

## ABSTRAK

Ditengah ketidakpastian perekonomian saat ini, tiap badan usaha perlu mencapai potensi maksimal dengan cara mengerahkan segenap potensi yang dimilikinya. Untuk tetap bertahan dan unggul dalam industrinya, perusahaan dituntut untuk unggul dari awal (*start*) proses bisnisnya. Salah satu *start point* yang dapat di'manipulasi' perusahaan adalah supplier.

Badan usaha perlu memilih, mengukur, mengelola suppliernya dengan baik. Hal ini perlu dilakukan agar dapat mempertahankan posisi kompetitif dalam jangka panjang. Tiap badan usaha memiliki karakteristik supplier dan bahan bakunya yang berbeda, sehingga pada akhirnya akan menentukan kriteria atau prioritas supplier yang diinginkan atau menguntungkan badan usaha. Kriteria disertai pemilihan dan pengukuran kinerja supplier yang tepat, adalah kunci dimana badan usaha dapat memulai *start* mengungguli badan usaha lain, terutama badan usaha yang belum menyadari hal ini.

Terdapat banyak pilihan metode yang dapat digunakan perusahaan untuk mengukur kinerja dan pemilihan supplier yang tepat, salah satunya adalah pendekatan AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Pendekatan ini akan digunakan untuk memberikan rekomendasi pada PT. AROMADUTA RASAPRIMA yang menjadi obyek penelitian skripsi ini.

**Kata kunci** : pemilihan supplier, pengukuran kinerja, dan AHP