

## ABSTRAK

Sejak krisis moneter tahun 1998, banyak perusahaan-perusahaan sepatu di Indonesia yang gulung tikar. Hal ini disebabkan perusahaan sepatu Indonesia kalah bersaing dengan perusahaan sepatu yang ada di Cina dan Vietnam. Salah satu strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan sepatu Indonesia agar bisa tetap bersaing adalah membeli bahan baku ke *supplier* yang tepat. Dengan membeli ke *supplier* yang tepat, perusahaan bisa memperoleh bahan baku yang benar-benar sesuai dengan keinginannya. Untuk mendapatkan *supplier* yang tepat, perusahaan harus melakukan pemilihan *supplier* dengan cermat.

P.T. Citra Harapan Semesta adalah perusahaan sepatu di Surabaya yang membeli semua bahan bakunya dari *supplier*. Perusahaan ini selalu melakukan proses penilaian *supplier* sebelum membeli bahan baku. Proses penilaian *supplier* ini tidak dilakukan dengan metode khusus dan hanya mempertimbangkan kriteria harga, kualitas, dan *service supplier* saja. Bahkan ada kecenderungan hanya satu dari ketiga kriteria tersebut yang diprioritaskan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kriteria-kriteria yang dipakai P.T. Citra Harapan Semesta untuk menilai *supplier* bahan baku utama serta tingkat prioritasnya, merancang suatu model penilaian *supplier*, dan melakukan studi kasus dengan menggunakan model tersebut. Bahan baku utama yang digunakan perusahaan adalah kulit dan *outsole*. Metode yang dipakai untuk merancang model tersebut adalah *analytic network process* (ANP) yang dikemukakan oleh Saaty. ANP dipilih karena mampu membantu menyelesaikan masalah yang mempunyai banyak alternatif penyelesaian dan melibatkan banyak faktor.

Untuk mencapai tujuan dari penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan manager *purchasing* untuk mengetahui kriteria apa saja yang diperlukan untuk menilai *supplier* dan bagaimana interaksi antar kriteria tersebut. Hasilnya ada tiga kelompok kriteria dengan bobotnya masing-masing yaitu faktor utama yang terdiri dari harga (0,102828) dan kualitas (0,586159), *service supplier* terdiri dari kecepatan dan kemampuan menangani *trouble* (0,037648), ketepatan *delivery* (0,109105), kemampuan proses produksi (0,052022), kecepatan pembuatan *sample* (0,018592), dan kemudahan berkomunikasi (0,008553). Kelompok yang terakhir adalah *others* yang terdiri dari lokasi (0,007495), kinerja *supplier* di masa lalu (0,061032), dan lamanya hubungan (0,016567). Dari semua kriteria tersebut, model penilaian *supplier* dibuat. Untuk mendapatkan prioritas dari semua kriteria, manager *purchasing* diminta untuk melakukan perbandingan berpasangan antar kriteria. Hasilnya diolah dan didapatkan tingkat prioritas untuk semua kriteria.

Hal terakhir yang dilakukan adalah studi kasus dengan menggunakan model yang telah dibuat sebelumnya. Kasus yang dipakai adalah penilaian *supplier* bahan baku kulit sapi. Ada tiga *supplier* yang dibandingkan di sini yaitu Prima Bangun, Nasional Jawa Kulit, dan Cisarua. Dari hasil studi kasus, bobot untuk masing-masing *supplier* adalah Cisarua (0,584073), Nasional Jawa Kulit (0,251240), Prima Bangun (0,164688). Maka dari itu, *supplier* yang terpilih adalah Cisarua. Hasil ini sama dengan keputusan perusahaan.