	-	-
<i>Supplier 4</i>	-	-	21 hari	-	-	-

Data keterlambatan pengiriman dari *supplier* pada Tabel 1.1 menunjukkan adanya masalah yang perlu segera diatasi oleh perusahaan. Keterlambatan ini berdampak pada jadwal produksi, yang berpotensi menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Proses produksi tidak dapat berjalan tanpa ketersediaan bahan baku. Faktor penyebab keterlambatan sering kali berasal dari masalah di pihak *supplier*, seperti keterbatasan stok atau masalah produksi, serta faktor eksternal seperti masalah transportasi. Selain itu, perusahaan juga seringkali mengalami kendala terkait permintaan bahan baku yang tidak dapat dipenuhi oleh *supplier* seperti pada Tabel 1.2.

Tabel 1.2 Rekapitulasi Permintaan dan Pemenuhan Bahan Baku Rayon

<i>Supplier</i>	Permintaan Bahan Baku (Yard)	Bahan Baku Sesuai (Yard)	Gap	% Gap terhadap Permintaan
<i>Supplier 1</i>	90.000	57.600	32.400	36%
<i>Supplier 2</i>	89.500	75.180	14.320	16%
<i>Supplier 3</i>	90.500	77.830	12.670	14%

Supplier 4	89.000	58.740	30.260	34%
------------	--------	--------	--------	-----

Tabel 1.2 menunjukkan terdapat selisih kumulatif antara jumlah pesanan dan jumlah bahan baku yang diterima selama periode Januari – Juni 2024. Jika dilihat secara persentase terhadap total pesanan, tingkat ketidaksesuaian kualitas dari *Supplier 1* berada di posisi pertama sebesar 36%. Selisih ini mengindikasikan adanya penolakan terhadap sebagian barang yang tidak memenuhi standar mutu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Ketidaksesuaian tersebut teridentifikasi pada saat proses penerimaan, di mana ditemukan bahan baku yang mengalami cacat fisik, kerusakan, maupun ketidaksesuaian spesifikasi teknis. Berdasarkan keterangan dari *Supervisor Supply Chain*, bahan baku utama berupa rayon memiliki kontribusi signifikan terhadap pendapatan perusahaan, yakni diperkirakan mencapai 60% dari total penjualan selama *peak season*. Rayon memiliki sifat higroskopis yang tinggi, membuatnya nyaman dipakai dalam iklim panas karena mampu menyerap keringat dengan baik (Kadolph, 2007). Perusahaan dapat mengalami kerugian hingga kurang lebih 150 juta rupiah selama periode Januari – Juni 2024 jika proses produksi terhambat karna kendala bahan baku rayon.

Kerugian finansial yang signifikan dan keterlambatan pengiriman berulang menunjukkan bahwa pemilihan *supplier* di perusahaan memerlukan perhatian serius, karena menghambat proses produksi dan berpotensi menunda peluncuran produk. Belum adanya kriteria baku dalam pemilihan *supplier*, yang lebih didasarkan pada keputusan personal atau perbandingan biaya tanpa mempertimbangkan kualitas, ketepatan waktu, dan fleksibilitas, tergolong tidak efektif. Perusahaan hingga saat ini belum mengetahui *supplier* terbaik mana selama menjalankan bisnis. Kondisi ini menegaskan urgensi perbaikan proses pemilihan *supplier* di PT BZY. Pemilihan *supplier* merupakan permasalahan multi-kriteria yang kompleks, di mana setiap alternatif memiliki kelebihan dan kekurangan yang berbeda-beda (Cahya dkk., 2022).

Metode *Multiple Criteria Decision Making* (MCDM) adalah pendekatan sistematis untuk mengevaluasi alternatif berdasarkan beberapa kriteria dan efektif dalam pemilihan *supplier* (Heryana, 2020). Beberapa metode MCDM yang populer meliputi *Analytical Hierarchy Process* (AHP), *Analytic Network Process* (ANP),

*Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS), *Data Envelopment Analysis* (DEA), dan lain sebagainya. Penelitian ini menggunakan metode AHP-TOPSIS untuk menganalisis pemilihan *supplier* di PT BZY, di mana AHP menentukan bobot relatif kriteria seperti harga, kualitas, dan ketepatan waktu pengiriman (Hasiani dkk., 2021), sedangkan TOPSIS merangking alternatif *supplier* berdasarkan jaraknya terhadap solusi ideal (Zanakis dkk., 1997).

Metode TOPSIS efisien dalam memecahkan masalah peringkat, dibandingkan dengan metode lain (Rađenović, 2017). Menurut Fitria & Mardiningsih (2024) dalam penelitiannya, kombinasi metode AHP dan TOPSIS yang sering diaplikasikan untuk permasalahan multikriteria mempunyai keunggulan dalam menetapkan bobot kriteria yang stabil, mengurangi unsur subjektivitas dan proses penggerjaan menjadi terstruktur. AHP menentukan bobot kriteria, sementara TOPSIS menggunakan bobot tersebut dan data kinerja untuk menghasilkan keputusan prioritas yang komprehensif (Pratama & Harianto, 2021).

Metode AHP-TOPSIS dinilai lebih cocok untuk penelitian ini dibanding metode lain karena kesederhanaan, fleksibilitas, dan akurasi yang telah terbukti dalam berbagai aplikasi, termasuk pemilihan *supplier*. Penelitian empiris yang mendukung penelitian ini semakin memperkuat argumen bahwa AHP-TOPSIS merupakan pilihan yang tepat untuk mengatasi kompleksitas masalah pemilihan *supplier* pada industri *fashion*. Penelitian ini mencoba mengimplementasikan kedua metode tersebut dalam pemilihan *supplier* di PT BZY sehingga dapat memberikan hasil yang lebih optimal. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam penggunaan metode AHP dan TOPSIS, dimana dapat membantu perusahaan untuk memilih *supplier* yang tepat.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berikut rumusan masalah dalam penelitian ini:

1. Berapa bobot relatif dari masing – masing kriteria pemilihan *supplier* bahan baku pada PT BZY?
2. Bagaimana penerapan metode *Technique for Order Reference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) untuk menentukan peringkat alternatif *supplier*

berdasarkan bobot kriteria dari hasil perhitungan *Analytic Hierarchy Process* (AHP) pada PT BZY?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian berdasarkan rumusan masalah tersebut, yakni :

1. Menentukan bobot relatif dari masing-masing kriteria yang digunakan dalam pemilihan *supplier* bahan baku dengan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) pada PT BZY.
2. Menentukan peringkat *supplier* bahan baku terbaik menggunakan metode *Technique for Order Reference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) sesuai dengan kriteria hasil *Analytic Hierarchy Process* (AHP) pada PT BZY.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini dibagi menjadi dua, diantaranya :

1. Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukkan dan juga evaluasi bagi perusahaan agar dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam pemilihan *supplier* bahan baku rayon di PT BZY.

2. Teoritis

Penelitian ini tentunya menambah informasi, edukasi, dan wawasan yang dapat menunjang kajian akademis dan penelitian lanjutan yang masih selaras dengan analisis pemilihan *supplier* bahan baku dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS).

### 1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Batasan masalah yang digunakan pada penyusunan ini sebagai berikut :

1. Data yang digunakan pada penelitian ini ialah data *supplier* bulan Januari-Juni 2024 yang merupakan data representasi kondisi di awal tahun dimana adanya peningkatan permintaan terhadap produk.
2. *Supplier* yang digunakan pada penelitian merupakan *supplier* bahan baku kain jenis rayon.