

**ANALISIS PEMILIHAN HALAL *FOOD SUPPLIER* BERBASIS *ANALITYCAL HIERARCHY PROCESS* (AHP)
(Studi Kasus di Namira Hotel Syariah)**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata-1
Pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri**



Nama : Syarifah Muthmainnah
No. Mahasiswa : 13522030

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2017**

PERNYATAAN KEASLIAN

Demi Allah, saya akui karya ini adalah hasil kerja saya sendiri kecuali nukilan dan ringkasan yang setiap satunya telah saya jelaskan sumbernya. Jika dikemudian hari ternyata terbukti pengakuan saya ini tidak benar dan melanggar peraturan yang sah dalam karya tulis dan hak kekayaan intelektual maka saya bersedia ijazah yang telah saya terima untuk ditarik kembali oleh Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, Oktober 2017



Syarifah Muthmainnah



Namira Hotel
Syari'ah

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : Syarifah Muthmainnah
NIM : 13522030
Program Studi : S1 Teknik Industri
Fakultas : Teknologi Industri
Universitas : Universitas Islam Indonesia

Telah selesai melakukan penelitian Tugas Akhir di NAMIRA HOTEL SYARIAH pada 14 Agustus hingga 23 September 2017 dengan tema penelitian "Pemilihan *Supplier* Makanan".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 6 Oktober 2017



Namira Hotel

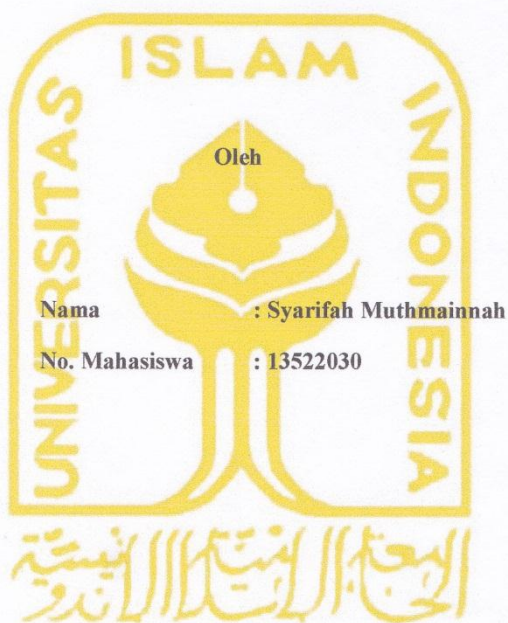
Syariah
Jl. Magelang (Depan TVR)
Telp. 0274-5308300 Jogja

Agus Sugindro

Pengelola

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING
ANALISIS PEMILIHAN HALAL *FOOD SUPPLIER* BERBASIS *ANALITYCAL*
HIERARCHY PROCESS (AHP)
(Studi Kasus di Namira Hotel Syariah)

TUGAS AKHIR



Yogyakarta, 16 Oktober 2017

Pembimbing,

(Agus Mansur S.T., M.Eng., Sc)

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI
ANALISIS PEMILIHAN HALAL FOOD SUPPLIER BERBASIS ANALITYCAL
HIERARCHY PROCESS (AHP)
(Studi Kasus di Namira Hotel Syariah)
TUGAS AKHIR

Oleh

Nama : Syarifah Muhtmainnah
 No. Mahasiswa : 13522030

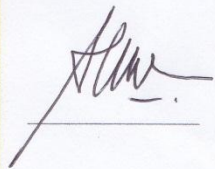
Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai salah satu syarat
 untuk memperoleh gelar Sarjana Strata-1 Teknik Industri

Yogyakarta, November 2017

Tim Penguji

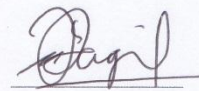
Agus Mansur, S.T., M.Eng. Sc.

Ketua



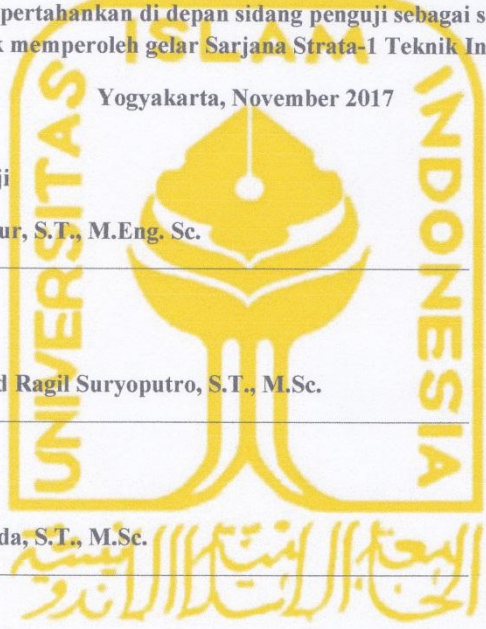
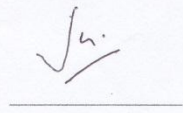
Muhammad Ragil Suryoputro, S.T., M.Sc.

Anggota I



Suci Miranda, S.T., M.Sc.

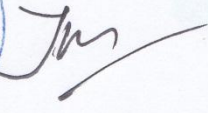
Anggota II



Mengetahui,

Ketua Prodi Teknik Industri

Universitas Islam Indonesia



Yuli Agusti Rochman, S.T., M.Eng.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Saya persembahkan karya terbaik saya untuk kedua orang tua, Bapak Seno Widodo dan Ibu Sri Suharni, kedua saudara saya Fitri Nur Hidayati dan Muhammad Fathoni Hanif yang selalu mendoakan, memberi dukungan dan semangat yang tiada hentinya.

Sahabat dan teman-teman yang selalu memberikan arahan, dukungan dan motivasi kepada saya dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Terimakasih untuk semua usaha dan kasih sayang yang diberikan.

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٨﴾

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.

(QS. Al-Insyirah: 6-8)

كُتِبَ عَلَيْكُمُ الْقِتَالُ وَهُوَ كُرْهُ لَكُمْ وَعَسَىٰ أَن تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَن تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴿٢١٦﴾

Diwajibkan atas kamu berperang, padahal berperang itu adalah sesuatu yang kamu benci. Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu; Allah mengetahui, sedang kamu tidak mengetahui

(QS. Al-Baqarah: 216)

يَا مُقَلَّبَ الْقُلُوبِ ثَبِّتْ قَلْبِي عَلَىٰ دِينِكَ

Wahai Robb yang membolak-balikkan hati, teguhkanlah hatiku di atas agama-Mu.

(HR.Tirmidzi 3522, Ahmad 4/302, Al-Hakim 1/525)

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat kemurahan-Nya Tugas Akhir berjudul “Analisis Pemilihan Halal *Food Supplier* berbasis AHP” ini dapat diselesaikan sesuai dengan yang diharapkan. Tidak lupa sholawat dan salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW dan penerusnya yang telah membawa Islam kepada seluruh umat manusia.

Dalam penulisan Tugas Akhir, penulis banyak mendapatkan pengetahuan, bimbingan, arahan, koreksi, dan saran dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Drs. Imam Djati Widodo M.Eng.Sc selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Yuli Agusti Rochman ST., M.Eng selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Agus Mansur S.T., M.Eng., Sc selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberi bimbingan dan arahnya dengan sangat baik.
4. Bapak Agus Sugindra selaku pengelola Namira Hotel Syariah yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melaksanakan penelitian tugas akhir dan membantu dalam pengisian kuesioner.
5. Kedua Orang tua penulis, saudara dan keluarga yang terus memberikan doa dan dukungan baik materi maupun non materi.
6. Semua teman-teman seperjuangan, sahabat yang selalu mendengarkan semua keluh kesah dan selalu memberi dukungan, teman-teman KKN yang selalu mendoakan dan semua teman-teman seperjuangan Teknik Industri 2013.
7. Dan khususnya kepada seluruh pihak yang telah membantu yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Terima kasih kepada semua pihak yang terkait, yang telah membantu saya dalam menyelesaikan laporan ini. Semoga kebaikan yang diberikan oleh semua pihak kepada penulis menjadi amal sholeh yang senantiasa mendapat balasan dan kebaikan yang berlipat ganda dari Allah Subhana wa Ta’ala. Aamiin.

Akhir kata semoga hasil Tugas Akhir ini dapat digunakan sebagai mana mestinya serta berguna bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca yang berminat pada umumnya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, Oktober 2017

Syarifah Muthmainnah

ABSTRAKSI

Halal *supplier* menjadi salah satu hal yang dipertimbangkan dalam mempengaruhi efisiensi dan daya saing industri. Pemilihan halal *supplier* membutuhkan sumber informasi yang kuat yang diatur oleh pandangan agama berdasarkan pada hukum syariah Islam. Dengan berkembangnya para pengunjung Muslim, permintaan akan hotel yang berorientasi pada Islam terus meningkat sehingga hotel harus melakukan pendekatan untuk melayani kebutuhan Muslim. Namira Hotel Syariah merupakan salah satu hotel di Yogyakarta yang menerapkan prinsip syariah. Hotel Syariah tidak melayani minuman beralkohol dan juga makanan non-halal sehingga pemilihan halal *food supplier* dilakukan dengan merancang kriteria Islami sebagai bentuk upaya menghasilkan penyediaan yang halal dan memaksimalkan kepuasan pelanggan. Rancangan kriteria yang digunakan antara lain kualitas dengan sub kriteria kesesuaian bahan baku, konsistensi kualitas dan penyediaan tanpa cacat; ketepatan pengiriman; harga dengan sub kriteria kesesuaian harga dan pemberian potongan harga; ketersediaan barang dengan sub kriteria mampu memenuhi persediaan dan persediaan mendadak; lokasi; pelayanan; transparansi informasi dengan sub kriteria penggunaan bahan halal, status kesegaran bahan, status halal pemotongan; higienitas alat produksi, higienitas transportasi dan pembayaran tanpa riba. Perhitungan pemeringkatan *supplier* dilakukan menggunakan *Analitycal Hierarchy Process* (AHP). Data yang digunakan adalah kuesioner perbandingan berpasangan oleh pengambil keputusan pada Namira Hotel Syariah. Pemeringkatan *supplier* terpilih yaitu Gudeg Hj. Ahmad (0.3987), Gudeg Bu Joyo (0.3169) dan Gudeg Yu Narni (0.2845). Namira Hotel menaruh perhatian yang cukup tinggi pada kriteria transparansi informasi khususnya untuk status halal dalam pemotongan hewan pada *suppliernya*, walaupun kriteria tersebut belum menjadi prioritas utama dan menilai kriteria harga sebagai prioritas pihak Hotel dalam pemilihan halal *food supplier*.

Kata kunci: Halal *Food Supplier*, *Analitycal Hierarchy Process* (AHP), Kepuasan Pelanggan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
SURAT KETERANGAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	iv
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAKSI	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	6
2.1 Kajian Induktif	6
2.2 Kajian Deduktif	8
2.2.1 Halal <i>Supply Chain Management</i> (HSCM)	8
2.2.2 Pembelian dalam Syariah Islam.....	9
2.2.3 Pemilihan <i>Supplier</i>	10
2.2.4 <i>Supplier</i> (pemasok)	11
2.2.5 Halal <i>Food Supplier</i> (Pemasok Makanan Halal)	14
2.2.6 Halal <i>Food</i> (Makanan halal)	15
2.2.7 <i>Analitycal Hierarchy Process</i> (AHP)	18
BAB III METODE PENELITIAN	20
3.1. Rancangan Penelitian	20
3.2. Objek Penelitian	21
3.3. Pengumpulan Data	21

3.4.	Pengolahan Data.....	22
3.5.	Alur Penelitian.....	25
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....		28
4.1	Profil Perusahaan.....	28
4.1.1	Sejarah Perusahaan	28
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	29
4.1.3	Fasilitas	29
4.1.4	Prosedur Penerimaan Tamu	30
4.1.5	Departemen dalam Perusahaan	30
4.2	Rancangan Kriteria Halal <i>Food Supplier</i>	31
4.3	Kriteria dan Sub Kriteria <i>Supplier</i> Gudeg.....	34
4.4	Data <i>Supplier</i> Gudeg	38
4.2	Struktur AHP	45
4.3	Pengolahan Data.....	46
4.3.1	Perbandingan Berpasangan	46
4.3.2	Nilai Konsistensi	56
4.3.3	Nilai Bobot.....	58
4.3.4	Nilai Akhir Pemilihan <i>Supplier</i>	61
BAB V PEMBAHASAN		63
5.1	Pembahasan Hasil Perhitungan Bobot Kriteria	63
5.2	Pembahasan Hasil Akhir Perhitungan Alternatif	67
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		71
6.1	Kesimpulan.....	71
6.2	Saran.....	72
LAMPIRAN.....		76

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Skala Penilaian Perbandingan Berpasangan	23
Tabel 3.2 Nilai Random Indeks (RI).....	24
Tabel 4.1 Rancangan Kriteria Halal <i>Food Supplier</i>	33
Tabel 4.2 Pengumpulan Data <i>Supplier</i> Gudeg.....	38
Tabel 4.3 Perbandingan Berpasangan antar Kriteria	46
Tabel 4.4 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Kualitas.....	47
Tabel 4.5 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Harga	47
Tabel 4.6 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Ketersediaan Barang.....	48
Tabel 4.7 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Transparansi Informasi.....	48
Tabel 4.8 Perbandingan Berpasangan Ketepatan Pengiriman terhadap Alternatif	49
Tabel 4.9 Perbandingan Berpasangan Lokasi terhadap Alternatif.....	49
Tabel 4.10 Perbandingan Berpasangan Pelayanan terhadap Alternatif	50
Tabel 4.11 Perbandingan Berpasangan Higienitas Fasilitas Produksi terhadap Alternatif	50
Tabel 4.12 Perbandingan Berpasangan Higienitas Alat Transportasi terhadap Alternatif	51
Tabel 4.13 Perbandingan Berpasangan Pembayaran Tanpa Riba terhadap Alternatif	51
Tabel 4.14 Perbandingan Berpasangan Kesesuaian Bahan Baku terhadap Alternatif.	52
Tabel 4.15 Perbandingan Berpasangan Konsistensi Kualitas terhadap Alternatif.....	52
Tabel 4.16 Perbandingan Berpasangan Penyediaan Tanpa Cacat terhadap Alternatif	53
Tabel 4.17 Perbandingan Berpasangan Kesesuaian Harga terhadap Alternatif	53
Tabel 4.18 Perbandingan Berpasangan Potongan Harga terhadap Alternatif.....	54
Tabel 4.19 Perbandingan Berpasangan Mampu Memenuhi Pesanan terhadap Alternatif	54
Tabel 4.20 Perbandingan Berpasangan Mampu Memenuhi Pesanan Mendadak terhadap Alternatif	55
Tabel 4.21 Perbandingan Berpasangan Penggunaan Bahan Halal terhadap Alternatif	55
Tabel 4.22 Perbandingan Berpasangan Kesegaran Bahan terhadap Alternatif	56
Tabel 4.23 Perbandingan Berpasangan Status Halal Pematangan terhadap Alternatif	56
Tabel 4.24 Nilai Konsistensi Pengambilan Keputusan	57
Tabel 4.25 Nilai Bobot Kriteria, Subkriteria dan Alternatif	59
Tabel 4.26 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif <i>Supplier</i>	61
Tabel 5.1 Hasil Pemeringkatan <i>Supplier</i>	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Diagram Alur Penelitian	25
Gambar 4.1 Struktur Hierarki Pemilihan <i>Supplier</i> Gudeg.....	45
Gambar 4.2 Grafik Peringkat Kriteria.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Mitra bisnis adalah salah satu faktor yang memiliki peran penting dalam menentukan keberhasilan sebuah usaha. Kemitraan merupakan bentuk kerja sama antara dua perusahaan atau lebih yang bergerak di bidang industri barang maupun jasa yang saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan satu sama lain (Wie, 1992). Kemitraan juga dapat diartikan sebagai suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan (Hafsah, 2000). Dengan adanya hubungan kemitraan, maka dapat meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, kuantitas dan kualitas produksi, meningkatkan kualitas kelompok mitra, peningkatan usaha dalam rangka menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kelompok mitra (Martodireso dan Widada, 2001). Selain itu, Hakim (2004) menyatakan tujuan kemitraan dari berbagai aspek. Secara ekonomi, kemitraan dapat meningkatkan usaha kecil dan masyarakat, memperluas kesempatan kerja, dan meningkatkan ketahanan ekonomi nasional. Perusahaan besar juga akan membimbing usaha kecil yang memiliki kemampuan terbatas dalam hal teknologi, pengembangan dan manajemen sehingga akan memberikan nilai kemanfaatan yang tinggi bagi keduanya.

Bagi perusahaan atau sebuah industri, mitra bisnis yang mendukung dalam hal pemenuhan ketersediaan bahan baku adalah *supplier*. Mitra bisnis atau *supplier* ini termasuk ke dalam *supply chain management* (SCM) yang membahas tentang pengelolaan kegiatan dalam memperoleh barang mentah menjadi produk jadi hingga

sampai pada tangan konsumen (Heizer dan Rander, 2008). *Supplier* atau pemasok adalah pihak yang akan memasok bahan mentah (*raw material*) bagi perusahaan. Semakin banyak *supplier* yang digunakan oleh perusahaan, maka diperlukan manajemen yang baik dalam mengontrol keadaan tersebut sehingga perusahaan harus selektif dalam memilih pemasok dan menjalin kerja sama dengan para pemasok (Hardianti, 2011).

Halal merupakan salah satu standar mutu yang diterapkan untuk pasokan produk dan manufaktur. Standar halal meliputi olahan makanan, kosmetik, farmasi dan produk kesehatan. Dalam aktivitas pemilihan *supplier* pada sebuah industri, halal *supplier* menjadi salah satu hal yang dipertimbangkan dalam mempengaruhi efisiensi dan daya saing industri. Pemilihan halal *supplier* ini membutuhkan sumber informasi yang kuat yang diatur oleh pandangan agama berdasarkan pada hukum syariah Islam (Noordin et al, 2014). Kebangkitan Islam telah mengakibatkan meningkatnya penekanan pada hukum Islam atau syariah Islam sebagai sumber pedoman bagi semua aspek kehidupan muslim (Esposito, 1991, dalam Zain et al, 2015). Menurut Darus et al (2013), proses pemilihan *supplier* yang tepat, patuh terhadap syariah Islam secara efisien, efektif dan inovatif akan menghasilkan penyediaan yang halal, *green*, etis dan sosial produk dan jasa yang bertanggungjawab untuk memaksimalkan kepuasan pelanggan.

Dengan berkembangnya para pengunjung Muslim, permintaan akan hotel yang berorientasi pada Islam terus meningkat sehingga hotel harus melakukan pendekatan untuk melayani kebutuhan Muslim. Hotel-hotel Syariah tersebut tidak melayani minuman beralkohol dan juga makanan non-halal. Produk makanan yang disajikan harus halal atau memenuhi syariat Islam (Pratiwi & Putri, 2017). Sebagai umat muslim, mengonsumsi segala sesuatu yang halal sudah tercantum pada pedoman Al-qur'an. Hai manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan, karena sesungguhnya syaitan merupakan musuh yang nyata bagimu. Sesungguhnya syaitan hanya menyuruhmu berbuat keji dan mengatakan terhadap Allah apa yang tidak kamu ketahui (QS. Al-Baqarah: 168-169). Respon yang baik tidak hanya berasal dari para pengunjung Muslim, namun juga dari para pengunjung non-Muslim, sehingga mengabaikan persepsi bahwa hotel berorientasi Islam hanya menarik bagi pengunjung Muslim saja (Pratiwi & Putri, 2017).

Namira Hotel Syariah merupakan salah satu hotel syariah di Kota Yogyakarta. Label syariah pada hotel menunjukkan bahwa penerapan sistem pada hotel dilakukan berdasarkan prinsip syariah, seperti prosedur penerimaan tamu secara selektif dan penampilan karyawan wanita yang diharuskan untuk berkerudung. Namira Hotel Syariah memberikan fasilitas jasa, salah satunya berupa penyediaan sarapan (*breakfast*) bagi tamu hotel. Untuk memberikan penyediaan yang halal, hotel harus memperhatikan aspek halal dari penyedia menu sarapan tersebut yaitu halal *food supplier*. Pada praktiknya, Namira Hotel Syariah belum memiliki kriteria terstruktur dalam pemilihan halal *food supplier* untuk penyediaan jasa *breakfast* (sarapan) bagi tamu hotel.

Dalam penyelesaian permasalahan pemilihan alternatif tersebut, salah satu metode yang dapat digunakan adalah *Analitycal Hierarchy Process* (AHP) yang merupakan metode pengambilan keputusan dengan melibatkan beberapa kriteria untuk dilakukan perbandingan berpasangan. Pada metode AHP, dibutuhkan pengambil keputusan pada suatu perusahaan yang memahami kondisi sistem dan membantu melakukan prediksi dalam penyelesaiannya (Putri, 2012).

Berdasarkan pemaparan diatas, pemilihan halal *food supplier* pada penelitian ini akan dilakukan pada Namira Hotel Syariah Yogyakarta dengan menggunakan kriteria halal sebagai bentuk upaya menghasilkan penyediaan yang halal dan memaksimalkan kepuasan pelanggan. Penelitian ini dapat membantu manajemen hotel dalam meningkatkan reputasi hotel sebagai hotel yang tersertifikasi Syariah. Pemilihan halal *food supplier* dilakukan dengan cara mengurutkan *supplier* dengan nilai bobot tertinggi hingga terendah menggunakan *Analitycal Hierarchy Process* (AHP).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka muncul pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana rancangan kriteria dalam pemilihan halal *food supplier*?

2. Bagaimana pemeringkatan halal *food supplier* di Namira Hotel Syariah menggunakan metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP)?
3. Bagaimana hasil analisis dari perhatian Namira Hotel Syariah terhadap kriteria yang digunakan dalam pemilihan halal *food supplier*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mendapatkan rancangan kriteria dalam pemilihan halal *food supplier*.
2. Mengetahui peringkat pada *supplier* makanan di Namira Hotel Syariah menggunakan *Analitycal Hierarchy Process* (AHP).
3. Menganalisis perhatian Namira Hotel Syariah terhadap kriteria yang digunakan dalam pemilihan halal *food supplier*.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Berdasarkan pertanyaan dan tujuan penelitian, maka ruang lingkup pada penelitian ini adalah:

1. Pemilihan *supplier* hanya dilakukan pada *supplier* gudeg Namira Hotel Syariah.
2. Data yang digunakan merupakan data dari pengambil keputusan di Namira Hotel Syariah Yogyakarta.
3. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Analitycal Hierarchy Process* (AHP).

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Membangun khasanah ilmu pengetahuan khususnya pada ruang lingkup industri dengan memasukkan nilai Islami pada proses pemilihan *supplier*.

2. Bagi penulis, diharapkan dapat menambah wawasan penulis dalam rangka menerapkan ilmu-ilmu industri dalam permasalahan yang ada pada suatu perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam menyusun penulisan penelitian ini, diperlukan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan membahas mengenai kajian induktif dan kajian deduktif. Kajian induktif membahas mengenai penelitian terdahulu yang dilakukan mengenai pemilihan *supplier* pada industri-industri. Sedangkan kajian deduktif membahas mengenai landasan teori yang berkaitan dengan Halal *Supply Chain Management* (HSCM) khususnya pemilihan halal *supplier*.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini membahas mengenai objek penelitian, pembangunan model, bahan dan alat yang digunakan, cara pengolahan serta analisis data hasil dari *ranking* pemilihan *supplier* yang dilakukan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini akan menguraikan cara pengambilan dan pengolahan data, analisis dan hasil, gambar dan grafik yang diperoleh berdasarkan penelitian pemilihan *supplier* yang dilakukan.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini akan mendiskusikan hasil-hasil penelitian mengenai pemilihan *supplier* yang telah dilakukan, kesesuaian dengan latar belakang masalah, rumusan masalah dan tujuan penelitian yang mengarah pada kesimpulan dan hasil penelitian.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan memaparkan hasil penelitian yang telah dicapai dan saran untuk penelitian lanjutan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kajian Induktif

Pada pemilihan halal *supplier* bagi populasi muslim, agama dan keyakinan mereka mempengaruhi kebiasaan dan keputusan mereka dalam membeli (Assadi, 2003). Pengambilan keputusan dalam pemilihan *supplier* didasarkan pada kriteria tertentu dan dilakukan dengan berbagai pendekatan. Oleh karena itu, banyak penelitian yang dilakukan untuk mengoptimalkan proses pengambilan keputusan. Berdasarkan pentingnya kegiatan pemilihan *supplier*, telah dilakukan beberapa penelitian terkait, salah satunya yaitu pada PT NIC oleh Astriani (2011) yang berjudul ‘Analisis Kesesuaian Pemasok Bahan Baku Roti Tawar Spesial dengan Kriteria yang Ditetapkan oleh Perusahaan’. PT NIC merupakan perusahaan roti dimana permintaan akan roti terus mengalami peningkatan. Untuk memenuhi permintaan tersebut, pihak perusahaan membutuhkan manajemen rantai pasokan yang baik yaitu pemilihan pemasok bahan baku roti. Metode yang digunakan yaitu *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dimana hasilnya adalah urutan atau peringkat dari alternatif pemasok yang ada berdasarkan hasil pertimbangan pihak perusahaan terhadap kriteria dan sub kriteria yang digunakan dalam pemilihan pemasok.

Sebuah penelitian oleh Sonalitha et al (2015) dengan judul ‘Pemilihan Pemasok Bahan Mentah pada Restoran Menggunakan Metode *Fuzzy Analytical Hierarchy Process*’. Produksi dalam restoran merupakan produksi yang terus menerus harus tersedia dengan permintaan yang tidak pasti dari konsumen, sehingga pihak restoran harus menjaga persediaan bahan mentah dengan harga dan kualitas yang optimal agar tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, pemilihan *supplier* dilakukan dengan FAHP yaitu menggunakan rasio *fuzzy* dalam proses pembobotan.

Hasil yang didapatkan yaitu terpenuhinya kriteria yang dibutuhkan yaitu ketersediaan, kualitas dan waktu dan meningkatkan profit sebesar 3%.

Sumiati (2015) melakukan penelitian berjudul 'Pengadaan Bahan Olahan Makanan di *Purchasing Section* Grand Jatra Hotel Pekanbaru Propinsi Riau'. Penjualan makanan di hotel memberikan profit sebesar 39% dibandingkan dengan penjualan kamar dan fasilitas lainnya, sehingga pemilihan *supplier* dilakukan untuk memenuhi kebutuhan operasional *kitchen* sebagai bagian yang bertugas memproduksi makanan dan minuman serta sebagai gambaran bagi perusahaan demi mendapatkan bahan olahan makanan yang berkualitas untuk mengoptimalkan pendapatan dari penjualan makanan. Penelitian dilakukan secara kualitatif berupa tanggapan *kitchen* mengenai proses pengadaan bahan olahan makanan oleh *purchasing section* dan penilaian terhadap kualitas barang yang diharapkan dan didatangkan ke hotel.

Selanjutnya dilakukan penelitian pada sebuah *foodcourt* di Medan dengan judul 'Sistem Pendukung Keputusan Penentuan *Supplier* Terbaik dengan Metode AHP pada Amaliun *Foodcourt*' oleh Putra & Arianto (2013). Amaliun *Foodcourt* adalah suatu usaha yang menyediakan fasilitas tempat menyajikan berbagai jenis makanan yang membutuhkan *supplier* untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Untuk memilih *supplier* yang tepat bagian gudang bertugas untuk menyeleksi calon *supplier* yang terdaftar. Untuk mempermudah bagian gudang memilih *supplier* yang tepat, maka diperlukan sistem pendukung keputusan yang mempunyai kemampuan analisa pemilihan *supplier* dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), dimana masing - masing kriteria dalam hal ini merupakan faktor-faktor penilaian dalam membandingkan satu *supplier* dengan *supplier* yang lainnya. Sistem Pendukung keputusan untuk proses AHP ini dibuat berdasarkan data dan kriteria yang diperoleh dari Amaliun *Foodcourt*. Hasil dari proses ini berupa nilai prioritas yang akan menjadi pertimbangan bagi kepala gudang untuk memilih *supplier* yang tepat.

Penelitian oleh Zahro (2016) berjudul 'Pelaksanaan Pengadaan Pasokan Bahan Baku Karkas Ayam di Ayam Bakar Wong Solo Jember'. Penelitian ini dilakukan karena pihak rumah makan mengalami hambatan dalam melaksanakan pengadaan bahan baku ayam bakar dan ayam goreng yaitu keterlambatan dan tidak terpenuhinya jumlah karkas ayam yang dipesan. Pengumpulan data oleh peneliti

dilakukan dengan wawancara kepada *key informan* pada Ayam Bakar Wong Solo tentang standar bahan baku dan pemasok karkas ayam, kinerja pemasok, pelaksanaan pengadaan dan penyimpangan kegiatan produksi. Analisis data yang digunakan adalah analisis domain dan taksonomi. Hasil dari penelitian adalah terdapat dua pemasok dari daerah yang berbeda yaitu Blitar dan Jember. Pemasok yang berasal dari Blitar ditetapkan sebagai pemasok utama berdasarkan evaluasi kinerja pemasok dalam kemampuan memenuhi karkas ayam secara kuantitas, kualitas dan harga.

2.2 Kajian Deduktif

2.2.1 Halal *Supply Chain Management* (HSCM)

Heizer dan Rander (2008) mendefinisikan *supply chain management* sebagai pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam memperoleh barang mentah menjadi produk setengah jadi dan kemudian mengirimkannya kepada konsumen melalui sistem distribusi. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan mencakup fungsi pembelian tradisional ditambah kegiatan penting lainnya yang berhubungan antara pemasok dengan distributor. Sedangkan penambahan halal pada SCM mengacu pada pengelolaan pengadaan, proses, penyimpanan, penanganan bahan, ternak dan persediaan setengah jadi, makanan dan non-makanan yang mengalir sesuai dengan prinsip hukum Syariah Islam (Bahrudin, Illyas, & Desa, 2011). Halal SCM sama seperti SCM, namun menerapkan persyaratan hukum Syariah Islam dalam proses manajemen halal dimana keseluruhan rantai pasok harus halal dan *Toyyib* (Omar, Jaafar & Osman, 2012). *Toyyib* yang dimaksud adalah mengacu pada kebersihan, higienitas, keamanan dan kegunaan dari keseluruhan aliran rantai pasok (MS2400:2010).

Halal SCM harus memiliki sistem logistik yang halal dimana memerlukan proses dan prosedur yang didokumentasikan secara jelas dengan adanya bukti halal (Tieman, 2013, dalam Ahmad & Shariff, 2016). Sistem logistik halal harus terhindar dari terjadinya kontaminasi karena untuk memastikan integritas produk halal hingga

pada konsumen terakhir (Jaafar, Rahman & Muhammad, 2014). Integritas tersebut mencakup prinsip moral yang kuat dengan bersikap etis, jujur dan dapat dipercaya (Dictionary.com, 2015, dalam Ahmad & Shariff, 2016). Oleh karena itu, integritas halal logistik dalam rantai pasokan yang halal adalah menjaga status kehalalan dari segi makanan, persediaan, transportasi dan pengiriman sepanjang jaringan rantai pasok dengan pelayanan dari operator yang memiliki sikap etis, jujur dan dapat dipercaya dalam menjalankan operasi dan sistem kerja pada industri halal. Zulfakar et al (2014) menambahkan bahwa integritas halal berarti produk harus bersumber, diproduksi, diproses, disimpan dan didistribusikan sesuai dengan nilai-nilai Islam seperti kualitas, keamanan dan produksi yang higienis, perlakuan yang baik terhadap hewan serta aktivitas jual beli yang dilakukan secara adil.

Dalam rantai pasokan halal, terdapat kontaminan yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menyebabkan produk halal menjadi tidak halal. Kontaminan dapat berupa zat yang berbentuk padat, cair, terlihat atau tak terlihat seperti mikroba, bau atau tidak berbau, unsur, zat, proses, aktivitas atau reaksi yang mempengaruhi sifat asli atau keadaan sebuah proses (MS2400:2010). Kontaminan juga dapat berasal dari transportasi atau kontainer yang sebelumnya membawa produk non-halal karena kombinasi faktor lingkungan, suhu, kelembaban, kualitas udara, atau penanganan manusia pada operasi gudang dan pada akhir ritel (Mohd Shariff, Jaafar & Muhammad, 2014).

2.2.2 Pembelian dalam Syariah Islam

Menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata (2008), dalam Islam terdapat tata cara yang mengatur kegiatan jual beli, tidak hanya berfokus pada setinggi-tingginya margin yang akan diperoleh tetapi kesepakatan yang terjadi diantara kedua belah pihak. Kegiatan jual beli tersebut disebut dengan murabahah. Murabahah merupakan akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya. Sedangkan menurut Nurul Huda dan Mohammad Heykal (2010),

murabahah adalah suatu penjualan harga barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati antara penjual (*supplier*) dan pembeli (perusahaan). Sebagaimana disebutkan di dalam Al-Qur'an bahwa, "Orang-orang yang selalu makan riba, mereka itu nanti tidak bangkit, kecuali seperti orang yang kemasukan syaitan. Hal itu karena mereka berpendirian bahwa jual beli sama dengan riba, sedangkan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa yang menerima nasihat dari Tuhannya, kemudian berhenti dari riba, maka untungnya harta yang dimiliki sebelumnya, sedang persoalannya diserahkan kepada Allah (QS. Al-Baqarah: 275)." Di dalam Al-Qur'an juga dijelaskan bahwa, "Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-Nisa: 29)."

Berdasarkan ayat diatas, terdapat perbedaan yang jelas mengapa Allah SWT mengharamkan riba dan menghalalkan jual beli. Dalam aktivitas jual beli, ada ganti sebagai bayaran dari ganti yang lain. Sedangkan dalam riba, ada tambahan (bunga) dan tidak ada gantinya. Pada kegiatan jual beli, pembeli bisa memanfaatkan barang yang dibelinya dengan satu pemanfaatan seperti bisa dimakan, bisa diolah atau bisa dijual lagi. Dan harga yang terjadi pada jual beli adalah sebagai ganti terhadap barang yang dijual dengan penuh rasa ridha antara kedua belah pihak dan tanpa paksaan. Namun, riba adalah memberikan uang atau yang senilai dengan mengembalikannya dengan beberapa kali ganda dalam waktu yang lain dan bunga yang diambil sebagai tambahan dari modal. Bunga yang diberikan tersebut tanpa rasa ridha, karena terpaksa dan terdesak keadaan.

2.2.3 Pemilihan *Supplier*

Pemilihan *supplier* adalah salah satu faktor kesuksesan bagi sebuah perusahaan. Pemilihan *supplier* yang tepat dapat menjamin ketersediaan bahan baku untuk menjaga lintasan produksi. Pemilihan *supplier* merupakan masalah pengambilan

keputusan penting agar mendapatkan *supplier* yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan sehingga pemilihan *supplier* adalah salah satu aktivitas penting pada bagian pengadaan untuk mencapai keunggulan bersaing. Pemilihan pemasok adalah masalah pengambilan keputusan yang melibatkan multi-person. Input diperoleh dari pendapat para ahli yang mempunyai cara pandang, tanggung jawab, pengalaman sebagai pengambil keputusan. Penilaian kriteria diputuskan oleh bagian manajemen dan bagian produksi berdasarkan strategi rantai pasoknya (Amid et al, 2011). Proses pengambilan keputusan dapat diterjemahkan dengan pendekatan sistematis dan logika untuk mendapatkan prioritas dan bobot (Tam & Tumala, 2001).

Dengan demikian, pemilihan *supplier* sebagai pengambilan keputusan sangat diperlukan bagi sebuah perusahaan dengan mempertimbangkan dan menilai beberapa alternatif yang ada.

2.2.4 *Supplier* (pemasok)

Dalam konsep rantai pasok, *supplier* merupakan salah satu bagian dari *supply chain* yang sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup manufaktur karena *supplier* menjadi pihak yang memasok *raw material* bagi manufaktur. *Supplier* yang kurang bertanggung jawab terhadap pemenuhan permintaan perusahaan, akan menimbulkan *stockout* atau *lead time* yang akan merugikan perusahaan (Suciadi, 2013). Kegiatan pemilihan *supplier* dilakukan berdasarkan sejumlah alternatif yang ada dan kriteria-kriteria tertentu. Kriteria pemilihan *supplier* antara lain (Cheraghi et. al, 2004):

1. *Quality* (kualitas).
2. *Delivery* (pengiriman).
3. *Performance history* (sejarah performansi) *supplier*.
4. *Warranties and claim policies* (jaminan dan kebijakan klaim) dari *supplier*.
5. *Production facilities and capacity* (fasilitas dan kapasitas produksi) *supplier*.
6. *Price* (harga).
7. *Technical capability* (kemampuan teknis) *supplier*.
8. *Financial position* (posisi keuangan) dan tingkat kredit *supplier*.
9. *Procedural compliance* (kepatuhan terhadap prosedur).
10. *Communication system* (sistem komunikasi) *supplier*.

11. *Reputation and position in industry* (reputasi dan posisi industri) *supplier*.
12. *Desire for business* (tujuan usaha) yang ditunjukkan oleh *supplier*.
13. *Management and organization* (manajemen dan organisasi) dari *supplier*.
14. *Operating controls* (pengendalian operasional) *supplier*.
15. *Repair service* (pelayanan perbaikan).
16. *Attitude* (sikap) masing-masing *supplier* terhadap perusahaan.
17. *Impression* (kesan) dari *supplier* dalam pertemuan.
18. *Packaging ability* (kemampuan pengemasan).
19. *Labor relations record* (catatan hubungan dengan karyawan) dari *supplier*.
20. *Geographical location* (lokasi geografis) dari *supplier*.
21. *Amount of past business* (jumlah bisnis di masa lalu) yang dilakukan *supplier*.
22. *Training aids* (upaya pelatihan) mengenai penggunaan barang dari *supplier*.
23. *Reciprocal arrangements* (pengaturan timbal balik).

Dari 23 kriteria pada pemilihan *supplier* diatas, kualitas, pengiriman dan harga menjadi 3 kriteria utama dan paling penting. Kualitas dan pengiriman lebih banyak menjadi perhatian dibandingkan harga, namun harga tetap menjadi kriteria yang masih sangat lazim sebagai salah satu kriteria utama karena harga merupakan fungsi dari biaya, margin keuntungan dan kekuatan pasar, sedangkan pengiriman merupakan efektivitas dan efisiensi organisasi (Cheraghi et. al, 2004).

Penelitian yang dilakukan oleh Astriani (2011) menggunakan kriteria kualitas, ketepatan waktu pengiriman, harga dan ketersediaan barang dengan masing-masing sub kriteria dalam pemilihan pemasok bahan baku makanan. Beberapa sub kriteria tersebut adalah:

1. Kualitas

Kualitas merupakan salah satu kriteria yang penting dalam pemilihan *supplier* makanan karena kualitas yang baik akan menghasilkan produk yang enak dan bergizi. Sub kriteria dari kualitas adalah:

- a. Kesesuaian bahan baku

Kesepakatan perusahaan dan *supplier* mengenai spesifikasi bahan baku merupakan pedoman bagi *supplier* dalam menyediakan bahan baku.

- b. Kemampuan memberikan kualitas yang konsisten

Apabila *supplier* mampu memberikan kualitas yang konsisten, maka *supplier* tersebut akan diprioritaskan sebagai *supplier* jangka panjang.

c. Penyediaan bahan baku tanpa cacat dan bebas bakteri

Kemampuan *supplier* dalam memenuhi permintaan bahan baku tanpa cacat dan bebas bakteri akan meningkatkan kepercayaan perusahaan kepada *supplier* sehingga *supplier* memiliki peluang yang lebih besar sebagai *supplier* tetap.

2. Ketepatan waktu pengiriman

Ketepatan waktu pengiriman dengan jumlah yang tepat dan tepat sasaran juga dipertimbangkan sebagai kriteria pemilihan *supplier* sehingga tidak mengganggu kelancaran kegiatan perusahaan.

3. Harga

Harga menjadi penentu utama dalam pemilihan *supplier* karena menentukan besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan oleh perusahaan dan akan mempengaruhi tingkat profit perusahaan. Beberapa sub kriteria untuk kriteria harga adalah:

a. Kesesuaian harga

Kemampuan *supplier* dalam memberikan harga yang sesuai dengan kualitas bahan baku yang ditawarkan menjadi sesuatu yang dipertimbangkan oleh perusahaan dalam pemilihan *supplier* makanan.

b. Kemampuan memberi potongan harga

Supplier yang mampu memberikan potongan harga akan menarik minat suatu perusahaan untuk memilih *supplier* tersebut.

4. Ketersediaan barang

Kriteria ini menunjukkan kemampuan *supplier* untuk menyediakan bahan baku yang sesuai dengan keinginan perusahaan mengenai kapasitas persediaan yang dimiliki oleh *supplier* dan pengelolaan manajemen persediaan yang baik. Sub kriteria untuk kriteria ketersediaan barang yaitu:

a. Kemampuan memenuhi pesanan

Supplier harus mampu memenuhi pesanan rutin dari perusahaan untuk menambah jangka waktu kerja sama yang panjang antara *supplier* dan perusahaan.

b. Persediaan untuk pesanan mendadak

Manajemen persediaan yang baik dari *supplier* mendukung kemampuan *supplier* untuk memenuhi pesanan mendadak dari perusahaan.

5. Lokasi

Jauh dekatnya jarak antara perusahaan dan *supplier* berpengaruh pada efektifitas waktu pengiriman ataupun pengambilan barang pada *supplier* dan besarnya biaya transportasi yang dikeluarkan.

6. Pelayanan

Pelayanan yang diberikan oleh *supplier* kepada perusahaan menentukan kepercayaan perusahaan dan panjangnya kerja sama yang akan terjalin. Pelayanan seperti penggantian barang yang rusak termasuk salah satu hal yang dipertimbangkan oleh perusahaan (Stevenson J.W, 2000).

2.2.5 Halal Food Supplier (Pemasok Makanan Halal)

Halal *food supplier* menjadi perhatian khusus bagi sebuah industri dalam menjaga keaslian persediaan makanan yang halal. Masyarakat Muslim percaya bahwa keaslian makanan halal bergantung pada pihak yang memproduksi makanan tersebut dan tersertifikasi halal (Fischer, 2008). Dengan demikian, halal *food supplier* memiliki prospek yang besar sebagai *supplier* yang sesuai dengan syariah Islam. Dalam proses pemilihan halal *food supplier* ini, terdapat beberapa ketentuan syariah menurut beberapa ahli diantaranya adalah:

1. Bonne dan Verbeke (2006) dalam Alqudsi (2014) mengungkapkan bahwa keputusan pembelian didasarkan pada label kualitas halal. Namun, apabila pada *supplier* tidak tersedia label kualitas halal, maka keputusan membeli didasarkan pada transparansi informasi yang diberikan oleh *supplier* mengenai penggunaan bahan yang tidak berasal dari bahan haram, status halal dari segi kesegaran bahan dan metode pemotongan untuk hewan yang sesuai dengan syariah Islam. Makanan yang akan dikonsumsi harus masih dalam kondisi yang segar yaitu bersih, tidak tercemar kotoran dan memiliki kandungan gizi

yang baik. Sedangkan, metode pemotongan hewan harus dilakukan oleh orang yang beragama Islam disertai pengucapan basmallah.

2. Alat transportasi yang digunakan untuk makanan halal tidak boleh tercampur dengan babi atau barang tidak halal lainnya (LP POM MUI, 2015).
3. Penggunaan fasilitas produksi tidak boleh tercampur dengan bahan yang haram ke dalam proses produksi dan penggunaan untuk produk halal dan tidak halal tidak boleh digunakan secara bergantian. Peralatan dan fasilitas yang digunakan hanya dikhususkan untuk menyajikan produk yang halal (LP POM MUI, 2015).
4. *Supplier* menerapkan manajemen halal mencakup semua bagian yang terlibat dalam aktivitas kritis yaitu berupa pemeriksaan bahan, pencucian fasilitas dan peralatan, penyimpanan dan penanganan bahan, transportasi dan penyembelihan. Kemasan, penyimpanan dan produksi harus dipisahkan secara fisik dari makanan non-halal lainnya. Makanan halal yang disimpan harus dipisahkan pada setiap tahap untuk mencegah dari campuran atau terkontaminasi dengan hal-hal yang non-halal. Persyaratan Syariah difokuskan pada organisasi bahwa kegiatan halal dan non-halal harus menetapkan kualitas yang terpisah untuk operasi halal (MS2400:2010).

2.2.6 Halal Food (Makanan halal)

Makanan halal merupakan komponen utama dalam sebuah industri halal. Makanan halal tidak lagi hanya dipandang sebagai persyaratan bagi masyarakat Muslim, namun juga bagi masyarakat non-Muslim memiliki persepsi bahwa makanan halal adalah makanan yang lebih dari bersih, higienis dan lezat (Abdul et.al, 2008; Belkhatir et.al, 2009). Kata makanan di dalam Al-quran telah disebutkan sebanyak 27 kali yang merupakan makanan halal diantaranya adalah daging (QS. An-Nahl: 5), ikan (QS. An-Nahl: 4), susu (QS. An-Nahl: 66), madu (QS. An-Nahl: 69), air (QS. Al-Waqi'ah: 68) dan lainnya. Makanan yang dikategorikan haram tercantum dalam QS. Al-Maidah: 3 sebagaimana disebutkan bahwa diharamkan bangkai, darah, daging babi, hewan yang disembelih dengan atas nama selain Allah, yang tercekik,

yang dipukul, yang jatuh, yang ditanduk dan yang diterkam binatang buas kecuali yang sempat disembelih sebelumnya dan diharamkan pula binatang yang disembelih di sisi berhala.

Makanan yang baik (halal) sangat erat kaitannya dengan pola konsumsi yaitu memperhatikan makanan yang mengandung gizi, baik bagi kesehatan dan kelangsungan hidup. Selain itu, makanan halal mengandung arti untuk menghindari makanan yang tidak aman dan kotor (QS. Al-A'raf: 157). Menurut Prof. Dr. Hj. Aisjah Girindra (2008), makanan halal diikuti dengan kata *thayyib* di dalam Al-qur'an yang berarti lezat, baik, sehat dan tidak kotor dari segi zatnya atau rusak (kadaluarsa) atau tercampur benda najis serta tidak membawa dampak buruk pada orang yang memakannya. Kriteria makanan halal menurut LPPOM MUI didasarkan pada bahan baku yang digunakan, bahan tambahan, bahan penolong, proses produksi dan jenis pengemas produk makanan. Makanan halal tersebut mengandung kriteria sebagai berikut (Girindra, 1998):

1. Tidak mengandung babi dan bahan yang berasal dari babi.
2. Tidak mengandung bahan-bahan yang diharamkan seperti bahan-bahan yang berasal dari organ manusia, darah, kotor-kotoran (najis) dan lainnya yang dapat merusak kandungan pada makanan.
3. Semua bahan berasal dari hewan halal dan disembelih menurut tata cara syariah Islam (menyebutkan nama Allah).
4. Semua tempat penyimpanan, penjualan, pengolahan dan transportasi tidak boleh digunakan untuk babi. Jika pernah digunakan untuk babi atau barang tidak halal lainnya, terlebih dahulu harus dibersihkan dengan tata cara menurut syariah Islam.
5. Semua makanan dan minuman tidak mengandung khamr (alkohol).

Majelis Ulama Indonesia memberikan fatwa untuk beberapa bahan makanan dan minuman, yaitu:

1. Khamr
 - a. Segala sesuatu yang memabukkan dikategorikan sebagai khamr.
 - b. Minuman yang mengandung minimal 1% alkohol, dikategorikan sebagai khamr.
 - c. Minuman yang dikategorikan sebagai khamr adalah najis.

- d. Minuman yang diproduksi dari proses fermentasi yang mengandung kurang dari 1% ethanol, tidak dikategorikan khamr tetapi haram untuk dikonsumsi.
2. Ethanol
 - a. Ethanol yang diproduksi dari industri, bukan khamr hukumnya, tidak najis atau suci.
 - b. Penggunaan ethanol yang berasal dari industri non khamr di dalam produksi pangan diperbolehkan, selama tidak terdeteksi pada produk akhir.
 - c. Penggunaan ethanol yang berasal dari industri khamr tidak diperbolehkan.
 3. Hasil samping industri khamr
 - a. Fusel oil yang berasal dari hasil samping industri khamr adalah haram dan najis.
 - b. Komponen bahan yang diperoleh dari industri khamr melalui pemisahan secara fisik adalah haram (contoh: iso amil alkohol).
 4. Flavor yang menyerupai produk haram

Flavor yang menggunakan nama dan mempunyai profil sensori produk haram, contohnya flavor rum, flavor babi dan lainnya tidak bisa disertifikasi halal serta tidak boleh dikonsumsi walaupun komposisi yang digunakan halal.
 5. Produk mikrobial

Produk mikrobial adalah halal selama komposisi medianya (mulai dari media penyebaran hingga media produksi) tidak haram dan najis.
 6. Penggunaan alat bersama
 - a. Bagi industri yang memproduksi produk halal dan non-halal menghindari terjadinya kontaminasi silang dan harus dilakukan pemisahan fasilitas produksi mulai dari tempat penyimpanan bahan, formulasi, proses produksi dan penyimpanan produk jadi.
 - b. Suatu peralatan tidak boleh digunakan secara bergantian antara produk babi dan non-babi meskipun sudah melalui proses pencucian.

2.2.7 *Analitycal Hierarchy Process (AHP)*

Metode *Analitycal Hierarchy Process (AHP)* pertama kali dikemukakan oleh Dr. Thomas L. Saaty dari *Wharton School of Business* pada tahun 1970. Metode ini merupakan metode yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan dengan melibatkan beberapa kriteria, dimana permasalahan yang dapat diselesaikan antara lain perencanaan, penentuan alternatif, penyusunan prioritas, pemilihan kebijaksanaan, alokasi sumber, penentuan kebutuhan, optimasi dan pemecahan konflik. Permasalahan-permasalahan diatas bersifat kualitatif dimana dengan metode AHP akan merubah nilai-nilai kualitatif tersebut menjadi nilai-nilai kuantitatif sehingga keputusan yang diambil menjadi lebih objektif. Pada metode AHP, dibutuhkan pengambil keputusan pada suatu perusahaan yang memahami kondisi sistem dan membantu melakukan prediksi dalam penyelesaiannya (Putri C F, 2012).

Pengambilan keputusan menggunakan metode AHP didasarkan pada 4 prinsip, yaitu (Mulyono, 1996):

1. *Decomposition*

Decomposition adalah memecah atau membagi problema ke dalam bentuk hierarki proses pengambilan keputusan dimana setiap unsur saling berhubungan. Struktur hierarki keputusan tersebut dapat dikategorikan sebagai *complete* dan *incomplete*. Suatu hierarki keputusan disebut *complete* jika semua unsur saling berhubungan, sementara itu hierarki keputusan yang *incomplete* mempunyai arti tidak semua unsur pada masing-masing jenjang berhubungan. Pada umumnya problema yang nyata mempunyai karakteristik struktur yang *incomplete*.

2. *Comparative Judgement*

Comparative Judgement berarti membuat penilaian tentang kepentingan relatif dua elemen pada suatu tingkat tertentu dalam kaitan dengan tingkat diatasnya. Hal ini dilakukan dengan mengumpulkan data serta membuat *pairwise comparisons* dari unsur-unsur pengambilan keputusan dengan menggunakan skala, dimulai dari skala 1 yang menunjukkan tingkatan yang paling rendah sampai dengan skala 9 yang menunjukkan tingkatan yang paling tinggi.

3. *Synthesis of Priority*

Hal ini dilakukan dengan menggunakan *eigen vector method* untuk mendapatkan bobot relatif bagi unsur-unsur pengambilan keputusan (*local priority*).

4. *Logical Consistency*

Logical Consistency merupakan karakteristik penting AHP. Hal ini dicapai dengan mengagregasikan seluruh *eigen vector* yang diperoleh dari berbagai tingkatan hierarki, sehingga diperoleh *vector composite* tertimbang yang menghasilkan urutan pengambilan keputusan dalam penentuan nilai pembobotan.

Analitycal Hierarchy Process (AHP) mempunyai landasan aksiomatik yang terdiri dari (Saaty, 1980):

1. *Reciprocal Comparison*

Reciprocal comparison mengandung arti bahwa matriks perbandingan berpasangan yang terbentuk harus bersifat berkebalikan. Misalnya, jika A adalah k kali lebih penting daripada B maka B adalah $1/k$ kali lebih penting dari A.

2. *Homogeneity*

Homogeneity mengandung arti kesamaan dalam melakukan perbandingan. Misalnya, tidak dimungkinkan membandingkan jeruk dengan bola tenis dalam hal rasa, akan lebih relevan jika membandingkan dalam hal berat.

3. *Dependence*

Dependence berarti setiap jenjang (level) mempunyai kaitan (*complete hierarchy*) walaupun mungkin saja terjadi hubungan yang tidak sempurna (*incomplete hierarchy*).

4. *Expectation*

Expectation yang artinya menonjolkan penilaian yang bersifat ekspektasi dan persepsi dari pengambil keputusan. Penilaian dapat berupa kuantitatif maupun kualitatif.

BAB III

METODE PENELITIAN

Pada bab ini memuat langkah-langkah secara keseluruhan yang digunakan dalam mencapai tujuan penelitian. Bab ini mengandung penjelasan tentang rancangan penelitian, objek penelitian, metode pengumpulan data, metode pengolahan data dan tahapan penelitian yang akan diuraikan dalam bentuk *flowcart*.

3.1. Rancangan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan melakukan penyusunan rancangan kriteria dan sub kriteria mengenai pemilihan halal *food supplier* berdasarkan referensi jurnal dan pendapat *expert*. Kemudian, menerapkan rancangan tersebut pada Namira Hotel Syariah dalam pemilihan halal *food supplier* dengan persetujuan terlebih dahulu dari pengambil keputusan hotel mengenai kriteria yang akan digunakan. Data yang digunakan berupa data *supplier* dan hasil penilaian perbandingan berpasangan oleh pengambil keputusan pihak hotel. Perbandingan berpasangan membutuhkan penilaian dari seseorang yang dianggap ahli (*expert*), dalam hal ini pengambil keputusan di Namira Hotel Syariah adalah sebagai ahli karena pengambil keputusan memahami sistem hotel dan hubungannya dengan *supplier*. Hasil penilaian diolah menggunakan metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP) yang akan menghasilkan pemeringkatan *supplier*. Penelitian ini juga menganalisis hasil pengolahan data untuk mengetahui perhatian pihak hotel terhadap penyediaan menu makanan yang halal di Namira Hotel Syariah.

3.2. Objek Penelitian

Penelitian mengenai pemilihan *supplier* ini dilakukan pada Namira Hotel Syariah yang terletak di Jl. Magelang km 4,5 Sinduadi, Mlati, Sendangdadi, Sleman, Yogyakarta. Aktivitas pemilihan halal *food supplier* ini dilakukan karena pihak hotel memberikan pelayanan *breakfast* (sarapan) kepada pengunjung menggunakan jasa *supplier* makanan yaitu menu gudeg sehingga membutuhkan persediaan makanan halal dalam mendukung reputasi hotel sebagai hotel syariah. Untuk itu, perlu dilakukan penyeleksian terhadap halal *food supplier* gudeg.

3.3. Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dan sekunder diperoleh dengan cara:

1. Data Primer

Metode pengumpulan data primer diperoleh dengan cara wawancara dan kuesioner.

a. Wawancara

Wawancara dilakukan kepada pihak Namira Hotel Syariah mengenai informasi-informasi yang dibutuhkan dalam penelitian yaitu apa saja menu yang disajikan pihak hotel dalam menyediakan sarapan bagi tamu sehingga dapat diketahui fokus penelitian pemilihan halal *food supplier* yaitu *supplier* gudeg. Setelah mengetahui fokus pemilihan halal *food supplier* yaitu pada ketiga *supplier* gudeg, kemudian melakukan survey langsung dan wawancara pada *supplier* gudeg untuk mengetahui informasi mengenai bahan-bahan gudeg, sumber bahan, proses pengolahan gudeg hingga sistem pembayaran yang dilakukan sebagai data pendukung dari rancangan kriteria yang sudah dibuat. Hasil data mengenai *supplier* gudeg akan dideskripsikan kepada pengambil keputusan Namira Hotel sebagai referensi pengisian kuesioner.

b. Kuesioner

Kuesioner diberikan kepada pengambil keputusan di Namira Hotel Syariah untuk pengisian penilaian perbandingan berpasangan antar setiap elemen dari rancangan kriteria yang sudah dibuat. Data hasil kuesioner akan menentukan hasil pembobotan pada setiap elemen. Kuesioner diisi oleh *expert* yang memahami kondisi sistem hotel dan hubungannya dengan *supplier*.

2. Data Sekunder

Data sekunder yang digunakan dalam penelitian adalah:

a. Referensi jurnal

Referensi jurnal digunakan sebagai pedoman dalam melakukan penelitian agar penelitian ini ada landasan beserta sumbernya. Referensi jurnal berupa teori-teori yang mendukung penelitian. Selain itu, dalam penyusunan rancangan kriteria juga bersumber pada penelitian-penelitian yang sudah pernah dilakukan.

3.4. Pengolahan Data

Pengolahan data dilakukan dengan metode AHP (*Analitycal Hierarchy Process*) yang akan menghasilkan urutan *supplier* gudeg dari *supplier* yang akan dijadikan pemasok utama hingga pemasok cadangan. Langkah-langkah yang digunakan pada metode AHP antara lain adalah (Tahriri et al, 2008):

1. Mendefinisikan masalah dan menetapkan tujuan. Bila AHP digunakan untuk memilih alternatif atau penyusunan prioritas alternatif, maka pada tahap ini dilakukan pengembangan alternatif.
2. Menyusun masalah dalam struktur hierarki. Tujuan utama akan berada pada level teratas, kemudian pada level setelahnya adalah kriteria-kriteria yang dipertimbangkan dan dilanjutkan dengan sub kriteria bila diperlukan.
3. Membuat matriks perbandingan berpasangan untuk setiap elemen terhadap tujuan atau kriteria di atasnya. Perbandingan dilakukan berdasarkan *judgement* dari pengambil keputusan dengan menilai tingkat kepentingan suatu elemen dibandingkan dengan elemen lainnya.

4. Mendefinisikan perbandingan berpasangan. Hasil perbandingan dari masing-masing elemen akan berupa angka 1 hingga 9 yang menunjukkan perbandingan tingkat kepentingan.

Tabel 3.1 Skala Penilaian Perbandingan Berpasangan

Intensitas Kepentingan	Keterangan
1	Kedua elemen sama pentingnya
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting daripada elemen yang lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting daripada elemen yang lainnya
7	Satu elemen jelas lebih mutlak penting daripada elemen lainnya
9	Satu elemen mutlak penting daripada elemen lainnya
2, 4, 6, 8	Nilai-nilai antara dua nilai pertimbangan-pertimbangan yang berdekatan
Kebalikan	Jika aktivitas i mendapat satu angka dibandingkan dengan aktivitas j, maka j memiliki nilai kebalikannya dibandingkan dengan i.

Sumber: Saaty & Vargas, 1993

5. Menghitung nilai eigen dan menguji konsistensinya. Rasio konsistensi $\leq 10\%$. Rumus dalam menentukan *Consistency Index* (CI) adalah:

$$CI = \frac{\lambda \text{ maksimum} - n}{n - 1} \dots\dots\dots(3.1)$$

dengan:

CI = Index konsistensi (*consistency index*)

λ maksimum = Nilai *eigen* terbesar dari matriks ber-ordo n , didapat dengan menjumlahkan hasil perkalian jumlah kolom dengan *eigen vector* utama.

Nilai CI semakin konsisten apabila mendekati 100%. Selanjutnya, nilai tersebut akan diubah ke dalam bentuk rasio konsistensi yang menyatakan rata-rata konsistensi dari matriks perbandingan berukuran 1 hingga 10 yang didapat dari suatu eksperimen oleh Oak Ridge National Laboratory, dengan rumus sebagai berikut:

$$CR = \frac{CI}{RI} \dots\dots\dots(3.2)$$

Keterangan:

CR : Rasio konsistensi

RI : Indeks random

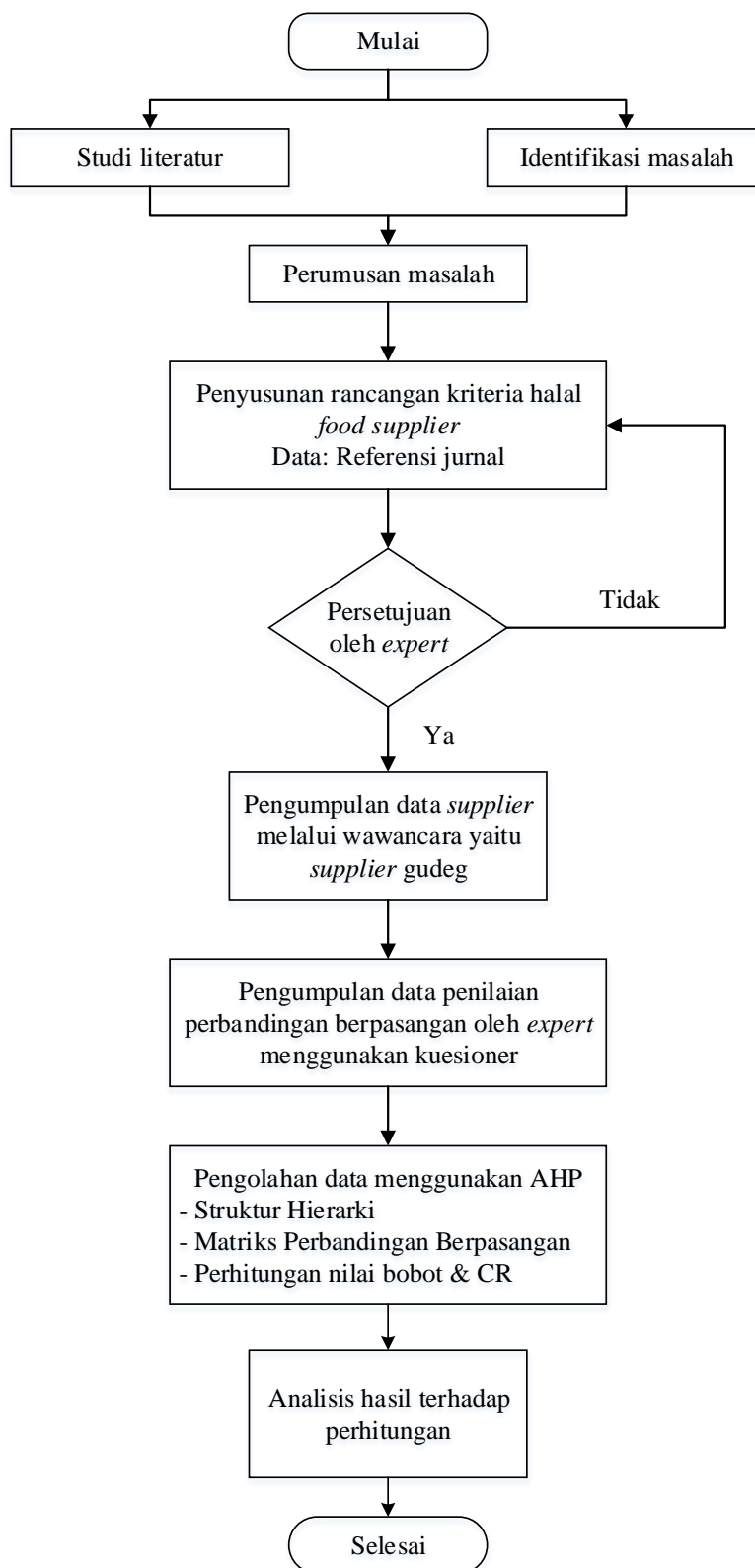
Tabel 3.2 Nilai Random Indeks (RI)

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0	0	0.58	0.9	1.12	1.24	1.32	1.41	1.45	1.49

Sumber: Saaty & Vargas, 1993

Konsistensi responden diukur dengan nilai CR yang diizinkan yaitu $CR \leq 0,1$.

3.5. Alur Penelitian



Gambar 3.1 Diagram Alur Penelitian

Penjelasan mengenai alur penelitian adalah sebagai berikut:

a. Studi literatur

Penelitian dimulai dengan melakukan pencarian jurnal berdasarkan topik atau pembahasan yang sesuai dengan minat peneliti yaitu pemilihan *supplier* hingga akhirnya lebih fokus terhadap pemilihan halal *food supplier*. Kajian literatur mencakup kajian induktif dan deduktif yang merupakan pemaparan mengenai penelitian terdahulu dan teori-teori yang digunakan pada penelitian ini. Kajian deduktif pada penelitian ini antara lain Halal *Supply Chain Management* (HSCM), Pembelian dalam Syariah Islam, Pemilihan *Supplier*, Halal *Food Supplier*, Halal *Food* dan teori AHP.

b. Identifikasi masalah

Sebelum melanjutkan pada tahapan selanjutnya, terlebih dahulu dilakukan identifikasi terhadap masalah apa yang diangkat sesuai dengan yang menjadi permasalahan pada tempat penelitian. Permasalahannya adalah pada tempat penelitian yaitu di Namira Hotel Syariah belum memiliki struktur pemilihan yang jelas terhadap pemilihan halal *food supplier*, sehingga hal tersebut mendukung terhadap penelitian yang akan dilakukan.

c. Penyusunan rancangan kriteria dan sub kriteria

Penyusunan rancangan kriteria dan sub kriteria dalam pemilihan halal *food supplier* dilakukan berdasarkan referensi jurnal, kemudian didiskusikan dengan pengambil keputusan (*expert*) di Namira Hotel untuk penentuan kriteria dan sub kriteria yang akan digunakan dalam pemilihan halal *supplier* pada Namira Hotel yaitu *supplier* gudeg. Jika disetujui, maka lanjut pada tahap pengumpulan data, apabila masih ada bagian dari rancangan yang tidak disetujui, maka dilakukan perancangan kembali.

d. Pengumpulan data

Pengumpulan data berupa wawancara kepada *supplier* gudeg mengenai informasi yang dibutuhkan dalam mendukung penelitian yaitu bahan yang digunakan, sumber, proses pengolahan, proses penyimpanan, transportasi yang digunakan dan sistem pembayaran. Selanjutnya, menggunakan kuesioner penilaian perbandingan berpasangan pada pengambil keputusan Namira Hotel Syariah dengan data *supplier* gudeg sebagai data pendukung.

e. Pengolahan data

Dilakukan penyusunan struktur AHP untuk melihat kriteria dan sub krtieria yang akan dilakukan perbandingan berpasangan. Selanjutnya, data hasil kuesioner penilaian perbandingan berpasangan oleh *expert* dilakukan perhitungan berdasarkan metode *Analitycal Hierarchy Process (AHP)* yaitu menghitung nilai bobot dan nilai CR. Hasil pengolahan data menggunakan AHP menghasilkan urutan atau peringkat dari rancangan kriteria yang digunakan dan peringkat untuk *supplier* gudeg.

f. Analisis data

Data pemeringkatan kriteria yang dihasilkan kemudian dianalisis, begitu juga dengan data hasil pemeringkatan *supplier*.

g. Kesimpulan dan saran

Memberikan kesimpulan dan saran atau rekomendasi untuk dilakukan penelitian lanjutan yang akan melengkapi penelitian sebelumnya.

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Profil Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Namira Hotel Syariah berdiri sejak tahun 2010, namun mulai beroperasi pada tanggal 16 Maret 2012. Sebelum didirikannya sebuah hotel berkonsep syariah ini, pada awalnya akan dibangun sebuah rumah sakit islam yang juga mengangkat konsep syariah karena pendiri serta penggagas dari Namira Hotel Syariah adalah Drg. Edi Sumarwanto MM.MH, yang telah banyak berkecimpung dalam pengolahan manajemen rumah sakit Islam. Namun, dikarenakan adanya masalah birokrasi perijinan, maka kegiatan pembangunan tersebut terhalang dan muncul sebuah ide untuk mendirikan hotel dengan konsep Islami melalui Namira Hotel Syariah.

Pendirian sebuah hotel ini juga muncul dikarenakan peluang yang ada di Yogyakarta sendiri. Yogyakarta memiliki destinasi pariwisata yang besar sehingga banyak menarik para pengunjung domestik maupun pengunjung dari mancanegara untuk berlibur. Karena hal tersebut, banyak pengusaha yang memanfaatkan peluang yang ada untuk melakukan aktivitas ekonomi bisnis. Salah satunya adalah dengan mendirikan jasa perhotelan sebagai tempat menginap bagi pengunjung yang melakukan aktivitas sementara di Yogyakarta. Namira Hotel Syariah memiliki pangsa pasar untuk kelas menengah kebawah karena biaya atau tarif menginap yang dikenakan cukup terjangkau sehingga sangat cocok bagi para pengunjung yang ingin meminimalkan budget atau pengeluaran mereka.

Pendirian hotel yang berkonsep syariah ini bertujuan untuk menghindarkan para pengunjung atau wisatawan yang menginap dari hal-hal yang negatif karena pihak hotel menerapkan konsep islami mulai dari penerimaan tamu hingga penyediaan fasilitas lainnya.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi Perusahaan

Namira Hotel Syariah memiliki visi sebagai penyedia jasa perhotelan yang mengedepankan prinsip syariah untuk mencari ridho Allah SWT dengan harapan mendapat keberkahan dunia dan akhirat.

2. Misi Perusahaan

Misi dari Namira Hotel Syariah adalah:

- a. Memberikan pelayanan terbaik bagi tamu hotel
- b. Menjalankan bisnis hotel berdasarkan tuntunan syariat Islam

4.1.3 Fasilitas

Fasilitas yang tersedia pada Namira Hotel Syariah adalah:

1. *Room facilities* (tempat tidur, kamar mandi, TV)
2. *Business facilities* (fasilitas *meeting*, proyektor)
3. *General* (AC, *non-smoking room*, *smoking area*)
4. *Hotel services* (resepsionis 24 jam)
5. *Public facilities* (parkir dan *wi-fi*)
6. *Food & Beverage* (sarapan)
7. *Nearby facilities* (ATM/Banking, supermarket)

4.1.4 Prosedur Penerimaan Tamu

Pada prosedur penerimaan tamu di Namira Hotel Syariah, terdapat penyeleksian pengunjung dikarenakan mengutamakan tujuan hotel yaitu berkonsep syariah. Berikut adalah penjelasannya:

1. Pengucapan salam kepada tamu.
2. Menanyakan keperluan tamu di Namira Hotel Syariah.
3. Apabila akan menginap, resepsionis memastikan tamu akan menginap berapa malam, bersama keluarga atau pasangan.
4. Khusus pasangan, pihak hotel meminta persyaratan dengan menunjukkan KTP kedua belah pihak. Apabila terdapat perbedaan, maka tamu tersebut diharuskan untuk membuat surat pernyataan menikah.
5. Dilakukan penolakan terhadap tamu apabila terlihat gerak gerik yang mencurigakan untuk pengunjung *single*, namun membawa tamu berlainan jenis kelamin dari luar.

4.1.5 Departemen dalam Perusahaan

Pada Namira Hotel Syariah terdapat beberapa departemen yang memiliki wewenang masing-masing dalam menjalankan tugasnya. Departemen tersebut antara lain:

1. *Front office*

Sebagai staf depan hotel yang mewakili manajemen hotel. Bertugas dalam memberikan pelayanan kepada tamu yaitu penerimaan tamu dalam proses *check-in*, *check-out* dan informasi yang dibutuhkan tamu.

2. *Housekeeping*

Housekeeping bertugas dalam membersihkan, merapikan dan menyediakan barang-barang kebutuhan dikamar. Kinerja *housekeeping* menentukan kepuasan pelanggan ketika akan memasuki *room* setelah ditinggalkan oleh pengunjung sebelumnya, karena *housekeeping* harus mampu membersihkan ruangan seperti baru lagi.

3. Keuangan

Bagian ini bertugas dalam melakukan manajemen keuangan serta membuat laporan pemasukan dan pengeluaran hotel.

4. HRD/Personalia

Bertugas dalam penyeleksian karyawan, pengembangan dan evaluasi karyawan, memberikan kompensasi dan proteksi diri kepada karyawan.

5. *Engineering/Maintenance*

Melakukan perawatan dan perbaikan terhadap fasilitas hotel.

6. *Marketing*

Melakukan promosi hotel melalui jejaring social seperti facebook, traveloka, dll.

7. *Purchasing*

Seluruh aktivitas pembelian dilakukan oleh bagian *purchasing* termasuk dalam hal pemilihan *supplier*.

4.2 Rancangan Kriteria Halal *Food Supplier*

Penyusunan rancangan kriteria pada pemilihan halal *food supplier* adalah berdasarkan pada kriteria-kriteria dan sub kriteria dari penelitian-penelitian yang sudah pernah dilakukan sebelumnya dan pendapat para ahli mengenai *supplier* halal. Berikut adalah pemaparan dari beberapa penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya dan ungkapan-ungkapan para ahli:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Cheragi et. al (2004) menggunakan 23 kriteria pada pemilihan *supplier*. Hasil penelitian oleh Cheragi et. al (2004) menghasilkan 3 kriteria utama dan paling penting yaitu kriteria kualitas, pengiriman dan harga. Pada rancangan kriteria pemilihan halal *food supplier* ini menggunakan 3 kriteria tersebut sebagai kriteria.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Astriani (2011) menggunakan kriteria kualitas, ketepatan waktu pengiriman, harga dan ketersediaan barang. Dari ke-4 kriteria yang digunakan dalam pemilihan *supplier* makanan tersebut, terdapat 3 kriteria yang memiliki sub kriteria, antara lain kriteria kualitas memiliki sub kriteria kesesuaian bahan, konsistensi kualitas dan penyediaan tanpa cacat; kriteria harga dengan sub kriteria kesesuaian harga dan kemampuan *supplier* untuk

memberi potongan harga; kriteria ketersediaan barang dengan sub kriteria kemampuan *supplier* dalam memenuhi pesanan dan kemampuan *supplier* untuk memenuhi pesanan mendadak. Rancangan kriteria halal *food supplier* pada penelitian ini menambahkan kriteria ketersediaan barang sebagai kriteria, karena ke-3 kriteria pada penelitian oleh Astriani (2011) sama dengan 3 kriteria utama dalam pemilihan *supplier* oleh Cheragi et. al (2004) dan menambahkan sub kriteria pada penelitian Astriani untuk kriteria kualitas, harga dan ketersediaan barang.

3. Menurut Stevenson J.W (2000), dalam aktivitas pemilihan *supplier* juga perlu mempertimbangkan 2 hal yaitu pelayanan dan lokasi *supplier*. Kedua hal tersebut dijadikan sebagai kriteria karena pelayanan yang diberikan oleh *supplier* menentukan hubungan yang terjadi diantara *supplier* dan perusahaan kedepannya. Apabila *supplier* memberikan pelayanan yang baik, perusahaan akan dapat mempertimbangkan kerja sama untuk jangka yang panjang. Sedangkan, lokasi *supplier* perlu menjadi pertimbangan karena berpengaruh pada efektifitas waktu pengiriman ataupun pengambilan barang pada *supplier* dan besarnya biaya transportasi yang dikeluarkan. Sehingga, dalam penyusunan rancangan halal *food supplier* dalam penelitian ini, menambahkan lokasi dan pelayanan *supplier* sebagai kriteria.
4. Bonne dan Verbeke (2006) dalam Alqudsi (2014) mengungkapkan bahwa keputusan membeli didasarkan pada transparansi informasi yang diberikan oleh *supplier* mengenai penggunaan bahan halal, status halal dari segi kesegaran dan metode pemotongan untuk hewan yang sesuai dengan syariah Islam. Rancangan kriteria halal *food supplier* menambahkan kriteria transparansi informasi menjadi kriteria dengan 3 sub kriteria yaitu penggunaan bahan halal, status kesegaran bahan dan status halal pemotongan hewan.
5. Alat transportasi yang digunakan untuk makanan halal tidak boleh tercampur dengan babi atau barang tidak halal lainnya (LP POM MUI, 2015). Dalam rancangan penelitian ini, ungkapan tersebut dijadikan sebagai kriteria yaitu kriteria higienitas alat produksi.
6. Penggunaan fasilitas produksi tidak boleh tercampur dengan bahan yang haram ke dalam proses produksi dan penggunaan untuk produk halal dan tidak halal tidak boleh digunakan secara bergantian. Peralatan dan fasilitas yang digunakan

hanya dikhususkan untuk menyajikan produk yang halal (LP POM MUI, 2015). Sehingga, rancangan kriteria halal *food supplier* pada penelitian menambahkan higienitas alat transportasi sebagai kriteria.

5. Menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata (2008), aktivitas jual beli berdasarkan syariah Islam tidak membenarkan adanya riba yaitu memberikan uang atau yang senilai dengan mengembalikannya dengan beberapa kali ganda dalam waktu yang lain dan bunga yang diambil sebagai tambahan dari modal. Dalam pemilihan *supplier*, akan ada aktivitas jual beli yang terjadi diantara keduanya. Sehingga dalam penyusunan rancangan kriteria halal *food supplier* ini, menjadikan sistem pembayaran tanpa riba sebagai kriteria.

Penyusunan rancangan kriteria halal *food supplier* menghasilkan 10 kriteria dengan 10 sub kriteria dengan persetujuan dari pihak pengambil keputusan Namira Hotel Syariah terlebih dahulu terhadap kriteria dan sub kriteria yang akan digunakan. Hasil rancangan kriteria tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Rancangan Kriteria Halal *Food Supplier*

No.	Kriteria	Sub Kriteria
Kriteria Umum		
1.	Kualitas	a. Kesesuaian bahan b. Konsistensi kualitas c. Penyediaan bahan tanpa cacat
2.	Ketepatan waktu pengiriman	
3.	Harga	a. Kesesuaian harga b. Kemampuan memberi potongan harga
4.	Ketersediaan barang	a. Kemampuan memenuhi pesanan b. Mampu memenuhi untuk pesanan mendadak
5.	Lokasi	
6.	Pelayanan	

No.	Kriteria	Sub Kriteria
Kriteria Halal		
7.	Transparansi informasi	a. Penggunaan bahan halal b. Status kesegaran bahan c. Status halal metode pemotongan (hewan)
8.	Higienitas fasilitas produksi	
9.	Higienitas alat transportasi	
10.	Pembayaran tanpa riba	

Hasil rancangan kriteria pada Tabel 4.1 akan digunakan pada pemilihan halal *food supplier* di Namira Hotel Syariah. Halal *food supplier* akan difokuskan pada pemilihan halal *food supplier* gudeg karena setelah melakukan wawancara dengan pihak hotel, mereka menyatakan bahwa ingin menjamu para tamu hotel dengan menyediakan menu sarapan khas Jogja yaitu gudeg agar para pengunjung hotel yang tidak lain banyak berasal dari luar kota dapat merasakan makanan khas dari Jogja ini. Namira Hotel memiliki 3 alternatif *supplier* gudeg dalam penyediaan menu *breakfast* bagi tamu hotel antara lain gudeg Bu Joyo, gudeg Yu Hj. Ahmad dan gudeg Yu Narni, sehingga pemilihan halal *food supplier* dilakukan terhadap ketiga *supplier* gudeg tersebut.

Namira Hotel Syariah memberikan fasilitas sarapan gudeg kepada tamu dalam bentuk *box* setiap pukul 06.00 pagi setiap harinya. Menu gudeg tersebut diantarkan oleh pihak *supplier* ke hotel menyesuaikan dengan jumlah *box* yang dipesan berdasarkan banyaknya tamu hotel. Pemesanan dilakukan via telepon dan pembayaran dilakukan secara langsung oleh pihak hotel kepada *supplier* gudeg setelah pesanan diterima.

4.3 Kriteria dan Sub Kriteria *Supplier* Gudeg

Dalam pemilihan halal *food supplier*, kriteria yang digunakan harus menyesuaikan dengan jenis *supplier* yang akan dipilih. Dalam hal ini, pemilihan halal *food*

supplier akan dilakukan pada *supplier* gudeg karena Namira Hotel Syariah mempunyai beberapa *supplier* gudeg dalam penyediaan jasa sarapan bagi pengunjung. Berikut adalah penjelasan masing-masing kriteria dan sub kriteria untuk menu gudeg:

1. Kualitas

Kualitas gudeg yang baik adalah menghasilkan menu yang enak dan bergizi, mencakup beberapa sub kriteria dari kualitas menu gudeg, antara lain:

a. Kesesuaian bahan baku

Bahan baku yang diolah menjadi menu gudeg adalah angka muda. Gudeg secara tradisional akan menghasilkan perpaduan rasa manis, gurih dan asin.

b. Kemampuan memberi kualitas yang konsisten

Konsistensi kualitas menjadi pertimbangan dalam pemilihan *supplier* karena rasa yang berubah-ubah akan mengurangi minat konsumen.

c. Penyediaan bahan baku tanpa cacat

Kualitas gudeg yang baik harus disajikan dalam kondisi yang *fresh* (tidak basi) dan layak konsumsi. Sub kriteria ini menjadi hal yang sangat dipertimbangkan karena dapat mempengaruhi kepuasan konsumen.

2. Ketepatan waktu pengiriman

Kriteria ketepatan waktu pengiriman untuk menu gudeg menjadi hal yang dipertimbangkan karena selain agar menu tersajikan dalam kondisi masih hangat, pihak perusahaan juga harus menyediakan layanan *breakfast* tepat waktu.

3. Harga

Kriteria harga dalam pemilihan *supplier* gudeg menjadi pertimbangan perusahaan, diantaranya kesesuaian harga dan kemampuan *supplier* dalam memberi potongan harga.

a. Kesesuaian harga

Harga untuk satu porsi menu gudeg menyesuaikan dengan kualitas dan penyajian yang diberikan oleh *supplier*.

b. Kemampuan memberi potongan harga

Supplier gudeg yang mampu memberi potongan harga untuk pemesanan dalam jumlah tertentu dapat menjadi pertimbangan bagi pihak hotel untuk menjalin kerja sama jangka panjang.

4. Ketersediaan barang

Kriteria ketersediaan barang bagi *supplier* gudeg adalah kemampuan *supplier* dalam memenuhi permintaan dari pihak hotel. Terdapat 2 sub kriteria untuk ketersediaan barang antara lain:

a. Kemampuan memenuhi pesanan

Supplier gudeg mampu menyediakan pesanan dari perusahaan secara kuantitas sesuai dengan waktu yang diinginkan oleh pihak perusahaan.

b. Persediaan untuk pesanan mendadak

Persediaan mendadak dari *supplier* menjadi pertimbangan karena pihak hotel harus memenuhi layanan *breakfast* bagi tamu yang *check-in* pada waktu dini hari.

5. Lokasi

Jarak antara hotel dan *supplier* menjadi pertimbangan karena berpengaruh terhadap efektifitas pengiriman pesanan dan tersedianya penyajian yang *fresh*.

6. Pelayanan

Pelayanan yang baik dari *supplier* gudeg akan menciptakan hubungan yang harmonis diantara kedua pihak dan memberi kepercayaan kepada perusahaan untuk mempertimbangkan *supplier* untuk kerja sama jangka panjang.

7. Transparansi informasi

Kriteria transparansi informasi berkaitan dengan kehalalan dari menu gudeg yang dilihat berdasarkan ketiga sub kriteria berikut:

a. Penggunaan bahan halal

Bahan-bahan yang digunakan dalam pengolahan menu gudeg harus halal, baik dari bahan baku utama gudeg maupun dari menu tambahan.

b. Status kesegaran bahan

Bahan-bahan untuk pengolahan gudeg harus dalam kondisi yang bersih dan tidak tercemar kotoran karena kebersihan bahan akan mempengaruhi kualitas makanan yang dihasilkan.

c. Status halal pemotongan

Dalam penyajian menu gudeg, terdapat menu tambahan selain menu utama gudeg yaitu ayam (sebagai lauk). Ayam yang disajikan harus dalam kondisi halal, harus jelas darimana sumber ayam diperoleh dan kepastian proses pemotongan yang sesuai syariah Islam.

8. Higienitas fasilitas produksi

Alat dapur yang digunakan dalam pengolahan menu gudeg tidak boleh bercampur dengan barang haram (najis, babi) untuk menjaga kehalalan menu yang disajikan.

9. Higienitas alat transportasi

Transportasi yang digunakan dalam pengantaran bahan-bahan untuk menu gudeg dan pengantaran pesanan menu gudeg juga harus bersih dari barang-barang haram (najis, babi) untuk menjaga kehalalan menu yang disajikan.

10. Pembayaran tanpa riba

Transaksi pembayaran antara *supplier* gudeg dan perusahaan maupun antara *supplier* gudeg dengan pemasok dari *supplier* tersebut tidak boleh mengandung riba karena walaupun keseluruhan bahan dan alat yang digunakan bebas dari barang haram, tetapi pembayaran yang mengandung riba menjadikan menu gudeg tersebut tidak halal.

4.4 Data *Supplier* Gudeg

Data *supplier* diperlukan karena pihak pengambil keputusan membutuhkan informasi berikut dalam memberikan penilaian perbandingan berpasangan pada kuesioner. Berikut adalah data *supplier* gudeg pada Namira Hotel Syariah:

Tabel 4.2 Pengumpulan Data *Supplier* Gudeg

	Nama <i>Supplier</i>		
	Gudeg Bu Joyo	Gudeg Bu Hj. Ahmad	Gudeg Yu Narni
Lokasi	Jalan Magelang km 4, Sinduadi, Tegalorejo, Kota Yogyakarta	Gudeg Bu Hj. Ahmad terletak di Jalan Kaliurang km 4,5	Jalan Kaliurang km 4,5, Karang Asem CT III No.19
Nama bahan	Beras, telur, tahu, cabai, krecek, bumbu dapur, nangka dan ayam. Bu Joyo memiliki menu tambahan selain menu gudeg (Prasmanan).	Beras, nangka, krecek, cabai, telur, tahu, ayam, bumbu dapur. Tidak memiliki menu tambahan.	Beras, nangka, krecek, cabai, telur, tahu dan ayam, bumbu dapur. Tidak memiliki menu tambahan.
Sumber	Pasar Kranggan	1. Pasar Kranggan	1. Pasar Kranggan

		<i>Nama Supplier</i>		
		Gudeg Bu Joyo	Gudeg Bu Hj. Ahmad	Gudeg Yu Narni
Keterangan			2. Telur bebek dari Pati	2. Nangka dari kebun sendiri
			3. <i>Supplier</i> ayam dari Pasar Terban	3. <i>Supplier</i> ayam (Jl. ringroad barat)
	1. Pihak gudeg membeli langsung bahan-bahan dapur, tetapi khusus nangka dan ayam diantar setiap sore hari oleh pelanggan dari pasar Kranggan.	1. Pembelian bahan dilakukan secara langsung oleh gudeg Hj. Ahmad.	1. Pembelian bahan dilakukan sendiri.	2. Setiap hari ayam diantarkan untuk menghasilkan menu yang <i>fresh</i> dan pihak gudeg menyatakan sangat selektif dalam memilih bahan makanan terutama ayam dengan memperhatikan aspek penyembelihannya. Pihak gudeg menerima ayam yang sudah disembelih dan selalu memastikan ayam yang diterima halal (terdapat 2 urat yang terpotong). Sebelumnya,
	2. Nangka yang diterima sudah dalam bentuk potongan kecil.	2. Pasokan telur biasanya tiba 3 hari sekali.		
	3. Ayam diterima dalam bentuk karkas ayam.	3. <i>Supplier</i> ayam berasal dari pasar Terban, namun ayam yang diantarkan adalah ayam yang masih hidup dan pihak gudeg Hj. Ahmad melakukan penyembelihan sendiri.		

		<i>Nama Supplier</i>		
		Gudeg Bu Joyo	Gudeg Bu Hj. Ahmad	Gudeg Yu Narni
				<p>pihak gudeg dan supplier ayam sudah membuat perjanjian bahwa mereka menginginkan penyediaan ayam yang halal dimana proses penyembelihan sesuai dengan syariah Islam.</p>
Pengolahan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengolahan menu gudeg dilakukan pada malam hari, sedangkan menu lainnya seperti sambal krecek, tahu dan ayam diolah setiap pagi hari. 2. Proses masak dilakukan secara bergantian dengan menyelesaikan per satu atau dua menu. 3. Penggunaan kayu bakar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gudeg diolah pada malam hari dan didiamkan semalaman. Ayam disembelih setiap hari dan langsung dimasak. 2. Proses memasak dilakukan secara terpisah untuk masing-masing menu sehingga tidak dilakukan menggunakan peralatan masak yang sama. 3. Seluruh proses memasak menggunakan kayu bakar. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gudeg dimasak pada malam hari dan didiamkan semalaman, menu lainnya dimasak pagi hari. 2. Memasak menu per 2 atau 3 menu sekaligus. 3. Keseluruhan proses masak menggunakan kayu bakar. 	

		Nama Supplier		
		Gudeg Bu Joyo	Gudeg Bu Hj. Ahmad	Gudeg Yu Narni
		khusus digunakan dalam proses memasak gudeg dan nasi, menu lainnya menggunakan kompor gas.		
Penyimpanan	1.	Bumbu seperti bawang dan cabai setelah dibeli langsung dibersihkan dan sisanya disimpan didalam lemari pendingin.	1. Bumbu dan telur disimpan terpisah di rak khusus. 2. Tidak ada penyimpanan ayam. 3. Beras ditempatkan ditempat yang kering.	1. Penyimpanan bumbu dan telur ditaruh dalam lemari pendingin. 2. Tidak ada penyimpanan ayam. 3. Beras ditaruh pada tempat kering.
	2.	Ayam disimpan didalam <i>freezer</i> karena diantarkan sore harinya dan esok harinya baru diolah.		
	3.	Beras dan bahan lain ditempatkan diatas meja dan kering.		
Penggunaan alat masak	1.	Wajan yang digunakan untuk memasak ayam	1. Alat masak yang digunakan berbeda untuk masing-masing	1. Alat masak digunakan secara bergantian sesuai urutan

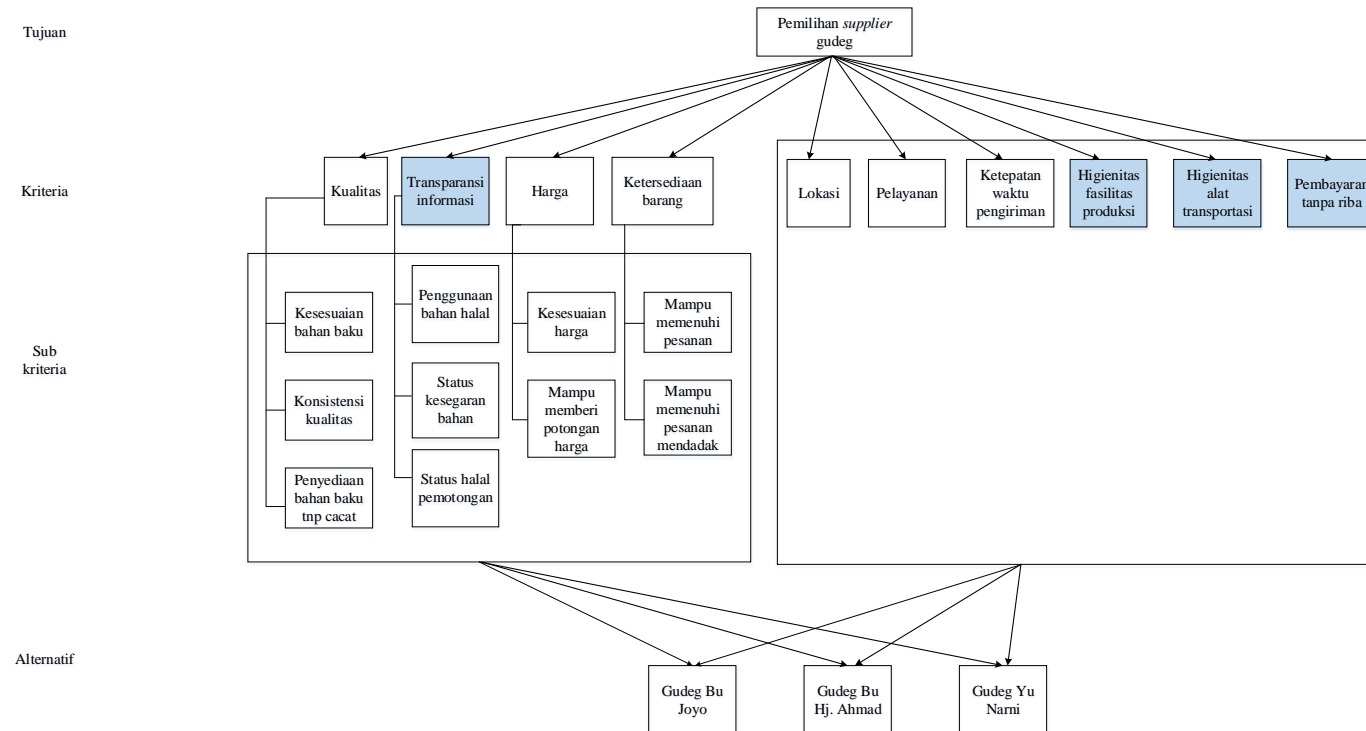
<i>Nama Supplier</i>		
Gudeg Bu Joyo	Gudeg Bu Hj. Ahmad	Gudeg Yu Narni
<p>biasanya selalu menggunakan wajan yang sama, begitupun dengan menu lainnya. Tetapi ada yang dipakai berulang untuk menu berbeda, namun dicuci terlebih dahulu.</p> <p>2. Alat masak tidak bercampur dengan babi/najis karena pihak gudeg tidak menyediakan menu tersebut.</p>	<p>menu karena proses yang terpisah.</p> <p>2. Alat masak tidak bercampur dengan babi/najis karena pihak gudeg tidak menyediakan menu tersebut.</p>	<p>memasak yang dicuci terlebih dahulu sebelum akan digunakan kembali.</p> <p>2. Alat masak tidak bercampur dengan babi/najis karena pihak gudeg tidak menyediakan menu tersebut.</p>

		Nama Supplier		
		Gudeg Bu Joyo	Gudeg Bu Hj. Ahmad	Gudeg Yu Narni
Transportasi	1.	Transportasi pembelian ke pasar menggunakan kendaraan pribadi.	1. Transportasi pembelian ke pasar menggunakan kendaraan pribadi.	1. Transportasi pembelian ke pasar menggunakan kendaraan pribadi.
	2.	Pengantaran nangka dan ayam dari supplier menggunakan sepeda motor dimana nangka disimpan didalam plastik, begitu juga dengan karkas ayam.	2. Pengantaran telur dari Pati adalah mobil bak terbuka dimana telur-telur ditempatkan pada keranjang khusus telur. Pengiriman ayam hidup dari pasar Terban juga menggunakan mobil bak terbuka yang penempatan ayam juga ditaruh pada keranjang khusus.	2. Pengiriman ayam dari <i>supplier</i> kepada pihak gudeg menggunakan mobil <i>box</i> dan karkas ayam ditempatkan didalam <i>box</i> pendingin.
	3.	Pengiriman pesanan kepada pembeli adalah menggunakan motor dan mobil tergantung dari jumlah pesanan.	3. Pengiriman pesanan kepada pembeli adalah menggunakan motor dan mobil tergantung dari jumlah pesanan.	3. Pengiriman pesanan kepada pembeli adalah menggunakan motor dan mobil tergantung dari jumlah pesanan.
Sistem pembayaran	Pembayaran	dilakukan	Pembayaran dilakukan secara	Pembayaran bisa dilakukan di

<i>Nama Supplier</i>		
Gudeg Bu Joyo	Gudeg Bu Hj. Ahmad	Gudeg Yu Narni
<p>langsung baik transaksi antara gudeg dengan <i>supplier</i> ayam, maupun transaksi pembayaran antara pembeli kepada gudeg Bu Joyo pada saat pembelian menu gudeg.</p>	<p>langsung oleh gudeg kepada <i>supplier</i> dan pembeli pihak gudeg Hj. Ahmad.</p>	<p>kepada awal atau diakhir dan selalu kepada pembayaran tunai dan langsung.</p>

4.2 Struktur AHP

Struktur AHP diperlukan untuk melihat hubungan antar masing-masing elemen, yaitu antara kriteria, antar sub kriteria dan hubungan kriteria dan sub kriteria terhadap alternatif. Struktur pemilihan halal *food supplier* di Namira Hotel Syariah dapat dilihat pada Gambar 4.1.



Gambar 4.1 Struktur Hierarki Pemilihan *Supplier* Gudeg

4.3 Pengolahan Data

4.3.1 Perbandingan Berpasangan

Perbandingan berpasangan dilakukan pada setiap kriteria, sub kriteria dan alternatif yang digunakan pada pemilihan *supplier* ini. Berdasarkan struktur hierarki pada Gambar 4.1, terdapat 3 tingkatan level sehingga perbandingan dilakukan untuk masing-masing kriteria, antar sub kriteria, antar kriteria dan sub kriteria terhadap alternatif yaitu ketiga *supplier* gudeg Namira Hotel Syariah. Tujuan dilakukan perbandingan berpasangan adalah untuk mendapatkan penilaian perbandingan yang dilakukan oleh pengambil keputusan Namira Hotel Syariah sebagai *expert* yang memahami kondisi sistem hotel yaitu Bapak Agus Sugindra selaku pengelola hotel. Penilaian kualitatif yang didapatkan dari *expert* tersebut akan diubah menjadi nilai-nilai kuantitatif menggunakan skala angka Saaty sehingga keputusan yang diambil akan menjadi lebih objektif.

1. Perbandingan berpasangan antar kriteria (level 1)

Banyaknya kriteria yang digunakan pada pemilihan *supplier* adalah 10 kriteria, sehingga perbandingan dilakukan antar 10 kriteria tersebut. Berikut adalah hasil perhitungan perbandingan berpasangan menggunakan *Microsoft Excel*.

Tabel 4.3 Perbandingan Berpasangan antar Kriteria

KRITERIA	Kualitas	Harga	Ketersediaan barang	Waktu pengiriman	Lokasi	Pelayanan	Transparansi informasi	Fasilitas produksi	Alat transportasi	Pembayaran tanpa riba
Kualitas	1	1/2	2	3	2	4	6	5	7	8
Harga	2	1	4	5	3	6	7	6	7	9
Ketersediaan barang	1/2	1/4	1	2	1/2	4	6	6	7	8
Waktu pengiriman	1/3	1/5	1/2	1	1/3	2	1/4	3	5	6
Lokasi	1/2	1/3	2	3	1	3	5	4	6	7
Pelayanan	1/4	1/6	1/4	1/2	1/3	1	2	2	4	5
Transparansi informasi	1/6	1/7	1/6	4	1/5	1/2	1	1/2	2	3
Higienitas fasilitas produksi	1/5	1/6	1/6	1/3	1/4	1/2	2	1	2	3
Higienitas alat transportasi	1/7	1/7	1/7	1/5	1/6	1/4	1/2	1/2	1	2
Pembayaran tanpa riba	1/8	1/9	1/8	1/6	1/7	1/5	1/3	1/3	1/2	1
Total	5 2/9	3	10 1/3	19 1/5	8	21 4/9	30	28 1/3	41 1/2	52

Pada Tabel 4.3 terlihat bahwa pada kolom nilai perbandingan antara kriteria kualitas ke waktu pengiriman adalah 3 yang menunjukkan bahwa kriteria kualitas sedikit lebih penting daripada waktu pengiriman, sedangkan pada kolom waktu pengiriman ke kualitas ditulis sebaliknya yaitu $\frac{1}{3}$. Hal yang sama pada perbandingan berpasangan untuk kriteria lainnya.

2. Perbandingan berpasangan antar subkriteria pada masing-masing kriteria (level 2)

Tabel 4.4 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Kualitas

KUALITAS	Kesesuaian bahan baku	Konsistensi Kualitas	Penyediaan tanpa cacat
Kesesuaian bahan baku	1	2	3
Konsistensi Kualitas	1/2	1	2
Penyediaan tanpa cacat	1/3	1/2	1
Total	1 5/6	3 1/2	6

Perbandingan berpasangan antara kesesuaian bahan baku dan konsistensi kualitas adalah 2 yang berarti kesesuaian bahan baku sangat sedikit lebih penting daripada konsistensi kualitas, kemudian kesesuaian bahan baku dengan skala 3 berarti sedikit lebih penting daripada penyediaan tanpa cacat dan konsistensi kualitas sangat sedikit lebih penting daripada penyediaan tanpa cacat. Maka, kesesuaian bahan baku adalah yang paling berpengaruh dibandingkan kedua subkriteria tersebut.

Tabel 4.5 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Harga

HARGA	Kesesuaian harga	Potongan harga
Kesesuaian harga	1	2
Potongan harga	1/2	1
Total	1 1/2	3

Pada kriteria harga hanya terdapat 2 subkriteria, maka hanya ada satu penilaian perbandingan yaitu antara kesesuaian harga dan kemampuan memberi potongan harga. Kesesuaian harga memiliki perbandingan sangat sedikit lebih penting daripada kemampuan *supplier* memberi potongan harga.

Tabel 4.6 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Ketersediaan Barang

KETERSEDIAAN BARANG	Kemampuan memenuhi pesanan	Persediaan pesanan mendadak
Kemampuan memenuhi pesanan	1	3
Persediaan pesanan mendadak	1/3	1
Total	1 1/3	4

Skala perbandingan subkriteria kemampuan *supplier* memenuhi pesanan adalah 3, berarti sedikit lebih penting daripada kemampuan *supplier* memenuhi pesanan mendadak.

Tabel 4.7 Perbandingan Berpasangan Subkriteria Transparansi Informasi

TRANSPARANSI INFORMASI	Penggunaan bahan halal	Status kesegaran bahan	Status halal metode pemotongan
Penggunaan bahan halal	1	4	3
Status kesegaran bahan	1/4	1	1/2
Status halal metode pemotongan	1/3	2	1
Total	1 4/7	7	4 1/2

Pada gambar diatas, penggunaan bahan halal diatas sedikit lebih penting daripada status kesegaran bahan. Selanjutnya, penggunaan bahan halal sedikit lebih penting daripada status halal pemotongan hewan dan status halal pemotongan sangat lebih penting daripada kesegaran bahan. Maka sub kriteria penggunaan bahan halal paling berpengaruh diantara subkriteria lainnya.

3. Perbandingan berpasangan kriteria dan sub kriteria ke alternatif (level 3)

Tabel 4.8 Perbandingan Berpasangan Ketepatan Pengiriman terhadap Alternatif

KETEPATAN WAKTU PENGIRIMAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/3	1/2
Bu Ahmad	3	1	4
Yu Narni	2	1/4	1
Total	6	1 4/7	5 1/2

Ketepatan waktu pengiriman untuk *supplier* gudeg Bu Hj. Ahmad adalah sedikit lebih penting daripada atau dinilai sedikit lebih baik dibandingkan dengan Bu Joyo, kemudian ketepatan pengiriman Bu Joyo dinilai sangat sedikit kali lebih baik dibandingkan dengan Yu Narni dan Bu Ahmad dinilai diatas sedikit lebih baik dibandingkan dengan Yu Narni. Maka Bu Hj. Ahmad adalah yang paling baik dalam hal ketepatan pengiriman dibandingkan Bu Joyo dan Yu Narni.

Tabel 4.9 Perbandingan Berpasangan Lokasi terhadap Alternatif

LOKASI	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	5	4
Bu Ahmad	1/5	1	2
Yu Narni	1/4	1/2	1
Total	1 4/9	6 1/2	7

Lokasi *supplier* gudeg Bu Joyo dengan hotel Namira memiliki perbandingan lebih penting atau lebih dekat daripada gudeg Bu Hj. Ahmad dan diatas sedikit lebih dekat dibandingkan dengan gudeg Yu Narni. Sedangkan gudeg Bu Hj. Ahmad sangat sedikit lebih dekat daripada gudeg Yu Narni.

Tabel 4.10 Perbandingan Berpasangan Pelayanan terhadap Alternatif

PELAYANAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/5	1/4
Bu Ahmad	5	1	2
Yu Narni	4	1/2	1
Total	10	1 2/3	3 1/4

Pelayanan gudeg Bu Hj. Ahmad lebih penting atau lebih baik dibandingkan dengan gudeg Bu Joyo dan sangat sedikit lebih penting daripada gudeg Yu Narni. Sedangkan gudeg Yu Narni diatas sedikit lebih penting daripada gudeg Bu Joyo.

Tabel 4.11 Perbandingan Berpasangan Higienitas Fasilitas Produksi terhadap Alternatif

HIGIENITAS FASILITAS PRODUKSI	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/3
Bu Ahmad	4	1	3
Yu Narni	3	1/3	1
Total	8	1 4/7	4 1/3

Perbandingan berpasangan ke higienitasan fasilitas dapur antara Bu Hj. Ahmad dengan Bu Joyo adalah diatas sedikit lebih penting atau diatas sedikit lebih baik. Untuk Bu Hj. Ahmad sedikit lebih penting daripada Yu Narni dan Yu Narni sedikit lebih penting daripada Bu Joyo.

Tabel 4.12 Perbandingan Berpasangan Higienitas Alat Transportasi terhadap Alternatif

HIGIENITAS ALAT TRANSPORTASI	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/5	1/3
Bu Ahmad	5	1	3
Yu Narni	3	1/3	1
Total	9	1 1/2	4 1/3

Bu Hj. Ahmad memiliki nilai 5 berarti alat transportasinya dinilai lebih penting atau lebih baik dibandingkan Bu Joyo. Yu Narni memiliki nilai 3 berarti sedikit lebih penting daripada Bu Joyo. Dan Bu Hj. Ahmad juga sedikit lebih penting daripada Yu Narni.

Tabel 4.13 Perbandingan Berpasangan Pembayaran Tanpa Riba terhadap Alternatif

PEMBAYARAN TANPA RIBA	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1	1
Bu Ahmad	1	1	1
Yu Narni	1	1	1
Total	3	3	3

Sistem pembayaran untuk gudeg Bu Hj. Ahmad Yu Narni dan Bu Joyo dinilai sama pentingnya atau sistem pembayaran yang sama baiknya.

Tabel 4.14 Perbandingan Berpasangan Kesesuaian Bahan Baku terhadap Alternatif

KESESUAIAN BAHAN BAKU	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/5	1/4
Bu Ahmad	5	1	2
Yu Narni	4	1/2	1
Total	10	1 2/3	3 1/4

Kesesuaian bahan baku gudeg Bu Hj. Ahmad dinilai dengan skala 5 yang berarti lebih penting atau lebih baik daripada Bu Joyo dan sangat sedikit lebih baik daripada Yu Narni. Dan Yu Narni diatas sedikit lebih baik daripada Bu Joyo.

Tabel 4.15 Perbandingan Berpasangan Konsistensi Kualitas terhadap Alternatif

KONSISTENSI KUALITAS	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/4
Bu Ahmad	4	1	2
Yu Narni	4	1/2	1
Total	9	1 3/4	3 1/4

Konsistensi kualitas menu gudeg untuk gudeg Hj. Ahmad dan Yu Narni adalah diatas sedikit lebih baik daripada Bu Joyo. Tetapi Hj. Ahmad dinilai sangat sedikit lebih baik daripada Yu Narni.

Tabel 4.16 Perbandingan Berpasangan Penyediaan Tanpa Cacat terhadap Alternatif

PENYEDIAAN BAHAN TANPA CACAT	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/3	2
Bu Ahmad	3	1	4
Yu Narni	1/2	1/4	1
Total	4 1/2	1 4/7	7

Penyediaan tanpa cacat untuk gudeg Hj. Ahmad dinilai sedikit lebih baik daripada Bu Joyo dan diatas sedikit lebih baik daripada Yu Narni. Sedangkan, Bu Joyo dinilai sangat sedikit lebih baik daripada Yu Narni.

Tabel 4.17 Perbandingan Berpasangan Kesesuaian Harga terhadap Alternatif

KESESUAIAN HARGA	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	7	5
Bu Ahmad	1/7	1	1/3
Yu Narni	1/5	3	1
Total	1 1/3	11	6 1/3

Kesesuaian harga menu gudeg dinilai jelas lebih mutlak penting atau jelas lebih mutlak murah untuk Gudeg Bu Joyo dibandingkan dengan Hj. Ahmad dan lebih murah daripada Yu Narni. Dan Yu Narni sedikit lebih murah daripada Hj. Ahmad.

Tabel 4.18 Perbandingan Berpasangan Potongan Harga terhadap Alternatif

POTONGAN HARGA	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/2	1/4
Bu Ahmad	2	1	1/3
Yu Narni	4	3	1
Total	7	4 1/2	1 4/7

Potongan harga atau pemberian diskon pada gudeg Yu Narni diatas sedikit lebih penting daripada Bu Joyo dan sangat sedikit lebih penting daripada gudeg Hj. Ahmad. Namun, Bu Ahmad sangat sedikit lebih penting daripada Bu Joyo.

Tabel 4.19 Perbandingan Berpasangan Mampu Memenuhi Pesanan terhadap Alternatif

MAMPU MEMENUHI PESANAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/3
Bu Ahmad	4	1	2
Yu Narni	3	1/2	1
Total	8	1 3/4	3 1/3

Kemampuan *supplier* memenuhi pesanan dinilai diatas sedikit lebih baik untuk gudeg Hj. Ahmad dibandingkan Bu Joyo dan sangat sedikit lebih baik daripada Yu Narni. Gudeg Yu Narni dinilai sedikit lebih baik daripada Bu Joyo.

Tabel 4.20 Perbandingan Berpasangan Mampu Memenuhi Pesanan Mendadak terhadap Alternatif

PERSEDIAAN PESANAN MENDADAK	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/6	1/5
Bu Ahmad	6	1	3
Yu Narni	5	1/3	1
Total	12	1 1/2	4 1/5

Kemampuan *supplier* dalam memenuhi pesanan mendadak untuk gudeg Hj. Ahmad diatas lebih penting atau diatas lebih baik daripada Bu Joyo dan sedikit lebih baik daripada Yu Narni. Sedangkan untuk gudeg Yu Narni lebih baik daripada Bu Joyo.

Tabel 4.21 Perbandingan Berpasangan Penggunaan Bahan Halal terhadap Alternatif

PENGGUNAAN BAHAN HALAL	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/3
Bu Ahmad	4	1	2
Yu Narni	3	1/2	1
Total	8	1 3/4	3 1/3

Penggunaan bahan halal Bu Hj. Ahmad dinilai diatas sedikit lebih baik dibanding Bu Joyo dan sangat sedikit lebih baik dibanding Yu Narni, sedangkan Yu narni dinilai sedikit lebih baik daripada Bu Joyo. Maka Bu Hj. Ahmad adalah dinilai paling baik diantara Bu Joyo dan Yu Narni dalam hal penggunaan bahan halal.

Tabel 4.22 Perbandingan Berpasangan Kesegaran Bahan terhadap Alternatif

STATUS KESEGARAN BAHAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/3	1/3
Bu Ahmad	3	1	2
Yu Narni	3	1/2	1
Total	7	1 5/6	3 1/3

Status kesegaran bahan gudeg Bu Ahmad dan Yu Narni sedikit lebih baik daripada Bu Joyo. Tetapi gudeg Bu Ahmad dinilai sangat sedikit lebih baik daripada Yu Narni.

Tabel 4.23 Perbandingan Berpasangan Status Halal Pemotongan terhadap Alternatif

STATUS HALAL METODE PEMOTONGAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/8	1/5
Bu Ahmad	8	1	4
Yu Narni	5	1/4	1
Total	14	1 3/8	5 1/5

Status halal pemotongan untuk gudeg Hj. Ahmad diatas jelas lebih mutlak penting atau diatas jelas lebih mutlak baik dibandingkan Bu Joyo dan diatas sedikit lebih penting dari Yu Narni. Sedangkan Yu Narni lebih baik daripada Bu Joyo.

4.3.2 Nilai Konsistensi

Metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP) menggunakan penilaian dari seorang *expert* dalam pengambilan datanya sehingga penilaian tersebut bersifat subjektif.

Maka dilakukan perbandingan berpasangan untuk menjadikan data subjektif (bersifat kualitatif) tersebut menjadi kuantitatif. Hasil penilaian perbandingan harus diuji konsistensinya agar mendapatkan solusi yang baik dan bersifat lebih objektif.

Saaty mendefinisikan sebuah rasio konsistensi (CR) dalam memberikan toleransi kriteria yang konsisten dengan nilai $CR \leq 0,1$ atau inkonsistensi yang diperbolehkan adalah 10% saja. Nilai konsistensi tersebut diperoleh dengan melakukan perhitungan berdasarkan perbandingan berpasangan oleh pengambil keputusan. Berikut adalah hasil perhitungan konsistensi pada masing-masing perbandingan berpasangan:

Tabel 4.24 Nilai Konsistensi Pengambilan Keputusan

No.	Perbandingan Berpasangan	CR	Keterangan
1.	Antar kriteria (level 1)	0.0853	Konsisten
2.	Antar subkriteria kualitas (level 2)	0.0079	Konsisten
3.	Antar subkriteria harga (level 2)	0.0000	Konsisten
4.	Antar subkriteria ketersediaan barang (level 2)	0.0000	Konsisten
5.	Antar subkriteria transparansi informasi (level 2)	0.0158	Konsisten
6.	Antar kriteria ketepatan waktu pengiriman terhadap alternatif (level 3)	0.0942	Konsisten
7.	Antar kriteria lokasi terhadap alternatif (level 3)	0.0824	Konsisten
8.	Antar kriteria pelayanan terhadap alternatif (level 3)	0.0213	Konsisten
9.	Antar kriteria higienitas fasilitas produksi terhadap alternatif (level 3)	0.0639	Konsisten
10.	Antar kriteria higienitas alat transportasi terhadap alternatif (level 3)	0.0334	Konsisten
11.	Antar kriteria sistem pembayaran terhadap	0.0000	Konsisten

No.	Perbandingan Berpasangan	CR	Keterangan
	alternatif (level 3)		
12.	Antar subkriteria kesesuaian bahan baku terhadap alternatif (level 3)	0.0213	Konsisten
13.	Antar subkriteria konsistensi kualitas terhadap alternatif (level 3)	0.0464	Konsisten
14.	Antar subkriteria penyediaan tanpa cacat terhadap alternatif (level 3)	0.0158	Konsisten
15.	Antar subkriteria kesesuaian harga terhadap alternatif (level 3)	0.0567	Konsisten
16.	Antar subkriteria kemampuan memberi potongan harga terhadap alternatif (level 3)	0.0158	Konsisten
17.	Antar subkriteria mampu memenuhi pesanan terhadap alternatif (level 3)	0.0158	Konsisten
18.	Antar subkriteria mampu memenuhi pesanan mendadak terhadap alternatif (level 3)	0.0821	Konsisten
19.	Antar subkriteria penggunaan bahan halal terhadap alternatif (level 3)	0.0158	Konsisten
20.	Antar subkriteria status kesegaran bahan terhadap alternatif (level 3)	0.0464	Konsisten
21.	Antar subkriteria status halal pemotongan terhadap alternatif (level 3)	0.0824	Konsisten

4.3.3 Nilai Bobot

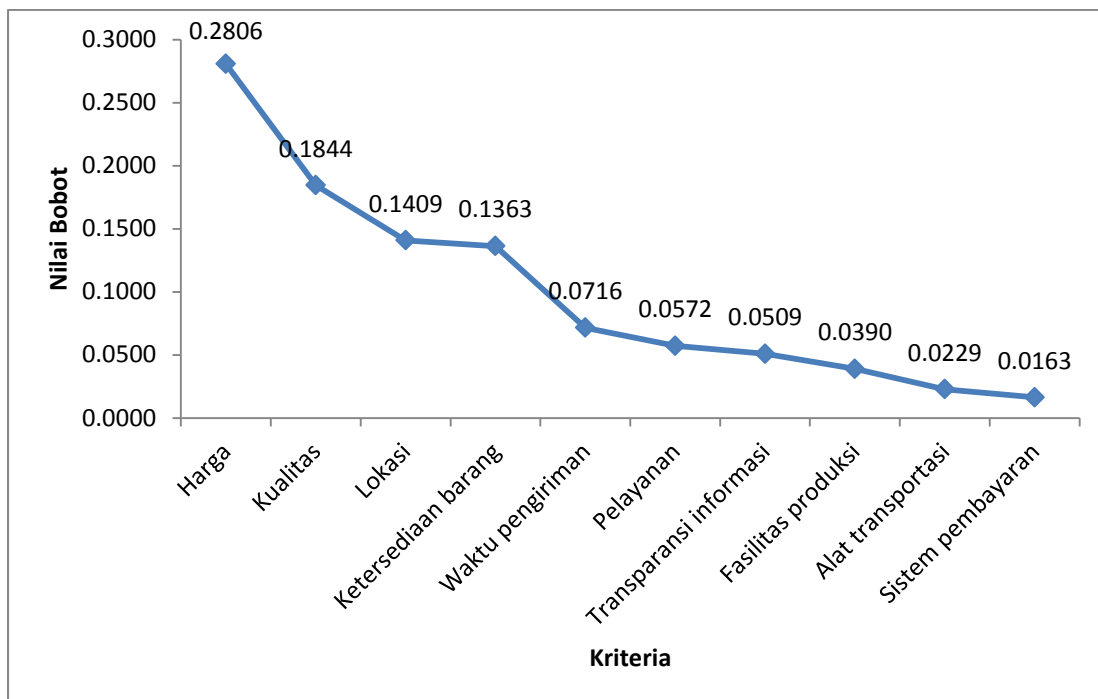
Perhitungan bobot untuk masing-masing kriteria, subkriteria dan alternatif dilakukan berdasarkan perbandingan berpasangan. Nilai *eigen vector* pada *excel* adalah nilai bobot tersebut. Berikut merupakan hasil perhitungan nilai bobot pada masing-masing kriteria, subkriteria dan alternatif:

Tabel 4.25 Nilai Bobot Kriteria, Subkriteria dan Alternatif

Kriteria	Subkriteria	Peringkat	Alternatif	Bobot
	Kesesuaian		Bu Joyo	0.0982
	bahan baku	1	Bu Hj Ahmad	0.5679
	(0.5390)		Yu Narni	0.3339
Kualitas	Konsistensi		Bu Joyo	0.1103
(0.1844)	kualitas	2	Bu Hj Ahmad	0.5438
	(0.2973)		Yu Narni	0.3460
	Penyediaan		Bu Joyo	0.2395
	tanpa cacat	3	Bu Hj Ahmad	0.6232
	(0.1638)		Yu Narni	0.1373
	Kesesuaian		Bu Joyo	0.7235
	harga	1	Bu Hj Ahmad	0.0833
Harga	(0.6667)		Yu Narni	0.1932
(0.2806)	Potongan		Bu Joyo	0.1373
	harga	2	Bu Hj Ahmad	0.2395
	(0.3333)		Yu Narni	0.6232
Ketersediaan	Kemampuan		Bu Joyo	0.1226
barang	memenuhi	1	Bu Hj Ahmad	0.5571
(0.1363)	pesanan		Yu Narni	0.3202
	(0.75)			
	Kemampuan		Bu Joyo	0.0807
	memenuhi		Bu Hj Ahmad	0.6270
	pesanan	2	Yu Narni	0.2923
	mendadak			
	(0.25)			
Waktu			Bu Joyo	0.1560
pengiriman			Bu Hj Ahmad	0.6196
(0.0716)			Yu Narni	0.2243
Lokasi			Bu Joyo	0.6768
(0.1409)			Bu Hj Ahmad	0.1925
			Yu Narni	0.1307

Kriteria	Subkriteria	Peringkat	Alternatif	Bobot
Pelayanan (0.0572)			Bu Joyo	0.0982
			Bu Hj Ahmad	0.5679
			Yu Narni	0.3339
Transparansi informasi (0.0509)	Penggunaan bahan halal (0.6232)	1	Bu Joyo	0.1226
			Bu Hj Ahmad	0.5571
	Status kesegaran bahan (0.1373)	3	Bu Joyo	0.1416
			Bu Hj Ahmad	0.5247
			Yu Narni	0.3338
	Status halal pemotongan (0.2395)	2	Bu Joyo	0.0669
			Bu Hj Ahmad	0.6893
Higienitas fasilitas produksi (0.0390)			Yu Narni	0.2438
			Bu Joyo	0.1199
			Bu Hj Ahmad	0.6080
Higienitas alat transportasi (0.0229)			Yu Narni	0.2721
			Bu Joyo	0.1062
			Bu Hj Ahmad	0.6333
Sistem pembayaran (0.0163)			Yu Narni	0.2605
			Bu Joyo	0.3333
			Bu Hj Ahmad	0.3333
			Yu Narni	0.3333

Perhitungan nilai bobot untuk masing-masing elemen pada Tabel 4.25 menunjukkan urutan peringkat keseluruhan elemen dengan bobot yang paling tinggi adalah peringkat tertinggi dan nilai bobot yang paling rendah adalah peringkat terbawah. Hasil perhitungan bobot kriteria dalam bentuk grafik dapat dilihat pada gambar:



Gambar 4.2 Grafik Peringkat Kriteria

4.3.4 Nilai Akhir Pemilihan *Supplier*

Setelah dilakukan perhitungan keseluruhan bobot pada kriteria, subkriteria dan alternatif maka tahapan selanjutnya adalah melakukan perhitungan bobot alternatif dengan mengalikan seluruh bobot pada setiap elemen yang berkaitan untuk mendapatkan hasil urutan peringkat *supplier*. Berikut adalah hasil perhitungan bobot:

Tabel 4.26 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif *Supplier*

No.	Alternatif	Nilai Bobot
1.	Gudeg Bu Joyo	0.3169
2.	Gudeg Bu Hj. Ahmad	0.3987
3.	Gudeg Yu Narni	0.2845

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.26 diatas, maka *supplier* yang memiliki nilai bobot tertinggi adalah gudeg Bu Hj. Ahmad yaitu sebesar 0.3987, kemudian gudeg Bu Joyo dengan nilai bobot sebesar 0.3169 dan yang terakhir adalah gudeg Yu Narni dengan nilai 0.2845.

BAB V

PEMBAHASAN

5.1 Pembahasan Hasil Perhitungan Bobot Kriteria

Kriteria yang menempati posisi teratas adalah kriteria harga dengan nilai bobot sebesar 0.2806. Pada kriteria harga terdapat 2 subkriteria yaitu kesesuaian harga dengan bobot 0.6667 dan kemampuan *supplier* untuk memberikan potongan harga dengan bobot 0.3333. Pihak pengambil keputusan pada Namira Hotel Syariah sangat mengutamakan harga yang tidak terlalu mahal dalam penyediaan paket sarapan pengunjung berupa menu gudeg karena harga berpengaruh terhadap besarnya biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Oleh karena itu, pada penilaian perbandingan berpasangan, *expert* memberi nilai kriteria harga dengan skala yang lebih besar daripada seluruh kriteria-kriteria lainnya. Beberapa perbandingan tersebut diantaranya adalah kriteria harga sangat sedikit lebih penting daripada kualitas, jelas lebih mutlak penting dibandingkan transparansi informasi dan alat transportasi dan mutlak penting daripada sistem pembayaran tanpa riba.

Menurut Al-Ghozali (dalam Widyarini, 2013), manusia terdiri dari unsur *nafs* yaitu memiliki kecenderungan untuk berhemat. Pihak hotel Namira dalam hal ini mengutamakan unsur yang pertama yaitu berhemat dengan menilai kriteria harga sebagai kriteria terpenting, namun pada kriteria kehalalan belum menjadi prioritas utama. Sedangkan standar pada hotel syariah adalah mampu menjamin kualitas layanan yang diberikan kepada pengunjung dimana halal sebagai perhatian utama. Salah satunya adalah proses penyediaan makanan yang halal yaitu terbebas dari kandungan haram dan cara penyembelihan harus halal

(Widyarini, 2013). Maka, seharusnya pihak penyedia jasa mengutamakan status kehalalan terlebih dahulu daripada kriteria lainnya.

Urutan berikutnya adalah kriteria kualitas dengan nilai bobot sebesar 0.1844. kualitas memiliki 3 subkriteria yaitu kesesuaian bahan baku dengan bobot sebesar 0.5390, konsistensi kualitas dengan bobot 0.2973 dan penyediaan tanpa cacat dengan bobot 0.1638. Sebagai upaya penyediaan fasilitas untuk memuaskan pengunjung, salah satu kriteria yang sangat diperhatikan pihak hotel dalam memberikan fasilitas sarapan ialah kualitas dari menu gudeg yang benar-benar baik atau sesuai dengan penyajian gudeg secara tradisional. Selain sebagai upaya penyediaan fasilitas, pihak hotel juga ingin mengenalkan dan menjamu para pengunjung yang tidak lain banyak berasal dari luar kota untuk merasakan makanan khas dari Jogja yaitu gudeg.

Kualitas jasa yang diberikan oleh pihak hotel dicerminkan melalui pemilihan *supplier* yang juga memiliki kualitas yang baik. Hal tersebut berdasarkan pada perspektif syariah menurut Hermawan dan Syakir (2006) yaitu spiritual (*rabbaniyyah*) dan etis (*akhlaqiyah*). Maksudnya adalah pelayanan jasa yang diberikan oleh pihak hotel didasari atas keimanan kepada Allah SWT dan akhlak yang baik dalam menyediakan paket sarapan menu gudeg bagi tamu dengan kualitas yang baik.

Kriteria selanjutnya adalah lokasi *supplier* dengan nilai bobot sebesar 0.1409. Pihak hotel beranggapan jarak antara hotel dengan *supplier* gudeg akan berpengaruh terhadap cepat atau lambatnya pesanan tiba, sehingga lokasi dipertimbangkan sebagai kriteria dengan bobot yang cukup besar dalam pemilihan *supplier* gudeg. Pertimbangan akan lokasi *supplier* juga berpengaruh terhadap kelancaran proses distribusi produk ke perusahaan dan semakin dekat jarak dengan lokasi *supplier*, memungkinkan perusahaan mendapat pelayanan yang lebih baik dan dapat menghemat biaya pengadaan (Handoko, 2000). Dalam *syariah marketing*, hal ini merupakan salah satu sifat nabi Muhammad yang diterapkan oleh pebisnis yaitu sifat fathanah/cerdas (Hermawan dan Syakir, 2006). Maksudnya adalah pengambil keputusan di Namira Hotel mampu memahami dan mempertimbangkan berbagai hal dalam mencapai tujuan bisnisnya yaitu mempertimbangkan kriteria lokasi sebagai salah satu hal yang

yang penting dalam pemilihan halal *food supplier* untuk mendapat pelayanan yang baik dan menghemat biaya pengadaan.

Kemudian kriteria ketersediaan barang dengan bobot 0.1363. Subkriteria untuk kriteria ketersediaan barang yaitu kemampuan *supplier* dalam menyediakan pesanan dengan bobot 0.75 dan kemampuan *supplier* dalam menyediakan pesanan mendadak dengan bobot 0.25. Bobot yang lebih besar pada kemampuan memenuhi pesanan jelas menjadi hal utama dalam aktivitas pembelian dengan jumlah pesanan yang sesuai dengan barang yang tersedia. Sedangkan, untuk subkriteria kemampuan memenuhi pesanan mendadak menjadi hal yang diperlukan bagi perusahaan karena akan memudahkan pihak hotel dalam proses pemesanan. Hal yang sering terjadi untuk pesanan mendadak adalah dikarenakannya banyak calon pengunjung hotel yang *check-in* di waktu tengah malam atau menjelang subuh, sehingga pada pagi harinya pihak hotel harus melakukan penambahan pesanan untuk menu gudeg.

Kriteria ketersediaan barang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan akan pelayanan penyediaan menu gudeg bagi pengunjung dengan melakukan pembelian kepada *supplier*. Hal ini menjadi salah satu yang dipertimbangkan dalam pemilihan *supplier* karena dalam etika pemasaran Islami dalam konteks produk (Muhammad, 2001), harus terdapat produk yang berguna dan dibutuhkan. Pihak hotel membutuhkan tersedianya menu gudeg bagi pengunjung, sehingga pihak *supplier* harus menyediakan produk sesuai dengan yang dibutuhkan oleh pihak hotel (pembeli) agar terjadi transaksi diantara keduanya.

Pada posisi kelima terdapat kriteria ketepatan waktu pengiriman dengan bobot 0.0716. Kriteria ini berhubungan dengan kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak hotel, karena mereka sudah harus menyiapkan fasilitas sarapan bagi pengunjung pukul 06.00 pagi. Apabila *supplier* gudeg tidak *on time* dalam mengirimkan pesanan, dapat menyebabkan kekecewaan bagi pengunjung yang berdampak tidak baik untuk citra hotel ke depannya.

Untuk menciptakan citra hotel yang baik, pihak manajemen hotel harus mampu memberikan penawaran jasa dengan mengikuti aturan kesyariahan agar para tamu merasa puas. Salah satu aturan tersebut berkaitan dengan yang diharapkan (*expected product*) yaitu dengan ketepatan pengiriman jasa *breakfast*

kepada tamu sehingga hak sebagai tamu terpenuhi sesuai dengan janji hotel dalam memberikan fasilitas *breakfast* (Widyarini,2013).

Kriteria berikutnya adalah pelayanan dengan bobot sebesar 0.0572. Pelayanan yang baik dari *supplier* gudeg mempengaruhi pihak hotel untuk terus melakukan kerja sama. Kualitas pelayanan yang ramah termasuk kemudahan untuk dihubungi juga dapat memperpanjang hubungan kerja sama diantara kedua pihak. Berdasarkan pada prinsip pemasaran Islami (Gymnastiar dan Kertajaya, 2004), pembeli (pihak hotel) dan penjual (*supplier* gudeg) harus memelihara hubungan yang baik dan adanya kepuasan bagi pembeli sehingga pembeli menjadi lebih loyal. *Supplier* tidak hanya menerapkan prinsip *keep the customer*, namun juga *grow the customer* dengan meningkatkan nilai pelayanannya. Dengan demikian, kriteria pelayanan juga menjadi kriteria yang dipertimbangkan dalam pemilihan *supplier* untuk hubungan yang lebih baik ke depannya.

Kriteria halal yang digunakan dalam pemilihan *supplier* ini ada 4 dimana kriteria transparansi informasi memiliki bobot terbesar diantara keempat kriteria tersebut yaitu sebesar 0.0509. Subkriteria pada kriteria transparansi informasi adalah penggunaan bahan halal dengan bobot sebesar 0.6232, pemilihan kesegaran bahan dengan bobot 0.1373 dan status halal pemotongan dengan bobot 0.2395. Pihak pengambil keputusan Namira Hotel Syariah menilai transparansi informasi diatas sedikit lebih penting dibandingkan kriteria ketepatan pengiriman, sangat sedikit lebih penting daripada alat transportasi dan sedikit lebih penting daripada sistem pembayaran. Namun, jika dibandingkan dengan kriteria harga, maka jelas lebih mutlak penting harga daripada transparansi informasi.

Menurut Hermawan dan Syakir (2006), penawaran jasa tidak bisa lepas dari karakteristik perspektif syariah antara lain realistis (*Al-Waqi'iyah*) yang artinya kenyataan atau informasi yang diberikan sesuai dengan realitas yang ada dan tidak mengada-ada. Sehingga, kriteria transparansi informasi dari *supplier* hendaknya menjadi hal yang utama dalam penyediaan makanan bagi tamu hotel karena untuk penyediaan yang halal, maka prosesnya juga harus halal meliputi penggunaan bahan, pemilihan bahan dan pemotongan yang sesuai dengan syariah Islam.

Kriteria pada 3 urutan terakhir juga merupakan kriteria halal yaitu fasilitas produksi, alat transportasi dan sistem pembayaran tanpa riba dengan

masing-masing bobot sebesar 0.0390, 0.0229 dan 0.0163. Ketiga kriteria tersebut menjadi bagian dalam proses menciptakan produk yang halal, karena apabila dalam pelaksanaan penggunaan alat pengolahan dan transportasi yang bercampur dengan barang haram, maka produk yang dihasilkan juga tidak halal. Begitu juga dengan sistem pembayaran yang mengandung riba, maka tidak akan menghasilkan keberkahan.

Dari 10 kriteria yang digunakan dalam pemilihan *supplier*, semua kriteria halal yang digunakan berada pada urutan terakhir karena penilaian yang diberikan oleh *expert* berbanding terbalik dengan kriteria umum lainnya. Seharusnya, bagi perusahaan syariah sangat penting untuk membangun *positioning* yang kuat dan positif. Citra syariah dengan sendirinya akan terbentuk dan harus bisa dipertahankan dengan menawarkan nilai-nilai yang juga sesuai dengan prinsip syariah. Pihak perusahaan atau hotel dalam membangun kepercayaan konsumen adalah dengan menunjukkan komitmen bahwa hotel syariah menawarkan sesuatu yang lebih jika dibandingkan dengan hotel non-syariah lainnya (Hermawan dan Syakir, 2006).

5.2 Pembahasan Hasil Akhir Perhitungan Alternatif

Hasil akhir dari perhitungan menggunakan AHP adalah hasil pemeringkatan *supplier* gudeg dimana *supplier* yang disarankan sebagai pemasok utama adalah yang memiliki nilai bobot terbesar. Berikut adalah hasil perhitungannya:

Tabel 5.1 Hasil Pemeringkatan *Supplier*

No.	Alternatif	Nilai Bobot
1.	Gudeg Bu Hj. Ahmad	0.3987
2.	Gudeg Bu Joyo	0.3169
3.	Gudeg Yu Narni	0.2845

Berdasarkan Tabel 5.1 terlihat bahwa hasil bobot terbesar adalah gudeg Bu Hj. Ahmad sebesar 0.3987. Gudeg Hj. Ahmad memiliki nilai perbandingan diatas jelas lebih mutlak penting (baik) daripada gudeg Bu Joyo pada status pemotongan halal karena Hj. Ahmad melakukan penyembelihan ayam sendiri sehingga meyakinkan *expert* akan status halal dari menu ayam yang disajikan, sedangkan Bu Joyo tidak melakukan penyembelihan sendiri namun menerima karkas ayam dari *supplier*. Apabila dibandingkan dengan Yu Narni, *expert* menilai Hj. Ahmad sedikit lebih baik dalam status halal pemotongan karena Yu Narni juga tidak melakukan penyembelihan sendiri tetapi menerima karkas ayam dari *supplier*. Namun, pihak Yu Narni menyatakan bahwa mereka selalu memastikan bahwa karkas ayam yang diterima dari *supplier* benar-benar dalam kondisi karkas ayam yang sesuai dengan pemotongan secara Syariah yaitu terdapat 2 urat yang terpotong. Gudeg Hj. Ahmad juga memiliki nilai perbandingan yang lebih besar daripada gudeg Bu Joyo dan Yu Narni untuk subkriteria mampu memenuhi pesanan secara mendadak, fasilitas dapur, alat transportasi, penggunaan bahan halal, mampu memenuhi pesanan, ketepatan pengiriman, pelayanan, kesesuaian bahan dan penyediaan tanpa cacat. Pada kriteria mampu memenuhi pesanan mendadak Hj. Ahmad sangat lebih baik daripada Bu Joyo karena gudeg Bu Joyo menerima pesanan paling lambat malam hari sebelumnya dan Bu Joyo beberapa kali tidak sanggup apabila pihak hotel melakukan penambahan pesanan menu gudeg secara mendadak di pagi hari. Pada kriteria fasilitas dapur dan alat transportasi dimaksudkan untuk tidak bercampur dengan barang haram atau najis dan higienitasan yang diperlukan pada penggunaan keduanya. Ketiga *supplier* gudeg ini tidak menyediakan menu yang diharamkan dalam Islam sehingga *expert* menilai berdasarkan bagaimana proses pengolahan menu dan penggunaan alat sebagai upaya *supplier* dalam menjaga tingkat higienitas. Hj. Ahmad melakukan pengolahan masakan yang secara terpisah sehingga tidak menggunakan peralatan masak yang sama dan alat transportasi yang digunakan oleh *supplier* Hj. Ahmad dalam pengantaran barang dilengkapi dengan keranjang khusus telur dan keranjang khusus ayam. Maka *expert* menaruh kepercayaan lebih kepada gudeg Hj. Ahmad pada kedua kriteria tersebut. Pada kriteria penggunaan bahan halal, Hj. Ahmad dinilai sangat sedikit lebih baik daripada Yu Narni dan sedikit lebih baik daripada Bu Joyo. *Expert*

berpendapat bahwa dalam hal pemotongan Hj. Ahmad sudah sangat memperhatikan kehalalan dengan cara penyembelihan sendiri sehingga penggunaan bahan dirasa juga sangat diperhatikan kehalalannya baik secara zat maupun secara *thayyib* (kandungan yang lezat, baik, sehat dan tidak kotor).

Namun, gudeg Hj. Ahmad dinilai berbanding terbalik dengan gudeg Bu Joyo dan Yu Narni pada kesesuaian harga dan lokasi. Gudeg Bu Joyo jelas lebih mutlak baik (murah) daripada Hj. Ahmad dan lebih baik (murah) daripada Yu Narni. Sedangkan untuk kriteria lokasi, gudeg Bu Joyo lebih dekat daripada Hj. Ahmad dan diatas sedikit lebih daripada Yu Narni.

Gudeg Bu Joyo menjadi alternatif *supplier* pada urutan ke-2 dengan bobot sebesar 0.3169. Gudeg Bu Joyo unggul dibandingkan dengan gudeg Hj. Ahmad dan Yu Narni pada kriteria lokasi dan kesesuaian harga. Bu Joyo dinilai lebih penting atau lebih dekat daripada Hj. Ahmad dan diatas sedikit lebih dekat daripada Yu Narni. Gudeg Bu Joyo berada di Jl. Magelang km 4 dan hanya berjarak sekitar 500 m saja dari Namira Hotel Syariah. *Expert* beranggapan bahwa semakin dekat jarak antara *supplier* dan hotel maka pengiriman pesanan akan lebih cepat. Namun dalam hal ini, meskipun lokasi Bu Joyo paling dekat diantara kedua *supplier* lainnya, ketepatan pengiriman tidak lebih cepat daripada Hj. Ahmad dan Yu Narni karena pihak Bu Joyo tidak selalu bersedia mengirimkan pesanan ke hotel sehingga pihak hotel sendiri yang harus menjemput pesannya. Kemudian pada kriteria kesesuaian harga, Bu Joyo dinilai jelas lebih mutlak penting atau murah daripada Hj. Ahmad dan lebih murah daripada Yu Narni karena Bu Joyo menawarkan harga yang paling murah diantaranya ketiganya. Meskipun Bu Joyo menawarkan harga paling murah, *expert* juga mempertimbangkan kualitas yang merupakan prioritas ke-2 setelah kriteria harga. Menurut *expert* kualitas kesesuaian bahan gudeg Hj. Ahmad lebih baik daripada gudeg Bu Joyo.

Gudeg Yu Narni memiliki nilai bobot sebesar 0.2845 dan menjadi alternatif pilihan *supplier* terakhir diantara Hj. Ahmad dan Bu Joyo. Yu Narni unggul pada kriteria pemberian potongan harga dengan perbandingan sedikit lebih penting daripada Hj. Ahmad dan diatas sedikit lebih penting daripada Bu Joyo. Gudeg Yu Narni menawarkan potongan harga untuk minimal pemesanan 25 *box* menu gudeg, hanya saja pihak hotel tidak begitu sering menerima pengunjung

dengan jumlah tersebut kecuali pada hari libur khusus. Pada beberapa kriteria lainnya, gudeg Yu Narni unggul dibandingkan Bu Joyo dengan selisih hanya 1 tingkat skala saja, sedangkan Bu Joyo unggul cukup besar pada kriteria harga dan lokasi sehingga hasil perhitungan pemeringkatan pada Bu Joyo lebih besar daripada Yu Narni.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Rancangan kriteria yang digunakan dalam pemilihan halal *food supplier* antara lain kriteria kualitas dengan sub kriteria kesesuaian bahan baku, konsistensi kualitas dan penyediaan tanpa cacat; ketepatan pengiriman; kriteria harga dengan sub kriteria kesesuaian harga dan pemberian potongan harga; ketersediaan barang dengan sub kriteria mampu memenuhi persediaan dan persediaan mendadak; lokasi; pelayanan; transparansi informasi dengan sub kriteria penggunaan bahan halal, status kesegaran bahan, status halal pemotongan; higienitas alat produksi; higienitas transportasi dan pembayaran tanpa riba.
2. Pemeringkatan *supplier* terpilih di Namira Hotel Syariah yaitu gudeg Bu Hj. Ahmad dengan bobot sebesar 0.3987, kemudian gudeg Bu Joyo dengan bobot 0.3169 dan alternatif *supplier* terakhir adalah gudeg Yu Narni dengan bobot sebesar 0.2845.
3. Pihak Namira Hotel Syariah menaruh perhatian yang cukup tinggi pada kriteria transparansi informasi khususnya untuk status halal dalam pemotongan hewan pada *suppliernya*, walaupun kriteria tersebut belum menjadi prioritas utama dan menilai kriteria harga sebagai prioritas pihak Hotel dalam pemilihan halal *food supplier*.

6.2 Saran

6.2.1 Bagi perusahaan

Disarankan bagi pihak Namira Hotel Syariah untuk menerapkan hasil pemeringkatan *supplier* gudeg yang telah dilakukan dan sangat disarankan untuk lebih memperhatikan kriteria-kriteria Islami dalam pemilihan *supplier* sebagai upaya penyediaan yang halal dan mendukung reputasi hotel sebagai hotel Syariah.

6.2.2 Bagi penelitian selanjutnya

Dapat dilakukan penelitian dalam pemilihan *supplier* dengan membahas dan membandingkan pengaruhnya bagi perusahaan antara mementingkan kriteria umum dan kriteria halal.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Talib, H., Mohd Ali, K., & Jamaludin, K. (2008). Quality assurance in halal food manufacturing in Malaysia: A preliminary study. *International Conference on Mechanical and Manufacturing Engineering*. Johor Bahru, Malaysia.
- Ahmad, N., & Shariff, M. S. (2016). Supply chain management: sertu cleansing for halal logistics integrity. *Procedia Economics and Finance* 37, 418 – 425.
- Alqudsi, S. G. (2014). Awareness and demand for 100% halal supply chain meat products. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 130, 167 – 178.
- Al Qur'an
- Amid, A., Ghodsypour, S., & O'Brien, C. A. (2011). Weighted max–min model for fuzzy multi objective supplier selection in a supply chain. *International Journal Production Economics* 131, 139–145.
- Assadi, D. (2003). Do religious influence behavior? Confronting religious rules and marketing concepts. *Cahiers du CEREN* 5, 2-13.
- Astriani, E. (2011). Analisis Kesesuaian Pemasok Bahan Baku Roti Tawar Spesial (RTS) dengan Kriteria yang Ditetapkan Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Nippon Indosari Corpindo). [Skripsi] Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Bahrudin, S., Illyas, M., & Desa, M. (2011). *Tracking and tracing technology for halal product integrity over the supply chain*. Bandung.
- Belkhatir, M., Bala, S., & Belkhatir, N. (2009). *Business process re-engineering in supply chains examining the case of the expanding Halal industry*. Milan.
- Cheraghi, S., Dadashzadeh, M., & Subramanian, M. (2004). Critical success factors for supplier selection: an update. *J. Appl. Bus. Res. (JABR)* 20 (2), 18.
- Darus, F., Yusoff, H., Abang Naim, D., Mohamed Zain, M., Amran, A., Fauzi, H., et al. (2013). Islamic corporate social responsibilities (i-CSR) framework for Islamic banks: Application of maqasid al-Syariah and maslahah principles. *Social and Environmental Accounting* 7 (2), 102-112.
- Fischer, J. (2008). *Religion, science and markets, modern halal production, trade and consumption*. Dipublikasi pada Science and Society: EMBO.
- Girindra, A. (1998). *Pengukir sejarah sertifikasi halal*. Jakarta: LP POM MUI.
- Girindra, A. (2008). Dari sertifikasi menuju labelisasi halal. *Pustaka jurnal halal*, 13.
- Gymnastiar, A., & Kertajaya, H. (2004). *Berbisnis dengan hati*. Jakarta: Mark Plus & Co.
- Hafsah, M. J. (2000). Kemitraan Usaha. *Jakarta: Sinar Harapan*, 10.
- Handoko, H. (2000). *Dasar-dasar manajemen produksi dan operasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Hardianti, A. (2011). Model Pemilihan Supplier Berdasarkan Performasi Dengan Potongan Harga. [Skripsi] Yogyakarta: Universitas Pembangunan Nasional.
- Hasan, M. (2002). Pokok-pokok Materi Pengambilan Keputusan. *Jakarta: Ghalia Indonesia*.

- Heizer, J., & Render, B. (2008). *Operation Management 9 th ed.* Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Hermawan, K., & Syakir, S. (2006). *Syariah marketing.* Bandung: Mizan Pustaka.
- Jaafar, H., Faisol, N., Rahman, F., & Muhammad, A. (2014). Halal logistics vs halal supply chain. *Conference proceedings in INHAC.*
- LP POM MUI. (2017). Dipetik Agustus 2017, dari Peryaratan Sertifikasi Halal MUI: www.halalmui.org
- Martodireso, S., & A. W. (2001). *Agribisnis Kemitraan Usaha Bersama.* Jakarta: Kanisius.
- Mohd Shariff, S., Jaafar, H., & Muhammad, A. (2014). Halal supply chain deployment: principles vs practices. *Conference Proceedings International HALAL Conference.*
- MS2400. (2010). Halalan toyyiban assurance pipeline: (Department of Standards Malaysia (2010): Part 1: Management system requirements for transportation of goods and/or cargo chain service Part 2: Management system requirements for warehousing and related activities.
- Muhammad. (2001). *Etika Bisnis Islami.* Jakarta: Pustaka Al-Kautsa.
- Mulyono, S. (1996). *Teori pengambilan keputusan.* Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Noordin, N., Noor, N. L., & Samicho, Z. (2014). Strategic approach to halal certification system: An ecosystem perspective. *Procedia - Social and Behavioral Sciences 121*, 79-95.
- Nurul, H., & Mohammad, H. (2010). *Lembaga keuangan Islam: tinjauan teoretis dan praktis.* Jakarta: Kencana.
- Omar, E., Jaafar, H., & Osman, M. (2012). Assessing halalan-toyyiban food supply chain in the poultry industry. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 1-9.
- Pratiwi, I., & Putri, M. R. (2017). *Hotel Syariah Kian Diminati.* Republika.
- Putra, J., & Arianto, S. (2013). Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Supplier Terbaik dengan Metode AHP pada Amaliun Foodcourt. *Jurnal Teknik Industri STMIK IBBI.*
- Putri, C. F. (2012). Pemilihan Supplier Bahan Baku Pengemas dengan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process). *Jurnal Widya Teknika. Vol 20. No.1*, 25 - 31. ISSN 1411 – 0660.
- Saaty, T. (1980). *The Analytic Hierarchy Process.* New York: McGraw Hil.
- Saaty, T., & Vargas, L. (1993). *Models, methods, concept & applications of The Analytic Hierarchy Process.* New York: Springer.
- Sonalitha, E., Moehammad, S., & Naba, A. (2015). Pemilihan Pemasok Bahan Mentah pada Restoran Menggunakan Metode Fuzzy Analytical Hierarchy Process. *Jurnal EECCIS Vol.9, No.1.*
- Stevenson, J. W. (2000). *Production and Operation Management.* Mc. Graw - Hill Edisi ke-6.

- Suciadi, Y. (2013). Pemilihan dan evaluasi pemasok pada PT.New Hope Jawa Timur dengan menggunakan metode fuzzy analytic hierarchy process. *Calyptra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya Vol 2*.
- Sumiati, N. (2015). Pengadaan Bahan Olahan Makanan di Purchasing Section Grand Jatra Hotel Pekanbaru Provinsi Riau. *Jurnal FISIP Universitas Riau*, Vol.2, No.1.
- Tahriri, F., M. Rasid, O., & Aidy, A. (2008). AHP approach for supplier evaluation and selection in a steel manufacturing company. *Journal of Industrial Engineering and Management No.1*, 54-76.
- Tam, M., & Tummala, V. (2001). An application of the AHP in vendor selection of a telecommunication system. *International Journal of Management Science* 29, 171-182.
- Veithzal, R., & Andria, P. (2008). *Islamic financial manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Widyarini. (2013). Pengelolaan Hotel Syariah di Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. EKBISI, Vol. VIII, No.1*, 1-12. ISSN: 1907-9109.
- Wie, T. K. (1992). *Dialog Kemitraan dan Keterkaitan Usaha Besar dan Kecil dalam Sektor Industri Pengolahan*. Jakarta: Gramedia.
- Zahro, F. (2016). Pelaksanaan Pengadaan Pasokan Bahan Baku Karkas Ayam (Studi Kasus pada Rumah Makan "Ayam Bakar Wong Solo" Jember. [Skripsi] Jember: Universitas Jember.
- Zain, M. M., Darus, F., & Ramli, A. (2015). Islamic Ethical Practices and the Marketplace: Evidence from. *Procedia Economics and Finance* 28, 266 – 273.
- Zulfakar, M. H., Anuar, M. M., & Talib, M. S. (2014). Conceptual Framework on Halal Food Supply Chain. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 121, 58 – 67.

LAMPIRAN

A- Persetujuan *Expert*

Berikut adalah rancangan kriteria dan sub kriteria untuk pemilihan halal *food supplier* gudeg di Namira Hotel Syariah.

No.	Kriteria dan Sub Kriteria	Pernyataan	
		Setuju	Tidak Setuju
Kriteria Umum			
1.	Kualitas	✓	
	a. Kesesuaian bahan baku	✓	
	b. Konsistensi kualitas	✓	
	c. Penyediaan bahan tanpa cacat	✓	
2.	Ketepatan waktu pengiriman	✓	
3.	Harga	✓	
	a. Kesesuaian harga	✓	
	b. Kemampuan memberi potongan harga	✓	
4.	Ketersediaan barang	✓	
	a. Kemampuan memenuhi pesanan	✓	
	b. Mampu memenuhi untuk pesanan mendadak	✓	
5.	Lokasi	✓	
6.	Pelayanan	✓	
Kriteri Halal			
7.	Transparansi informasi	✓	
	a. Penggunaan bahan halal	✓	
	b. Status kesegaran bahan	✓	
	c. Status halal metode pemotongan (hewan)	✓	
8.	Higienitas fasilitas produksi	✓	
9.	Higienitas alat transportasi	✓	
10.	Pembayaran tanpa riba	✓	

B- Form Wawancara *Supplier* Gudeg Bu Joyo

Jalan Magelang km 4, Sinduadi, Tegalrejo, Kota Yogyakarta

Identitas peneliti

Nama : Syarifah Muthmainnah (13522030)
Jurusan : Teknik Industri, FTI, UII, Yogyakarta
Pembimbing : Agus Mansur S.T, M.Eng. Sc.

Identitas responden

Nama : Bu Ati
Usia : 48 tahun

Pertanyaan

1. Apa saja bahan-bahan yang terdapat pada menu gudeg Bu Joyo?

- Untuk gudeg menggunakan gori (nangka muda) sebagai bahan utama
- Beras
- Lauk : telur, tahu, sambal krecek, ayam
- Bumbu yang digunakan adalah bumbu-bumbu dapur pada umumnya (bawang, merica, lada, jahe, lengkuas, dll)

2. Dimana anda membeli bahan-bahan untuk menu gudeg tersebut?

Bahan-bahan seperti bumbu-bumbu dan beras dibeli sendiri di pasar Kranggan, tetapi untuk nangka muda biasanya diantar oleh langganan dari pasar Kranggan juga. Nangka yang diantarkan sudah dalam potongan kecil, jadi bisa langsung diolah tanpa harus mengupas dan memotong-motong sendiri gorinya. Untuk ayam juga biasanya diantar oleh langganan, sudah dalam bentuk karkas ayam, yang sudah dibersihkan (dibuang isinya) dan sudah dikuliti.

3. Apakah pembelian bahan-bahan dilakukan setiap hari?

Tidak semuanya dibeli setiap hari, seperti beras biasanya dibeli 1 minggu sekali, bumbu-bumbu, telur dan krecek dibeli 2-3 hari sekali, lauk seperti tahu, cabai dibeli setiap pagi, kadang jika masih ada sisapun masih digunakan untuk esok

harinya. Bahan untuk menu gudeg yaitu nangka muda diantar setiap sore harinya begitu juga dengan karkas ayam.

4. Bagaimana proses pengolahan dan penggunaan peralatan masak untuk menu gudeg?

Untuk gudegnya sendiri mulai dimasak pada malam hari karena membutuhkan proses memasak yang lama, jadi menggunakan kayu bakar, tidak menggunakan kompor. Namun, untuk pengolahan nasi dan lauk-lauknya mulai dimasak sekitar jam setengah 4 pagi. nasi dimasak juga menggunakan kayu bakar karena nasi yang dimasak dengan jumlah yang cukup banyak, sedangkan untuk memasak menu lainnya menggunakan kompor gas. Karena disini juga menyediakan menu lain selain untuk menu gudeg, proses memasak dilakukan bergantian, dimulai dengan memasak menu yg membutuhkan proses agak lama seperti olahan ayam terlebih dahulu.

Peralatan masak digunakan secara bergantian, misalnya wajan untuk memasak ayam, setelah selesai, kemudian dicuci dan digunakan untuk memasak menu berikutnya. Tetapi, bila memasak nasi selalu menggunakan panci yang sama setiap harinya karena memang sudah disediakan seperti itu.

5. Apakah ada penyimpanan bahan untuk digunakan kembali pada proses memasak selanjutnya?

Ya, untuk bahan-bahan yang tidak selalu dibeli setiap hari, misalnya bawang-bawang, cabai dibersihkan terlebih dahulu kemudian disimpan di lemari pendingin. Untuk beras, kecap, minyak goreng disimpan ditempat sendiri di meja dan di tempat yang kering. Untuk karkas ayam yang diterima sore hari dari langganan, dibersihkan kemudian disimpan di dalam *freezer* karena baru diolah esok harinya.

6. Alat transportasi apa yang digunakan oleh *supplier* dalam pengantaran bahan dan anda dalam pembelian dan pengantaran pesanan?

Pembelian bahan ke pasar Kranggan menggunakan kendaraan pribadi yaitu mobil. Namun, gori (nangka muda) yang diantarkan setiap sore hari menggunakan kendaraan roda 2 oleh langganan. Gori nya ditaruh di dalam plastik dan diletakkan didepan bawah motor. Karkas ayam yang diantarkan juga menggunakan motor.

Karkas ayamnya ditaruh di dalam plastik dengan 2 atau 3 lapis plastik dan dibawa didepan bawah motor.

Sedangkan apabila pengantaran pesanan menu gudeg kepada pembeli, tergantung dari jumlah box yang dipesan dan jarak pengantaran, jika dalam jumlah sedikit menggunakan motor, apabila dalam jumlah cukup banyak maka menggunakan mobil.

7. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan baik transaksi kepada *supplier* maupun kepada pembeli?

Pembayaran yang dilakukan kepada langganan (*supplier*) adalah secara langsung (tunai) setelah barang diterima, begitu juga kepada pembeli pembayaran dilakukan secara langsung (tunai).

C- Form Wawancara *Supplier* Gudeg Bu Hj. Ahmad

Jalan Kaliurang Km 4.5, Yogyakarta

Identitas peneliti

Nama : Syarifah Muthmainnah (13522030)
Jurusan : Teknik Industri, FTI, UII, Yogyakarta
Pembimbing : Agus Mansur S.T, M.Eng. Sc.

Identitas responden

Nama : Pak Rahman
Usia : 35 tahun

Pertanyaan

1. Apa saja bahan-bahan yang terdapat pada menu gudeg Hj. Ahmad?
Beras (nasi), nangka (gudeg), sambal krecek, telur, tahu, ayam, bumbu-bumbu.
2. Dimana anda membeli bahan-bahan untuk menu gudeg tersebut?
Bahan-bahan dibeli di pasar Kranggan kecuali ayam dan telur. Ayam dipasok oleh *supplier* ayam yang berasal dari pasar Terban berupa ayam yang masih hidup karena penyembelihan ayam dilakukan sendiri. Untuk telur, khusus menggunakan telur bebek oleh *supplier* yang berasal dari Pati.
3. Apakah pembelian bahan-bahan dilakukan setiap hari?
Ya, pembelian bahan-bahan dilakukan setiap hari kecuali bahan pelengkap seperti kecap, garam, minyak goreng tidak dibeli setiap hari. Ayam hidup juga diantarkan setiap hari oleh *supplier*. Sedangkan telur bebek diantarkan setiap 3 hari sekali oleh *supplier* telurnya.
4. Bagaimana proses pengolahan dan penggunaan peralatan masak untuk menu gudeg?
Proses pengolahan gudeg dilakukan malam hari sebelum penyajian dan ditinggal hingga pagi karena proses memasak gudeg membutuhkan waktu yang cukup lama karena proses masaknya pun masih secara tradisional yaitu menggunakan kayu

bakar. Tidak hanya memasak gudegnya yang menggunakan kayu bakar, tetapi semua proses memasak seperti olahan ayam, sambal, tahu, telur juga menggunakan kayu bakar. Ayam yang disembelih memiliki tempat penyembelihan sendiri, tidak satu tempat dengan dapur (tempat pengolahan makanan).

Proses memasak menu gudeg seperti olahan ayam, telur, dll dilakukan sendiri-sendiri, jadi ada tim khusus memasak menu sambal krecek, ada tim yang memasak menu olahan ayam dan lainnya. Sehingga proses memasak pun terpisah dan sudah memiliki peralatan masak khusus masing-masing untuk setiap menu.

5. Apakah ada penyimpanan bahan untuk digunakan kembali pada proses memasak selanjutnya?

Ya, ada. Untuk beberapa bahan seperti bahan pelengkap minyak goreng, garam, kecap ditempatkan pada tempat penyimpanannya sendiri (rak penyimpanan), begitu juga untuk bumbu-bumbu yang masih tersisa dan penyimpanan telur pada rak khusus telur.

Untuk ayam tidak ada penyimpanan, karena ayam yang diantar setiap hari selalu disembelih setiap hari, dibersihkan, kemudian langsung diolah/dimasak.

Untuk beras juga ditempatkan pada tempat sendiri di tempat yang kering.

6. Alat transportasi apa yang digunakan oleh *supplier* dalam pengantaran bahan dan anda dalam pembelian dan pengantaran pesanan?

Transportasi yang digunakan oleh *supplier* dalam pengantaran ayam adalah mobil box dengan rak khusus untuk ayam, begitu juga dengan *supplier* telur menggunakan mobil box dimana telur-telur diletakkan pada rak khusus telur.

Dalam pembelian bahan-bahan ke pasar menggunakan kendaraan mobil.

Pengantaran pesanan kepada pembeli menggunakan motor dan mobil tergantung dari banyak jumlah pesanan dan jauh dekatnya lokasi pemesan dengan lokasi gudeg.

7. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan baik transaksi kepada *supplier* maupun kepada pembeli?

Proses pembayaran adalah secara tunai dan langsung, baik kepada *supplier*, kepada pembeli di pasar dan kepada pembeli/pemesan gudeg.

D- Form Wawancara *Supplier* Gudeg Yu Narni
Jalan Kaliurang Km 4.5, Karang Asem CT III No.19

Identitas peneliti

Nama : Syarifah Muthmainnah (13522030)
Jurusan : Teknik Industri, FTI, UII, Yogyakarta
Pembimbing : Agus Mansur S.T, M.Eng. Sc.

Identitas responden

Nama : Bu Diah
Usia : 31 tahun

Pertanyaan

1. Apa saja bahan-bahan yang terdapat pada menu gudeg Yu Narni?

Bahan-bahan pada menu gudeg antara lain beras (nasi), kemudian gudegnya berasal dari nangka muda, lauk-lauk antara lain ada sambal krecek, tahu, telur dan ayam, juga bumbu dapur dan bahan pelengkap seperti minyak goreng, dll yang digunakan sebagai tambahan dalam pengolahan masakan.

2. Dimana anda membeli bahan-bahan untuk menu gudeg tersebut?

Pembelian bahan-bahan adalah di pasar Kranggan. Namun, khusus ayam memiliki *supplier* sendiri yang berasal dari Jalan *Ringroad* Barat. Sedangkan nangka muda yang digunakan untuk mengolah menu gudeg berasal dari kebun sendiri.

3. Apakah pembelian bahan-bahan dilakukan setiap hari?

Untuk pembelian ayam diantarkan setiap hari oleh *supplier* khusus ayam dan ayam yang diterima sudah dalam bentuk karkas ayam. Namun, dilakukan pengecekan terhadap karkas ayam yang diterima, apakah benar penyembelihan dilakukan sesuai dengan syariah Islam atau tidak dengan melihat adanya 2 urat leher yang terpotong. Sebelumnya, telah dilakukan perjanjian dengan pihak *supplier* ayam bahwa ayam yang diterima harus dalam kondisi yang halal (sesuai syariah Islam dalam proses penyembelihannya).

Bahan-bahan seperti cabai, tahu, telur juga dibeli langsung setiap hari.

4. Bagaimana proses pengolahan dan penggunaan peralatan masak untuk menu gudeg?

Pengolahan khusus untuk gudeg dilakukan pada malam hari dan dibiarkan semalaman hingga pagi supaya bumbu benar-benar meresap. Keseluruhan proses memasak masih secara tradisional yaitu menggunakan kayu bakar agar menciptakan rasa yang khas pada menu masakan gudeg.

Proses memasak menu yang lainnya dilakukan pada pagi hari dimana dilakukan dengan memasak 2 hingga 3 jenis menu sekaligus tergantung dari tungku yang tersedia. Misalnya memasak nasi pada tungku yang pertama, memasak ayam untuk tungku yang ke 2, dan memasak olahan telur pada tungku yang ke 3. Setelah selesai satu menu, bisa dilanjutkan dengan memasak menu yang lainnya dan peralatan masak bisa digunakan secara bergantian. Masing-masing karyawan memiliki tanggung jawab sendiri-sendiri dalam memasak menu masakan.

5. Apakah ada penyimpanan bahan untuk digunakan kembali pada proses memasak selanjutnya?

Beberapa bahan seperti bumbu yang masih ada dan telur disimpan pada lemari pendingin, masih bisa digunakan untuk proses masak berikutnya.

Beras disimpan pada ember besar di tempat yang kering.

Tidak ada penyimpanan ayam karena selalu menyediakan ayam yang *fresh* diantarkan setiap harinya.

6. Alat transportasi apa yang digunakan oleh *supplier* dalam pengantaran bahan dan anda dalam pembelian dan pengantaran pesanan?

Supplier yang mengantarkan ayam menggunakan mobil *box* dan ayam ditaruh di dalam *box* pendingin.

Pengantaran pesanan kepada pembeli menggunakan motor atau mobil, tergantung dari banyaknya pesanan dan jauh dekatnya lokasi pemesan.

7. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan baik transaksi kepada *supplier* maupun kepada pembeli?

Proses pembayaran dilakukan secara langsung (tunai), dapat dilakukan saat memesan dan saat setelah pesanan tiba karena beberapa pembeli bisa memesan via telepon, jadi pembayaran dilakukan saat pengantaran pesanan.

E- Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN

Assalamualaikum Wr.Wb

Sehubungan dengan penelitian yang akan dilakukan pada Namira Hotel Syariah tentang pemilihan halal *food supplier*, mohon kesediannya untuk mengisi kuesioner ini berdasarkan pemahaman dan pengalaman Anda selaku pengelola Namira Hotel Syariah. Hasil kuesioner akan dijadikan sebagai data dalam penelitian.

Partisipasi Anda sangat berharga bagi penelitian ini. Terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Nama :

Usia :

Jabatan :

Mohon diisi dengan memberi tanda silang (x) berdasarkan tingkat kepentingan yang tercantum pada Tabel 1.

Tabel 1. Skala Penilaian Perbandingan Berpasangan

Intensitas Kepentingan	Keterangan
1	Kedua elemen sama pentingnya
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting daripada elemen yang lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting daripada elemen yang lainnya
7	Satu elemen jelas lebih mutlak penting daripada elemen lainnya
9	Satu elemen mutlak penting daripada elemen lainnya
2, 4, 6, 8	Nilai-nilai antara dua nilai pertimbangan-pertimbangan yang berdekatan

Tabel 2. Perbandingan Berpasangan antar Kriteria (Level 1)

Kriteria	Tingkat Kepentingan																Kriteria	
Kualitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Harga
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Ketersediaan barang
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Ketepatan waktu pengiriman
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Lokasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pelayanan
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Transparansi informasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas fasilitas produksi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Harga	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Ketersediaan barang
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Ketepatan waktu pengiriman
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Lokasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pelayanan
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Transparansi informasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas fasilitas produksi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Ketersediaan barang	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Ketepatan waktu pengiriman
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Lokasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pelayanan

Kriteria	Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Transparansi informasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas fasilitas produksi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Ketepatan waktu pengiriman	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Lokasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pelayanan
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Transparansi informasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas fasilitas produksi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Lokasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pelayanan
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Transparansi informasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas fasilitas produksi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Pelayanan	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Transparansi informasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas fasilitas produksi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Transparansi informasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas fasilitas produksi

Kriteria	Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Higienitas fasilitas produksi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Higienitas alat transportasi
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba
Higienitas alat transportasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pembayaran tanpa riba

Tabel 3. Perbandingan Berpasangan antar Sub Kriteria pada Kriteria Kualitas (Level 2)

Sub Kriteria	Tingkat Kepentingan																Sub Kriteria	
Kesesuaian bahan baku	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Konsistensi kualitas
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Penyediaan bahan baku tanpa cacat
Konsistensi kualitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Penyediaan bahan baku tanpa cacat

Tabel 4. Perbandingan Berpasangan antar Sub Kriteria pada Kriteria Harga (Level 2)

Sub Kriteria	Tingkat Kepentingan																Sub Kriteria	
Kesesuaian harga	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kemampuan memberi potongan harga

Tabel 5. Perbandingan Berpasangan antar Sub Kriteria pada Kriteria Ketersediaan Barang (Level 2)

Sub Kriteria	Tingkat Kepentingan																Sub Kriteria	
Kemampuan memenuhi pesanan	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Mampu memenuhi pesanan mendadak

Tabel 6. Perbandingan Berpasangan antar Sub Kriteria pada Kriteria Transparansi Informasi (Level 2)

Sub Kriteria	Tingkat Kepentingan																Sub Kriteria	
Penggunaan bahan halal	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Status kesegaran bahan

Sub Kriteria	Tingkat Kepentingan																Sub Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Status halal pemotongan
Status kesegaran bahan	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Status halal pemotongan

Tabel 7. Perbandingan Berpasangan Kriteria dan Sub Kriteria terhadap Alternatif (Level 3)

Alternatif	Tingkat Kepentingan																Alternatif	
	Kriteria ketepatan waktu pengiriman																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Kriteria lokasi																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Kriteria pelayanan																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Kriteria higienitas fasilitas produksi																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Kriteria higienitas alat transportasi																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Kriteria pembayaran tanpa riba																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad

Alternatif	Tingkat Kepentingan																Alternatif	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Sub kriteria kesesuaian bahan baku																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Sub kriteria konsistensi kualitas																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Sub kriteria penyediaan tanpa cacat																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Sub kriteria kesesuaian harga																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Sub kriteria mampu memberi potongan harga																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Sub kriteria mampu memenuhi pesanan																	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
	Sub kriteria mampu memenuhi pesanan mendadak																	

Alternatif	Tingkat Kepentingan																Alternatif	
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Sub kriteria penggunaan bahan halal																		
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Sub kriteria status kesegaran bahan																		
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Sub kriteria status halal pemotongan																		
Bu Joyo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Bu Ahmad
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni
Bu Ahmad	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yu Narni

Yogyakarta, _____ 2017

(.....)

F- Proses Wawancara dengan Gudeg Hj. Ahmad



Gambar 1. Wawancara dengan *Supplier* Gudeg Bu Hj. Ahmad

Data responden

Nama : Pak Rahman

Usia : 35 tahun

G- Proses Wawancara dengan Gudeg Yu Narni



Gambar 2. Wawancara dengan *Supplier* Gudeg Yu Narni

Data responden

Nama : Bu Diah

Usia : 31 tahun

H- Proses Wawancara dengan Gudег Bu Joyo



Gambar 3. Wawancara dengan *Supplier* Gudег Bu Joyo

Data responden

Nama : Bu Ati

Usia : 48 tahun

I- Pengisian Kuesioner oleh *Expert*



Gambar 4. Pengisian Kuesioner oleh *Expert*

Data responden

Nama : Pak Agus Sugindra

Usia : 44 tahun

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/(Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
1.8443	0.1844	2.1132	11.4579	11.1438	0.1271	1.49	0.0853
2.8064	0.2806	3.2150	11.4561				
1.3629	0.1363	1.5706	11.5243				
0.7160	0.0716	0.7603	10.6193				
1.4085	0.1409	1.6471	11.6942				
0.5717	0.0572	0.6195	10.8369				
0.5091	0.0509	0.6017	11.8190				
0.3896	0.0390	0.4294	11.0222				
0.2285	0.0229	0.2384	10.4325				
0.1631	0.0163	0.1724	10.5760				
10.0000	1.0000	11.3678	111.4384				

2. Antar sub kriteria pada kriteria

KUALITAS	Kesesuaian bahan baku	Konsistensi Kualitas	Penyediaan tanpa cacat	Kesesuaian bahan baku	Konsistensi Kualitas	Penyediaan tanpa cacat
Kesesuaian bahan baku	1	2	3	5/9	4/7	1/2
Konsistensi Kualitas	1/2	1	2	2/7	2/7	1/3
Penyediaan tanpa cacat	1/3	1/2	1	1/5	1/7	1/6
Total	15/6	3 1/2	6	1	1	1

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
1.6169	0.5390	1.6248	3.0147	3.0092	0.0046	0.58	0.0079
0.8918	0.2973	0.8943	3.0085				
0.4913	0.1638	0.4921	3.0044				
3.0000	1.0000	3.0112	9.0276				

HARGA	Kesesuaian harga	Potongan harga	Kesesuaian harga	Potongan harga
Kesesuaian harga	1	2	2/3	2/3
Potongan harga	1/2	1	1/3	1/3
Total	1 1/2	3	1	1

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
1.3333	0.6667	1.3333	2.0000	2.0000	0.0000	0.0000	0.0000
0.6667	0.3333	0.6667	2.0000				
2.0000	1.0000	2.0000	4.0000				

KETERSEDIAAN BARANG	Kemampuan memenuhi pesanan	Persediaan pesanan mendadak	Kemampuan memenuhi pesanan	Persediaan pesanan mendadak
Kemampuan memenuhi pesanan	1	3	3/4	3/4
Persediaan pesanan mendadak	1/3	1	1/4	1/4
Total	1 1/3	4	1	1

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
1.5000	0.7500	1.5000	2.0000	2.0000	0.0000	0.0000	0.0000
0.5000	0.2500	0.5000	2.0000				
2.0000	1.0000	2.0000	4.0000				

TRANSPARANSI INFORMASI	Penggunaan bahan halal	Status kesegaran bahan	Status halal metode pemotongan	Penggunaan bahan halal	Status kesegaran bahan	Status halal metode pemotongan
Penggunaan bahan halal	1	4	3	5/8	4/7	2/3
Status kesegaran bahan	1/4	1	1/2	1/6	1/7	1/9
Status halal metode pemotongan	1/3	2	1	1/5	2/7	2/9
Total	1 4/7	7	4 1/2	1	1	1

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
1.8697	0.6232	1.8908	3.0340	3.0183	0.0092	0.58	0.0158
0.4119	0.1373	0.4128	3.0071				
0.7185	0.2395	0.7218	3.0140				
3.0000	1.0000	3.0255	9.0550				

3. Antar kriteria dan sub kriteria terhadap alternatif

KETEPATAN WAKTU PENGIRIMAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/3	1/2	0.17	0.21	0.09
Bu Ahmad	3	1	4	0.50	0.63	0.73
Yu Narni	2	1/4	1	0.33	0.16	0.18
Total	6	1 4/7	5 1/2	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.4681	0.1560	0.4747	3.0426	3.1093	0.0546	0.58	0.0942
1.8589	0.6196	1.9851	3.2038				
0.6730	0.2243	0.6913	3.0815				
3.0000	1.0000	3.1512	9.3278				

LOKASI	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	5	4	0.69	0.77	0.57
Bu Ahmad	1/5	1	2	0.14	0.15	0.29
Yu Narni	1/4	1/2	1	0.17	0.08	0.14
Total	1 4/9	6 1/2	7	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
2.0303	0.6768	2.1622	3.1948	3.0956	0.0478	0.58	0.0824
0.5775	0.1925	0.5893	3.0614				
0.3922	0.1307	0.3962	3.0304				
3.0000	1.0000	3.1477	9.2867				

PELAYANAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/5	1/4	0.10	0.12	0.08
Bu Ahmad	5	1	2	0.50	0.59	0.62
Yu Narni	4	1/2	1	0.40	0.29	0.31
Total	10	1 2/3	3 1/4	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.2946	0.0982	0.2952	3.0069	3.0247	0.012328776	0.58	0.0213
1.7036	0.5679	1.7267	3.0406				
1.0018	0.3339	1.0106	3.0264				
3.0000	1.0000	3.0326	9.0740				

FASILITAS PRODUKSI	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/3	0.13	0.16	0.08
Bu Ahmad	4	1	3	0.50	0.63	0.69
Yu Narni	3	1/3	1	0.38	0.21	0.23
Total	8	1 4/7	4 1/3	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.3598	0.1199	0.3626	3.0234	3.0741	0.0371	0.58	0.0639
1.8239	0.6080	1.9040	3.1318				
0.8163	0.2721	0.8346	3.0672				
3.0000	1.0000	3.1012	9.2224				

ALAT TRANSPORTASI	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/5	1/3	0.11	0.13	0.08
Bu Ahmad	5	1	3	0.56	0.65	0.69
Yu Narni	3	1/3	1	0.33	0.22	0.23
Total	9	1 1/2	4 1/3	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.3185	0.1062	0.3197	3.0112	3.0387	0.0194	0.58	0.0334
1.9000	0.6333	1.9456	3.0720				
0.7815	0.2605	0.7901	3.0330				
3.0000	1.0000	3.0554	9.1161				

SISTEM PEMBAYARAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1	1	0.333333333	0.333333333	0.333333333
Bu Ahmad	1	1	1	0.333333333	0.333333333	0.333333333
Yu Narni	1	1	1	0.333333333	0.333333333	0.333333333
Total	3	3	3	1	1	1

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
1.0000	0.3333	1.0000	3.0000	3.0000	-	0.58	0.0000
1.0000	0.3333	1.0000	3.0000				
1.0000	0.3333	1.0000	3.0000				
3.0000	1.0000	3.0000	9.0000				

KESESUAIAN BAHAN BAKU	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/5	1/4	0.10	0.12	0.08
Bu Ahmad	5	1	2	0.50	0.59	0.62
Yu Narni	4	1/2	1	0.40	0.29	0.31
Total	10	1 2/3	3 1/4	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.2946	0.0982	0.2952	3.0069	3.0247	0.0123	0.58	0.0213
1.7036	0.5679	1.7267	3.0406				
1.0018	0.3339	1.0106	3.0264				
3.0000	1.0000	3.0326	9.0740				

KONSISTENSI KUALITAS	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/4	0.11	0.14	0.08
Bu Ahmad	4	1	2	0.44	0.57	0.62
Yu Narni	4	1/2	1	0.44	0.29	0.31
Total	9	1 3/4	3 1/4	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.3309	0.1103	0.3327	3.0166	3.0539	0.0269	0.58	0.0464
1.6313	0.5438	1.6768	3.0838				
1.0379	0.3460	1.0590	3.0612				
3.0000	1.0000	3.0686	9.1616				

PENYEDIAAN BAHAN TANPA CACAT	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/3	2	0.22	0.21	0.29
Bu Ahmad	3	1	4	0.67	0.63	0.57
Yu Narni	1/2	1/4	1	0.11	0.16	0.14
Total	4 1/2	1 4/7	7	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.7185	0.2395	0.7218	3.0140	3.0183	0.0092	0.58	0.0158
1.8697	0.6232	1.8908	3.0340				
0.4119	0.1373	0.4128	3.0071				
3.0000	1.0000	3.0255	9.0550				

KESESUAIAN HARGA	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	7	5	0.74	0.64	0.79
Bu Ahmad	1/7	1	1/3	0.11	0.09	0.05
Yu Narni	1/5	3	1	0.15	0.27	0.16
Total	1 1/3	11	6 1/3	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
2.1705	0.7235	2.2726	3.1411	3.0658	0.0329	0.58	0.0567
0.2499	0.0833	0.2511	3.0137				
0.5796	0.1932	0.5878	3.0427				
3.0000	1.0000	3.1115	9.1975				

POTONGAN HARGA	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/2	1/4	0.14	0.11	0.16
Bu Ahmad	2	1	1/3	0.29	0.22	0.21
Yu Narni	4	3	1	0.57	0.67	0.63
Total	7	4 1/2	1 4/7	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.4119	0.1373	0.4128	3.0071	3.0183	0.009168629	0.58	0.0158
0.7185	0.2395	0.7218	3.0140				
1.8697	0.6232	1.8908	3.0340				
3.0000	1.0000	3.0255	9.0550				

MAMPU MEMENUHI PESANAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/3	0.13	0.14	0.10
Bu Ahmad	4	1	2	0.50	0.57	0.60
Yu Narni	3	1/2	1	0.38	0.29	0.30
Total	8	1 3/4	3 1/3	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.3679	0.1226	0.3687	3.0065	3.0183	0.009162397	0.58	0.0158
1.6714	0.5571	1.6881	3.0299				
0.9607	0.3202	0.9667	3.0186				
3.0000	1.0000	3.0234	9.0550				

PERSEDIAAN PESANAN MENDADAK	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/6	1/5	0.08	0.11	0.05
Bu Ahmad	6	1	3	0.50	0.67	0.71
Yu Narni	5	1/3	1	0.42	0.22	0.24
Total	12	1 1/2	4 1/5	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.2421	0.0807	0.2437	3.0197	3.0952	0.05	0.58	0.0821
1.8810	0.6270	1.9881	3.1709				
0.8770	0.2923	0.9048	3.0950				
3.0000	1.0000	3.1365	9.2856				

PENGUNAAN BAHAN HALAL	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/4	1/3	0.13	0.14	0.10
Bu Ahmad	4	1	2	0.50	0.57	0.60
Yu Narni	3	1/2	1	0.38	0.29	0.30
Total	8	1 3/4	3 1/3	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.3679	0.1226	0.3687	3.0065	3.0183	0.009162397	0.58	0.0158
1.6714	0.5571	1.6881	3.0299				
0.9607	0.3202	0.9667	3.0186				
3.0000	1.0000	3.0234	9.0550				

STATUS KESEGERAN BAHAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/3	1/3	0.14	0.18	0.10
Bu Ahmad	3	1	2	0.43	0.55	0.60
Yu Narni	3	1/2	1	0.43	0.27	0.30
Total	7	1 5/6	3 1/3	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.4247	0.1416	0.4277	3.0214	3.0538	0.026909276	0.58	0.0464
1.5740	0.5247	1.6169	3.0817				
1.0013	0.3338	1.0208	3.0584				
3.0000	1.0000	3.0654	9.1615				

STATUS HALAL METODE PEMOTONGAN	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni	Bu Joyo	Bu Ahmad	Yu Narni
Bu Joyo	1	1/8	1/5	0.07	0.09	0.04
Bu Ahmad	8	1	4	0.57	0.73	0.77
Yu Narni	5	1/4	1	0.36	0.18	0.19
Total	14	1 3/8	5 1/5	1.00	1.00	1.00

1	2	3	4 = 3/2	5 = Sum 4/ Sum 1	6 = (5-Sum 1)/ (Sum 1- 1)	7	8 = 6/7
Total Weight Matrix	Eugen Vector	Perkalian Matriks	Eugen Value	λ Max	CI	IR	CR
0.2008	0.0669	0.2018	3.0157	3.0956	0.04781567	0.58	0.0824
2.0679	0.6893	2.1998	3.1913				
0.7313	0.2438	0.7507	3.0799				
3.0000	1.0000	3.1524	9.2869				

4. Decision making

Attribute											
	Waktu pengiriman	Lokasi	Pelayanan	Fasilitas produksi	Alat transportasi	Sistem pembayaran	Kualitas			Harga	
Bobot	0.07	0.14	0.06	0.04	0.02	0.02	0.18			0.28	
							Kesesuaian bahan baku	Konsistensi kualitas	Penyediaan tnp cacat	Kesesuaian harga	Mampu memberi potongan harga
							0.54	0.30	0.16	0.67	0.33
Alternative											
Bu Joyo	0.156034024	0.676771504	0.098190045	0.119939271	0.106156324	0.333333333	0.098190045	0.11029711	0.239487608	0.723506057	0.137287664
Bu Hj. Ahmad	0.619617225	0.192497158	0.567873303	0.607962213	0.63334572	0.333333333	0.567873303	0.543752544	0.623224728	0.083307883	0.239487608
Yu Narni	0.224348751	0.130731338	0.333936652	0.272098516	0.260497956	0.333333333	0.333936652	0.345950346	0.137287664	0.19318606	0.623224728

Ketersediaan barang		Transparansi informasi			Alternative weight
0.14		0.05			
Mampu memenuhi pesanan	Mampu memenuhi pesanan mendadak	Penggunaan bahan halal	Status kesegaran bahan	Status halal pemotongan	
0.75	0.25	0.62	0.14	0.24	
0.122619048	0.080687831	0.122619048	0.141558442	0.066933067	0.3169
0.557142857	0.626984127	0.557142857	0.524675325	0.689310689	0.3987
0.320238095	0.292328042	0.320238095	0.333766234	0.243756244	0.2845

K- Lampiran LP POM MUI



LPPOM MUI

Lembaga Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetika
Majelis Ulama Indonesia



**Now Open
Halal Registration in Taiwan**



Sincung Halal for Taiwan
Representative Office of LPPOM MUI

Info : Mrs. Lin Sin Ying
☎ +62 81 12220856

- [Beranda](#)
-
- [Tentang Kami](#)
-
- [Sertifikasi Halal](#)
-
- [Layanan Kami](#)
-
- [E-Store -](#)
-
- [Informasi & Sosialisasi](#)

Kontak

Kontak

Kontak

Persyaratan Sertifikasi Halal MUI

HAS 23000 adalah dokumen yang berisi persyaratan sertifikasi halal LPPOM MUI. HAS 23000 terdiri dari 2 bagian, yaitu Bagian I tentang Persyaratan Sertifikasi Halal : Kriteria Sistem Jaminan Halal (HAS 23000:1) dan Bagian (II) tentang Persyaratan Sertifikasi Halal : Kebijakan dan Prosedur (HAS 23000:2).

Bagi perusahaan yang ingin mendaftarkan sertifikasi halal ke LPPOM MUI, baik industri pengolahan (pangan, obat, kosmetika), Rumah Potong Hewan (RPH), restoran, catering, dapur, maka harus memenuhi persyaratan sertifikasi halal yang tertuang dalam dokumen HAS 23000. **Berikut adalah ringkasan dari dokumen HAS 23000 :**

I. HAS 23000:1 KRITERIA SISTEM JAMINAN HALAL (SJH)

1. Kebijakan Halal

Manajemen Puncak harus menetapkan Kebijakan Halal dan mensosialisasikan kebijakan halal kepada seluruh pemangku kepentingan (*stake holder*) perusahaan.

2. Tim Manajemen Halal

Manajemen Puncak harus menetapkan Tim Manajemen Halal yang mencakup semua bagian yang terlibat dalam aktivitas kritis serta memiliki tugas, tanggungjawab dan wewenang yang jelas.

3. Pelatihan dan Edukasi

Perusahaan harus mempunyai prosedur tertulis pelaksanaan pelatihan. Pelatihan internal harus dilaksanakan minimal setahun sekali dan pelatihan eksternal harus dilaksanakan minimal dua tahun sekali.

4. Bahan

Bahan yang digunakan dalam pembuatan produk yang disertifikasi tidak boleh berasal dari bahan haram atau najis. Perusahaan harus mempunyai dokumen pendukung untuk semua bahan yang digunakan, kecuali bahan tidak kritis atau bahan yang dibeli secara retail.

5. Produk

Karakteristik/profil sensori produk tidak boleh memiliki kecenderungan bau atau rasa yang mengarah kepada produk haram atau yang telah dinyatakan haram berdasarkan fatwa MUI. Merk/nama produk yang didaftarkan untuk disertifikasi tidak boleh menggunakan nama yang mengarah pada sesuatu yang diharamkan atau ibadah yang tidak sesuai dengan syariaah Islam. Produk pangan eceran (*retail*) dengan merk sama yang beredar di Indonesia harus didaftarkan seluruhnya untuk sertifikasi, tidak boleh jika hanya didaftarkan sebagian.

6. Fasilitas Produksi

- a. Industri pengolahan: (i) Fasilitas produksi harus menjamin tidak adanya kontaminasi silang dengan bahan/produk yang haram/najis; (ii) Fasilitas produksi dapat digunakan secara bergantian untuk menghasilkan produk yang disertifikasi dan produk yang tidak disertifikasi selama tidak mengandung bahan yang berasal dari babi/turunannya, namun harus ada prosedur yang menjamin tidak terjadi kontaminasi silang.

- b. Restoran/Katering/Dapur: (i) Dapur hanya dikhususkan untuk produksi halal; (ii) Fasilitas dan peralatan penyajian hanya dikhususkan untuk menyajikan produk halal.
- c. Rumah Potong Hewan (RPH): (i) Fasilitas RPH hanya dikhususkan untuk produksi daging hewan halal; (ii) Lokasi RPH harus terpisah secara nyata dari RPH/peternakan babi; (iii) Jika proses *deboning* dilakukan di luar RPH tersebut, maka harus dipastikan karkas hanya berasal dari RPH halal; (iv) Alat penyembelih harus memenuhi persyaratan.

7. Prosedur Tertulis Aktivitas Kritis

Perusahaan harus mempunyai prosedur tertulis mengenai pelaksanaan aktivitas kritis, yaitu aktivitas pada rantai produksi yang dapat mempengaruhi status kehalalan produk. Aktivitas kritis dapat mencakup seleksi bahan baru, pembelian bahan, pemeriksaan bahan datang, formulasi produk, produksi, pencucian fasilitas produksi dan peralatan pembantu, penyimpanan dan penanganan bahan dan produk, transportasi, pemajangan (*display*), aturan pengunjung, penentuan menu, pemingsanan, penyembelihan, disesuaikan dengan proses bisnis perusahaan (industri pengolahan, RPH, restoran/katering/dapur). Prosedur tertulis aktivitas kritis dapat dibuat terintegrasi dengan prosedur sistem yang lain.

8. Kemampuan Telusur (*Traceability*)

Perusahaan harus mempunyai prosedur tertulis untuk menjamin kemampuan telusur produk yang disertifikasi berasal dari bahan yang memenuhi kriteria (disetujui LPPOM MUI) dan diproduksi di fasilitas produksi yang memenuhi kriteria (bebas dari bahan babi/ turunannya).

9. Penanganan Produk yang Tidak Memenuhi Kriteria

Perusahaan harus mempunyai prosedur tertulis untuk menangani produk yang tidak memenuhi kriteria, yaitu tidak dijual ke konsumen yang mempersyaratkan produk halal dan jika terlanjur dijual maka harus ditarik.

10. Audit Internal

Perusahaan harus mempunyai prosedur tertulis audit internal pelaksanaan SJH. Audit internal dilakukan setidaknya enam bulan sekali dan dilaksanakan oleh auditor halal internal yang kompeten dan independen. Hasil audit internal disampaikan ke LPPOM MUI dalam bentuk laporan berkala setiap 6 (enam) bulan sekali.

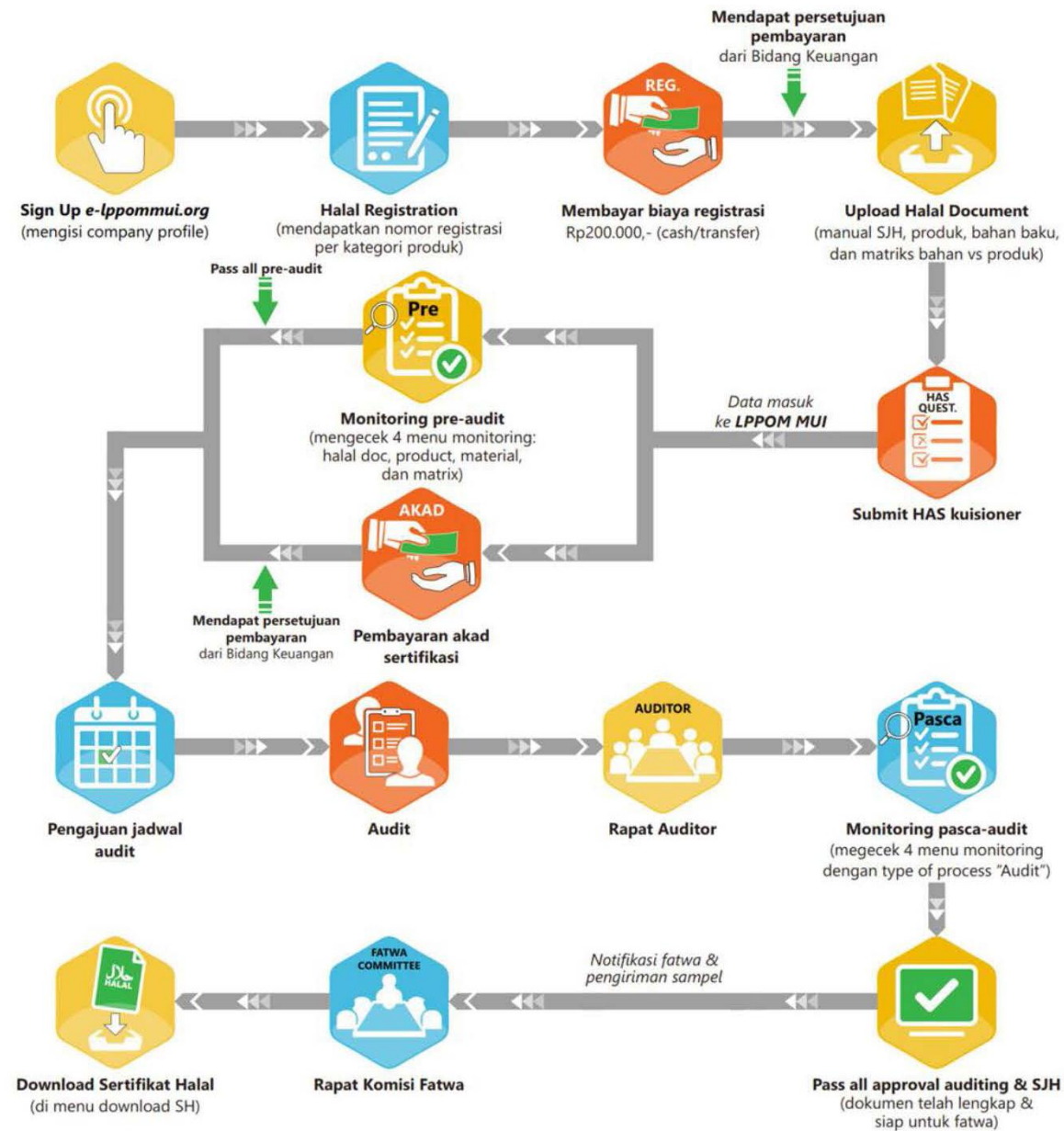
11. Kaji Ulang Manajemen

Manajemen Puncak atau wakilnya harus melakukan kaji ulang manajemen minimal satu kali dalam satu tahun, dengan tujuan untuk menilai efektifitas penerapan SJH dan merumuskan perbaikan berkelanjutan.

1. KEBIJAKAN DAN PROSEDUR SERTIFIKASI HALAL

Kebijakan dan prosedur harus dipenuhi oleh perusahaan yang mengajukan sertifikasi halal. Penjelasan mengenai kriteria SJH dapat dilihat pada dokumen **HAS 23000:2** Persyaratan Sertifikasi Halal: Kebijakan dan Prosedur.

Berikut Proses sertifikasi halal dalam bentuk diagram alir :



Secara Umum Prosedur Sertifikasi Halal adalah sebagai berikut :

a) Perusahaan yang mengajukan sertifikasi, baik pendaftaran baru, pengembangan (produk/fasilitas) dan perpanjangan, dapat melakukan pendaftaran secara *online*. melalui website LPPOM MUI (www.halalmui.org) atau langsung ke website : www.e-lppommui.org.

b) Mengisi data pendaftaran : status sertifikasi (baru/pengembangan/perpanjangan), data Sertifikat halal, status SJH (jika ada) dan kelompok produk.

c) Membayar biaya pendaftaran dan biaya akad sertifikasi halal melalui Bendahara LPPOM MUI di email : bendaharalppom@halalmui.org

Komponen biaya akad sertifikasi halal mencakup :

- Honor audit
- Biaya sertifikat halal
- Biaya penilaian implementasi SJH
- Biaya publikasi majalah Jurnal Halal

**) Biaya tersebut diluar transportasi dan akomodasi yang ditanggung perusahaan*

d) Mengisi dokumen yang dipersyaratkan dalam proses pendaftaran sesuai dengan status pendaftaran (baru/pengembangan/perpanjangan) dan proses bisnis (industri pengolahan, RPH, restoran, dan industri jasa), diantaranya : Manual SJH, Diagram alir proses produksi, data pabrik, data produk, data bahan dan dokumen bahan yang digunakan, serta data matrix produk.

e) Setelah selesai mengisi dokumen yang dipersyaratkan, maka tahap selanjutnya sesuai dengan diagram alir proses sertifikasi halal seperti diatas yaitu pemeriksaan kecukupan dokumen ----- Penerbitan Sertifikat Halal.