

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Terbentuknya sebuah paradigma baru dalam era globalisasi pada proses bisnis dari hilir ke hulu, dimana *supplier* sekarang memiliki banyak kriteria untuk menentukan siapa distributor atau *retailer* yang akan di pasok. Fenomena yang terjadi ini membuat sisi distributor di lingkup sedang dan kecil memperketat lini lininya guna memenuhi kriteria dari pihak *supplier*. *Supplier* akan memberikan penawaran harga setinggi mungkin demi memenangkan kontrak, sementara *buyer* mencari harga terendah dengan value yang maksimal. Demi mendapatkan apa yang diinginkan, *buyer* akan terus menekan *supplier*, dan *supplier* mau tidak mau harus mengorbankan sesuatu agar dapat memenuhi permintaan *buyer*. Disini, salah satu pihak akan mengalami ‘tekanan’, dan biasanya *supplier*-lah yang mengalaminya. Kriteria seperti metode pembayaran, kelancaran finansial, jarak tempuh, jumlah pemesanan menjadi kekhawatiran dari pihak *retailer*. Dari semua aspek dalam proses bisnis yang menjadi kunci adalah pengadaan pada produk yang akan di olah atau dijual kembali. Proses pengadaan barang/jasa merupakan aktivitas pendukung yang penting di antara fungsi-fungsi bisnis, dimana aktivitas ini berpotensi untuk mencapai keunggulan yang kompetitif (Plomp & Ronald, 2009).

Pasar merupakan tempat proses bisnis dalam lingkup kecil yang memuat banyak komponen dan tingkatan, mulai dari *supplier*, wholesaler, *retailer*, sampai customer ada dalam pasar tradisional. Produk yang di perdagangkan pada pasar tradisional adalah bahan masakan yang tidak jauh dari sayur mayur, bumbu dapur, dan lauk pauk. Selain pasar tempat terjadinya proses bisnis ada di beberapa toko modern dengan skala yang lebih besar yang ada di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta(DIY) seperti SUPERINDO, *Giant Hypermarket*, *Hypermart* dan *Carrefour* dan ada juga toko modern

yang bergerak dalam skala yang lebih kecil seperti Pak Tani, Ijo Royo Royo, dan Warung Ibu Subur. Banyaknya potensi yang dimiliki toko sayur modern di wilayah DIY. Salah satunya di daerah Sleman, yaitu pada komoditas sayuran karena beberapa jenis sayuran menjadi kebutuhan pokok dalam pangan dan jumlah mahasiswa yang meningkat dari tahun ke tahun.

Menurut Ade Paranata (2015) menyatakan bahwa Sebagian besar produk pertanian, mempunyai permintaan inelastis. Hal ini menyebabkan variasi harga produk pertanian yang relatif besar. Saat produksi meningkat akibat panen yang baik, harga cenderung merosot tajam. Sebaliknya saat panen gagal, produksi merosot dan mengakibatkan harga naik dengan tajam. Karena sayuran termasuk produk mudah rusak atau *perishables* maka dibagi menjadi 2 kategori, sayuran berdaun atau sayuran hijau dan sayuran tidak berdaun.

Dari pengertiannya sayur merupakan daun-daunan, tumbuh-tumbuhan, polong atau bijian, dan sebagainya yang dapat dimasak (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2014). Sayuran berdaun memiliki umur kurang dari satu hari dan biasanya dijual di hari yang sama pada saat membelinya. Sedangkan sayuran tidak berdaun memiliki umur lebih dari satu hari (Suci Miranda, 2017) dari data yang di publikasi oleh Pusat Informasi Harga Pangan Strategis Nasional (PIHPS Nasional) sayuran yang cenderung mengalami fluktuasi harga jual ada di jenis sayuran tidak berdaun diantaranya adalah komoditas bawang merah, bawang putih, cabai merah, dan cabai rawit. Karena sayuran memiliki umur konsumsi yang pendek sehingga pada akhirnya mengalami kadaluwarsa.

*Supplier* memiliki banyak aspek untuk menentukan siapa yang akan mereka suplai dengan produk mereka, aspek tersebut merupakan permasalahan yang biasanya terjadi ketika *supplier* memutuskan atau memberhentikan suplai mereka ke retailernya. Peningkatan kualitas dapat dilakukan dengan menerapkan Key Performance Indicator (KPI) pada distributor untuk dapat mengukur dan mengetahui sejauh mana distributor ini dapat bersaing. Key performance indicator (KPI) adalah ukuran yang bersifat kuantitatif dan bertahap bagi perusahaan serta memiliki berbagai perspektif dan berbasiskan data konkret, dan menjadi titik awal penentuan tujuan dan penyusunan strategi organisasi (Iveta, 2012). Penilaian tiap tiap kriteria menggunakan skala Likert yang menilai kesetujuan dan ketidaksetujuan *expert* terhadap kriteria yang ditentukan.

Setelah menentukan kriteria yang digunakan dalam pemilihan retailer maka dibutuhkan pembobotan prioritas untuk mengetahui indikator atau kriteria dan sub-

kriteria yang paling berpengaruh dalam pemilihan retailer. Metode yang digunakan adalah *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Menurut Marimin (2004), AHP memungkinkan pengguna untuk memberikan nilai bobot relatif dari suatu kriteria majemuk atau alternatif majemuk terhadap suatu kriteria secara intuitif, yaitu dengan melakukan perbandingan berpasangan. Kemudian menentukan cara yang konsisten untuk mengubah perbandingan berpasangan, menjadi suatu himpunan bilangan yang mempresentasikan prioritas relatif dari setiap kriteria dan alternatif. Prinsip kerja AHP adalah menyederhanakan suatu persoalan kompleks yang tidak terstruktur, strategik, dan dinamik menjadi bagian-bagiannya, serta menata dalam suatu hierarki.

Penelitian ini dilakukan karena kurangnya perhatian terhadap *supplier* yang selalu menjadi objek pilihan dimata *retailer/buyer*. Penelitian yang menyinggung *supplier* masih tergolong sedikit, sehingga perlu adanya penelitian tentang kriteria apa yang mempengaruhi *supplier* dalam memilih *retailer* mana yang ingin disuplai.

## 1.2. Rumusan Masalah

Permasalahan pada penentuan pemilihan *retailer* adalah tidak adanya kriteria yang jelas dan urutan prioritas yang belum diurutkan. Toko Sayur Segar Keluarga (TOSAGA) mengalami permasalahan serupa dengan toko modern lainnya, yaitu masih ada beberapa *supplier* yang melakukan pemutusan kontrak tanpa ada sebab yang pasti. Sehingga rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah : Apa saja kriteria yang ada dalam penentuan pemilihan *retailer* menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP)

Berdasarkan latar belakang permasalahan pada Toko Sayur Keluarga (TOSAGA) dan toko sayur modern lainnya, maka terdapat beberapa pertanyaan yang akan dirumuskan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Apa saja kriteria dan sub kriteria yang menjadi dasar pemilihan *retailer* menurut *supplier*?
2. Bagaimana urutan kriteria berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) menurut *supplier*?
3. Bagaimana urutan prioritas sub kriteria dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) ?

### 1.3. Batasan Masalah

Dalam penelitian kali ini agar permasalahan lebih terfokus adapun batasan sebagai berikut:

1. Kriteria – kriteria yang diperoleh merupakan dari pelaku pemasok yaitu *supplier* Toko Sayur Keluarga (TOSAGA) dan sejenisnya.
2. *Supplier* yang diambil adalah yang menjual produk sayur tidak berdaun yang memiliki umur lebih dari 1 hari ( $t > 1$ )
3. *Supplier* yang diambil adalah yang menjual produk sayur tidak berdaun yang memiliki harga cenderung berubah dan cepat berubah
4. Sub kriteria yang diteliti bukan alternatif pemilihan *retailer* melainkan hal yang mempengaruhi kriteria.
5. *Supplier* yang telah bergerak di bidang distribusi sayuran minimal 2 tahun.

### 1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan langkah awal yang sangat penting sebelum memulai penelitian karena dengan adanya tujuan, langkah-langkah penelitian menjadi terarah dan jelas

1. Mengetahui kriteria yang ada dan mempengaruhi dalam penentuan pemilihan *retailer*.
2. Menentukan besarnya bobot prioritas pada masing-masing faktor dalam hirarki penentuan pemilihan *retailer*
3. Mengetahui urutan bobot prioritas tiap kriteria dengan menggunakan metode *Analytic Hierarchy Process (AHP)*.

### 1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian dilakukan dengan harapan hasilnya dapat dipakai oleh toko modern lainnya, dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan kinerja toko modern dan untuk peneliti sendiri tentunya untuk menambah pengetahuan. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Sebagai bahan masukan bagi toko modern untuk menentukan kebijakan dalam peningkatan kinerja dengan kriteria-kriteria terpenting yang berpengaruh.
2. Dapat menambah pengalaman, wawasan dan pengetahuan mengenai pemilihan *retailer*.
3. Mengetahui proses yang dijalankan di toko modern secara langsung.
4. Dapat menerapkan ilmu-ilmu yang di pelajari di kampus dalam kehidupan nyata.
5. Sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

### 1.6. Sistematika Penulisan

Agar penulisan lebih terstruktur maka penulisan ini dapat disusun dengan susunan sebagai berikut :

#### **BAB I           PENDAHULUAN**

Membuat kajian singkat tentang latar belakang permasalahan, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

#### **BAB II           KAJIAN LITERATUR**

Berisi tentang konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk memecahkan masalah penelitian. Disamping itu juga untuk memuat uraian tentang hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain yang ada hubungannya dengan penelitian yang dilakukan.

#### **BAB III         METODELOGI PENELITIAN**

Mengandung uraian tentang kerangka dan bagian alur penelitian, teknik yang dilakukan, model yang dipakai, pembangunan dan pengembangan model, bahan atau materi, alat, tata cara penelitian, dan data yang akan dikaji serta cara analisis yang dipakai.

#### **BAB IV         PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Pada sub bab ini berisi tentang data yang diperoleh selama penelitian dan bagaimana menganalisa data tersebut. Hasil pengolahan data ditampilkan baik dalam bentuk tabel maupun grafik. Yang dimaksud dengan pengolahan data juga termasuk analisis yang dilakukan terhadap hasil

yang diperoleh. Pada sub bab ini merupakan acuan untuk pembahasan hasil yang akan ditulis pada sub bab V yaitu pembahasan hasil.

## **BAB V PEMBAHASAN**

Melakukan pembahasan hasil yang diperoleh dalam penelitian, dan kesesuaian hasil dengan tujuan penelitian sehingga dapat menghasilkan sebuah rekomendasi.

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisi tentang kesimpulan terhadap analisis yang dibuat dan rekomendasi atau saran-saran atas hasil yang dicapai dan permasalahan yang ditemukan selama penelitian, sehingga perlu dilakukan rekomendasi untuk dikaji pada penelitian selanjutnya.

