

**SKRIPSI**  
**STRATEGI DIVISI PURCHASING DALAM PEMILIHAN PEMASOK**  
**PENGADAAN BARANG DI ALILA VILLA'S ULUWATU**



**DISUSUN OLEH :**

**NAMA : FREM PEBRIANTA TARIGAN**

**NIM: 2015744092**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL**  
**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**  
**BADUNG**  
**2024**

**SKRIPSI**

**STRATEGI DIVISI PURCHASING DALAM PEMILIHAN PEMASOK  
PENGADAAN BARANG DI ALILA VILLA'S ULUWATU**



**DISUSUN OLEH :**

**NAMA : FREM PEBRIANTA TARIGAN**

**NIM: 20157441092**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**BADUNG**

**2024**



POLITEKNIK NEGERI BALI

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
**PRODI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL**

Laman: [www.bisnis.pnb.ac.id](http://www.bisnis.pnb.ac.id) Email: [bisnis@pnb.ac.id](mailto:bisnis@pnb.ac.id). Telp. (0361) 701981 (hunting) ,701128

---

## SURAT KETERANGAN PENYELESAIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini, dosen pembimbing Skripsi Prodi Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali, menerangkan bahwa:

Nama Mahasiswa : Frem Pebrianta Tarigan  
Nomor Induk : 2015744092  
Prodi/Jurusan : Administrasi Bisnis – Manajemen Bisnis Internasional  
Judul Skripsi : Strategi Divisi Purchasing dalam Pemilihan Pemasok pengadaan barang di Alila Villa's Uluwatu

Telah diperiksa ulang dan dinyatakan selesai serta dapat diajukan dalam ujian komprehensif Diploma Empat Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali.

Pembimbing I,

Drs. I Ketut Yasa, MM.  
NIP.196102271990031001

Badung, 12, Juni, 2024  
Pembimbing II,

I Gede Made Subagiana, SE., MM.  
NIP.196007071990031002

**TANDA PENGESAHAN SKRIPSI**

**STRATEGI DIVISI PURCHASING DALAM PEMILIHAN PEMASOK PENGADAAN  
BARANG DI ALILA VILLA'S ULUWATU**

Oleh:

**FREM PEBRIANTA TARIGAN**

**NIM: 2015744092**

Disahkan:

Penguji I

**Dr. I Ketut Santra, M.Si.**  
**NIP. 196710211992031002**

Ketua Penguji

**I Gede Made Subagiana, SE., MM.**  
**NIP. 196007071990031002**

Penguji II

**I Nyoman Sukayasa, SH., MH**  
**NIP. 196312311992031015**

Mengetahui  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Ketua

**Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE. MBA. Ph.D.**  
**NIP. 196409291990032003**

Badung, 21 Agustus 2024  
Prodi Manajemen Bisnis Internasional  
Ketua

**Ketut Vini Elfarosa, SE, M.M.**  
**NIP. 197612032008122001**

## MOTO DAN PERSEMBAHAN

Belajarlah seolah-olah engkau akan hidup selamanya, dan hiduplah seolah-olah engkau akan mati esok hari." (Mahatma Gandhi)

### PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati, skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat, hidayah, dan karunia-Nya yang tak terhingga, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kepada orangtua tercinta atas segala doa, kasih sayang, dukungan, dan pengorbanan yang tiada henti. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membalas semua jasa dan pengorbanan kalian.
3. Drs. I Ketut Yasa, MM. selaku Dosen Pembimbing satu dan I Gede Made Subagiana, SE., MM, terima kasih atas bimbingan, ilmu, dan waktu yang telah diberikan dengan penuh kesabaran.
4. Politeknik Negeri Bali yang telah menjadi tempat menimba ilmu dan pengalaman berharga selama ini.
5. Teman-teman seperjuangan, terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan semangat yang selalu diberikan.
6. Diriku sendiri, sebagai bentuk apresiasi atas kerja keras, ketekunan, dan semangat pantang menyerah dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi amal dan berkat bagi semua pihak.





POLITEKNIK NEGERI BALI

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
**PRODI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL**  
Laman: [www.bisnis.pnb.ac.id](http://www.bisnis.pnb.ac.id) Email: [bisnis@pnb.ac.id](mailto:bisnis@pnb.ac.id). Telp. (0361) 701981 (hunting) ,701128

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKRIPSI \*)

Yang bertanda tangan di bawah ini:

**Nama** : Frem Pebrianta Tarigan  
**NIM** : 2015744092  
**Prodi/Jurusan** : Manajemen Bisnis Internasional

Dengan ini menyatakan bahwa naskah SKRIPSI saya dengan judul: "Strategi Divisi Purchasing dalam Pemilihan Pemasok pengadaan barang di Alila Villa's Uluwatu" adalah memang benar asli karya saya. Dengan ini saya juga menyatakan bahwa dalam naskah SKRIPSI ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah SKRIPSI ini dan disebutkan pada daftar pustaka.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan menerima sanksi akademis dalam bentuk apapun.

Badung, 17, Juni 2024

Yang menyatakan,

Frem Pebrianta Tarigan

NIM. 2015744092

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mencari supliyer terbaik dengan menggunakan metode *AHP (Analisis Hirarki Proses)* dengan menggunakan aplikasi *Expert Choice VII* untuk pemecahan masalah dari Alila Villa's Uluwatu dalam pengambilan keputusan pemilihan supliyer dengan kriteria kualitas, harga, waktu pengiriman, tingkat pelayanan dan kemudahan. Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif. Teknik pengambilan data dalam penelitian ini yaitu dengan observasi, wawancara, dan studi pustaka. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah teknik *snowball sampling*. Untuk informannya terdiri 3 orang yaitu Purchasing Manager, Purchasing Staff, dan Receiving Clerk.

Berdasarkan pengolahan data menggunakan metoda *AHP* dengan menggunakan alat bantu berupa aplikasi *expert choice VII* menghasilkan bobot nilai dari masing masing kriteria kriteria yaitu kualitas (0,382) Harga (0,282), Waktu Kirim (0,128), Tingkat Pelayanan (0,138), dan yang terakhir kriteria Kemudahan (0,70). Dari hasil pengolahan data, kriteria terpenting dalam pemilihan *supplier* adalah kriteria kualitas, dan prioritas dalam pemilihan supliyer adalah *supplier* yoga nata untuk kategori *vegetable*, *supplier* Aneka Buah untuk kategori Fruit, *supplier* bayu lestari untuk kategori meet, *supplier* sinar jaya seafood untuk kategori seafood, *Supplier* dwi jaya untuk kategori groceries, *supplier* pratama agung niaga untuk kategori beverage jenis *spirit*, dan *supplier* karya anggur kusuma untuk kategori beverage jenis *wine*

### **Abstrac**

*This research aims to find the best supplier using the AHP (Process Hierarchy Analysis) method using the Expert Choice V11 application for problem solving from Alila Villa's Uluwatu in making decisions on selecting suppliers with the criteria of quality, price, delivery time, level of service and convenience. This research was conducted using qualitative methods. Data collection techniques in this research are observation, interviews and literature study. The sampling technique in this research is the snowball sampling technique. The informants consisted of 3 people, namely Purchasing Manager, Purchasing Staff, and Receiving Clark.*

*Based on data processing using the AHP method using tools in the form of the expert choice v11 application, it produces weighted values for each criterion, namely quality (0.382), price (0.282), delivery time (0.128), service level (0.138), and finally the convenience criterion. (0.70). From the results of data processing, the most important criteria in selecting suppliers are quality criteria, and the priorities in selecting suppliers are Yoga Nata suppliers for the Vagatable category, Aneka buah suppliers for the Fruit category, Bayu Lestari suppliers for the Meet category, Sinar Jaya Seafood suppliers for the Seafood category, Supplier Dwi Jaya for the groceries category, Pratama Agung Niaga supplier for the spirits beverage category, and Karya Wine Kusuma supplier for the wine beverage category.*

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI



## **Kata pengantar**

Puji kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan proposal skripsi ini dengan judul " STRATEGI DIVISI PURCHASING DALAM PEMILIHAN PEMASOK PENGADAAN BARANG DI ALILA VILLA'S ULUWATU".

Berbagai tahapan, tantangan, dan pengalaman telah penulis lalui demi menghasilkan sebuah karya ilmiah yang bermanfaat.

Penulis ingin menyampaikan Terimakasih yang tulus kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.

Atas bantuan dan rasa hormat dan terimakasihnya :

1. Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE., MBA., Ph.D selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali.
2. Ketut Vini Elfarosa, SE., M.M. selaku Ketua Program Studi D4 Manajemen Bisnis Internasional.
3. Drs. I Ketut Yasa, MM. selaku Dosen Pembimbing satu dan I Gede Made Subagiana, SE., MM selaku pembimbing dua yang telah membimbing, memberikan saran, masukan serta motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik dan tepat waktu.
4. Rekan-rekan Alila Villa's Uluwatu yang telah memberikan masukan dan membantu dalam proses pengambilan data penelitian.
5. Orang tua penulis yang senantiasa selalu memberikan doa dan dukungan yang tiada hentinya sehingga penulis bisa menyelesaikan penelini dengan baik.
6. Serta pihak-pihak lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu yang juga telah memberikan doa dan dukungan serta motivasi kepada penulis.

Penulis sadar bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat

kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik, saran, serta masukan yang membangun guna perbaikan di masa mendatang.

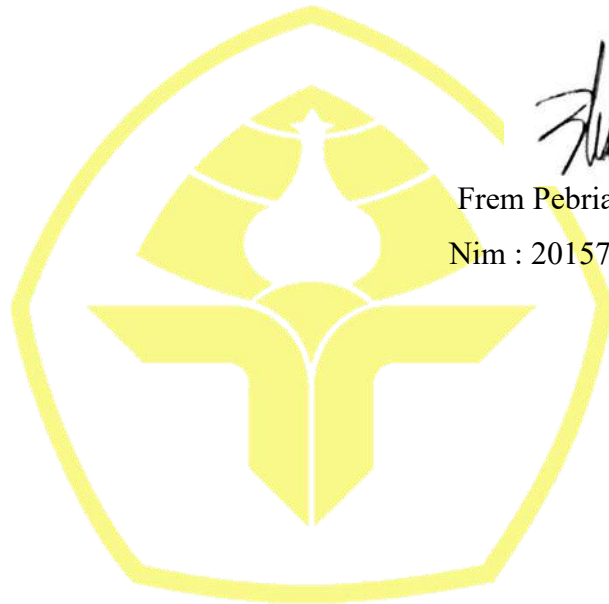
Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang Purchasing, serta memberikan manfaat yang nyata bagi pembaca yang berminat.

Badung 17 Juni 2024



Frem Pebrianta Tarigan

Nim : 2015744092



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING HALAMAN PENGESAHAN TIM.....</b>	<b>ii</b>
<b>MOTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA .....</b>	<b>v</b>
<b>Abstak .....</b>	<b>vi</b>
<b>Abstrac .....</b>	<b>vii</b>
<b>Kata pengantar.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>Daftar Tabel.....</b>	<b>xii</b>
<b>Daftar Gambar .....</b>	<b>xiii</b>
<b>Daftar Lampiran .....</b>	<b>xvii</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	8
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Hasil Penelitian .....	8
1.4.1. Manfaat Teoritis.....	8
1.4.2. Manfaat Praktis .....	9
<b>BAB II .....</b>	<b>10</b>
<b>KAJIAN KEPUSTAKAAN.....</b>	<b>10</b>
2.1. Kajian Teoritis.....	10
2.1.1. Pengertian Manajemen.....	10
2.1.2. Pengertian Manajemen Operasional .....	11
2.1.3. Pengertian Manajemen Keuangan.....	11
2.1.4. Divisi Purchasing .....	12
2.1.5. Suplyer Selection .....	16
2.1.1. Analytic Hierarchy Process (AHP) .....	20
2.2. Penelitian Terdahulu.....	23
2.3. <b>Krangka Teoritis .....</b>	<b>26</b>
<b>BAB III.....</b>	<b>30</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
3.1. Jenis Data Dan Sumber Data .....	30

3.1.1.	Jenis Data .....	30
3.1.2.	Sumber Data .....	30
3.2.	Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.2.1.	Wawancara .....	30
3.2.2.	Observasi .....	31
3.3.	Prosedur Analisis Data .....	31
<b>BAB IV</b>	.....	<b>33</b>
<b>ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	.....	<b>33</b>
4.1.	Gambaran Umum Objek Penelitian .....	33
4.1.1.	Sejarah Berdirinya Alila Villa Uluwatu .....	33
4.1.2.	Struktur Organisasi Alila Villa's Uluwatu. ....	34
4.2.	Hasil Analisa Data .....	36
4.2.1.	Hasil Analisis Data dengan Metode AHP .....	36
4.3.	Bobot Alternatif .....	80
4.4	Hasil Diskusi .....	83
<b>BAB V</b>	.....	<b>86</b>
<b>PENUTUP</b>	.....	<b>86</b>
5.1.	Kesimpulan.....	86
5.2.	Keterbatasan Penelitian.....	86
<b>Daftar pustaka</b>	.....	<b>87</b>

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## Daftar Tabel

Tabel 1. 1 contoh pemilihan supiyer berdasarkan harga.....	2
Tabel 1. 2 Contoh PO outstanding Alila Villa's Uluwatu .....	7
Tabel 2. 1 Matrix Perbandingan Berpasangan .....	22
Tabel 2. 2 Skala Penilaian Perbandingan.....	22
Tabel 2. 3 Penelitian Terdahulu .....	23
Tabel 4. 1 Pembobotan Alternatif Supplier Kategori <i>Vagetabel</i> .....	72
Tabel 4. 2 Pembobotan Alternatif Supplier Kategori Fruit .....	72
Tabel 4. 3 Pembobotan Alternatif Supplier Kategori Daging .....	73
Tabel 4. 4 Pembobotan Alternatif Supplier Kategori Seafood .....	74
Tabel 4. 5 Pembobotan Alternatif Supplier Kategori Groceries .....	75
Tabel 4. 6 Pembobotan Alternatif Supplier Kategori Groceries Beverage ( Spirit ) .....	76
Tabel 4. 7 Pembobotan Alternatif Supplier Kategori Beverage (Wine ) .....	77
Tabel 4. 8 Hasil Pemelihan Supplier utama dan alternatif.....	83



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI



## Daftar Gambar

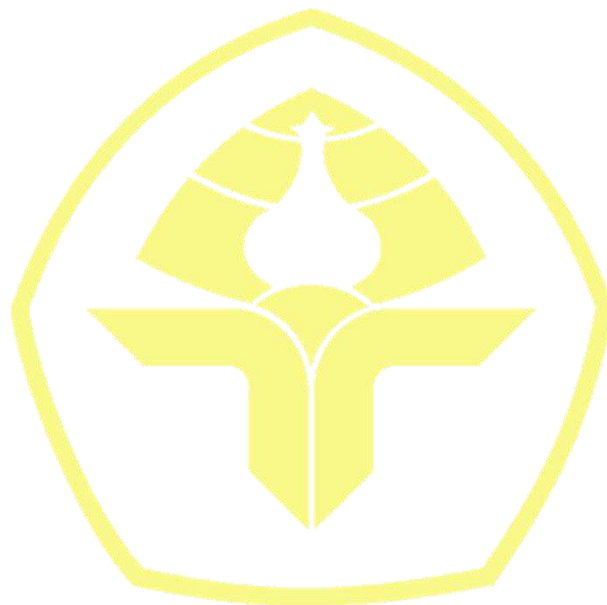
Gambar 2. 1 Contoh Gambar Struktur Organisasi Dalam Perusahaan .....	11
Gambar 4. 1 Gambar perbandingan antar kriteria .....	36
Gambar 4. 2 Hasil pembobotan antar kriteria. ....	37
Gambar 4. 3 perbandingan sub-kriteria harga.....	38
Gambar 4. 4 hasil bobot subkriteria Harga .....	38
Gambar 4. 5 perbandingan sub-kriteria Kualitas .....	38
Gambar 4. 6 Hasil bobot sub kriteria .....	39
Gambar 4. 7 perbandingan sub-kriteria waktu pengiriman.....	39
Gambar 4. 8 Hasil Bobot sub kriteria waktu pengiriman.....	39
Gambar 4. 9 perbandingan sub-kriteria tingkat pelayanan .....	39
Gambar 4. 10 Hasil bobot perbandingan antar sub kriteria tingkat pelayanan .....	40
Gambar 4. 11 perbandingan sub-kriteria kemudahan .....	40
Gambar 4. 12 Hasil bobot perbandingan antar sub kriteria kemudahan .....	40
Gambar 4. 14 Hasil Pembobotan Antar Alternatif kualitas kemampuan memberikan kualitas yang konsisten .....	42
Gambar 4. 15 Perbandingan Antar Alternatif ( Kesesuaian Spesifikasi ) .....	42
Gambar 4. 16 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kesesuaian Spesifikasi ) .....	42
Gambar 4. 17 Perbandingan Antar Alternatif Pemberian Diskon.....	42
Gambar 4. 18 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( pemberian diskon ) .....	42
Gambar 4. 19 Perbandingan Antar Alternatif ( Harga terendah ) .....	43
Gambar 4. 20 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Harga Terendah ) .....	43
Gambar 4. 21 Perbandingan Antar Alternatif ( ketepatan waktu ) .....	43
Gambar 4. 22 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( ketepatan waktu ) .....	43
Gambar 4. 23 17 Perbandingan Antar Alternatif ( Jarak terdekat ) .....	43
Gambar 4. 24 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Jarak terdekat ) .....	44
Gambar 4. 25 Perbandingan Antar Alternatif ( Tingkat Pelayanan ) .....	44
Gambar 4. 26 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Tingkat Pelayanan ) .....	44
Gambar 4. 27 Perbandingan Antar Alternatif ( Langganan ) .....	44
Gambar 4. 28 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Langganan ) .....	45
Gambar 4. 29 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemudahan dalam memenuhi pesanan )	45
Gambar 4. 30 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemudahan dalam memenuhi pesanan )	45
Gambar 4. 31 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemudahan Perubahan Waktu Pengiriman )	45
Gambar 4. 32 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemudahan Perubahan Waktu Pengiriman )	45
Gambar 4. 33 25 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemampuan memberikan kualitas konsisten )	46
Gambar 4. 34 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemampuan memberikan kualitas konsisten )	46
Gambar 4. 35 Perbandingan Antar Alternatif ( Kesesuaian Spesifikasi Barang )	46
Gambar 4. 36 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kesesuaian Spesifikasi Barang) .....	46

Gambar 4. 37 Perbandingan Antar Alternatif ( Pemberian Diskon ) .....	47
Gambar 4. 38 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Pemberian Diskon ) .....	47
Gambar 4. 39 Perbandingan Antar Alternatif ( Harga Terendah ) .....	47
Gambar 4. 40 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Harga Terendah ) .....	47
Gambar 4. 41 Perbandingan Antar Alternatif ( Ketepatan Waktu Pengiriman ) .....	47
Gambar 4. 42 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Ketepatan Waktu Pengiriman ) .....	48
Gambar 4. 43 Perbandingan Antar Alternatif ( Jarak Terdekat ) .....	48
Gambar 4. 44 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Jarak Terdekat ) .....	48
Gambar 4. 45 Perbandingan Antar Alternatif ( Adanya Layanan Kompline ) .....	48
Gambar 4. 46 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Adanya Layanan Kompline ) .....	48
Gambar 4. 47 Perbandingan Antar Alternatif ( Langganan ) .....	49
Gambar 4. 48 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Langganan ) .....	49
Gambar 4. 49 Perbandingan Antar Alternatif (Kemudahan dalam memenuhi jumlah pesanan) .....	49
Gambar 4. 50 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan dalam memenuhi jumlah pesanan) .....	49
Gambar 4. 51 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemudahan perubahan waktu pengiriman ) .....	49
Gambar 4. 52 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemudahan perubahan waktu pengiriman ) .....	50
Gambar 4. 53 Perbandingan Antar Alternatif ( Kualitas yang konsisten ) .....	50
Gambar 4. 54 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kualitas yang konsisten ) .....	50
Gambar 4. 55 Perbandingan Antar Alternatif ( Kesesuaian Spesifikasi Barang ) .....	50
Gambar 4. 56 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kesesuaian Spesifikasi Barang ) .....	51
Gambar 4. 57 Perbandingan Antar Alternatif ( Pemberian Diskon ) .....	51
Gambar 4. 58 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Pemberian Diskon ) .....	51
Gambar 4. 59 Perbandingan Antar Alternatif ( Harga Terendah ) .....	51
Gambar 4. 60 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Harga Terendah ) .....	51
Gambar 4. 61 Perbandingan Antar Alternatif ( Ketepatan Waktu Pengiriman ) .....	52
Gambar 4. 62 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Ketepatan Waktu Pengiriman ) .....	52
Gambar 4. 63 Perbandingan Antar Alternatif ( Jarak Terdekat ) .....	52
Gambar 4. 64 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Jarak Terdekat ) .....	52
Gambar 4. 65 Perbandingan Antar Alternatif ( Adanya Layanan kompline ) .....	53
Gambar 4. 66 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Adanya Layanan kompline ) .....	53
Gambar 4. 67 Perbandingan Antar Alternatif ( Langganan ) .....	53
Gambar 4. 68 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Langganan ) .....	53
Gambar 4. 69 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemudahan Dalam Memenuhi Pesanan ) .....	53
Gambar 4. 70 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemudahan Dalam Memenuhi Pesanan ) .....	53
Gambar 4. 71 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemudahan Perubahan Waktu Pengiriman ) .....	54
Gambar 4. 72 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemudahan Perubahan Waktu Pengiriman ) .....	54
Gambar 4. 73 Perbandingan Antar Alternatif (Kemampuan memberikan kualitas yang konsisten ) .....	54
Gambar 4. 74 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemampuan memberikan kualitas yang konsisten) .....	54
Gambar 4. 75 Perbandingan Antar Alternatif ( Kesesuaian Spesifikasi ) .....	55
Gambar 4. 76 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kesesuaian Spesifikasi) .....	55

Gambar 4. 77 Perbandingan Antar Alternatif ( Pemberian Diskon) .....	55
Gambar 4. 78 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Pemberian Diskon) .....	55
Gambar 4. 79 Perbandingan Antar Alternatif ( Harga Terendah) .....	56
Gambar 4. 80 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Harga Terendah ) .....	56
Gambar 4. 81 Perbandingan Antar Alternatif ( Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	56
Gambar 4. 82 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	56
Gambar 4. 83 Perbandingan Antar Alternatif (Jarak Terdekat) .....	56
Gambar 4. 84 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Jarak Terdekat) .....	56
Gambar 4. 85 Perbandingan Antar Alternatif ( Adanya Layanan Komplain) .....	57
Gambar 4. 86 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Adanya Layanan Komplain) .....	57
Gambar 4. 87 Perbandingan Antar Alternatif (Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) .....	57
Gambar 4. 88 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) .....	57
Gambar 4. 89 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	58
Gambar 4. 90 Hasil Pembobotan Antar Alternatif ( Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	58
Gambar 4. 91 Perbandingan Antar Alternatif ( Kemudahan perubahan waktu pengiriman) .....	58
Gambar 4. 92 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan perubahan waktu pengiriman) .....	58
Gambar 4. 93 Perbandingan Antar Alternatif (Kualitas yang Konsisten) .....	59
Gambar 4. 94 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kualitas yang Konsisten) .....	59
Gambar 4. 95 Perbandingan Antar Alternatif (Kesesuaian Spesifikasi Barang) .....	59
Gambar 4. 96 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kesesuaian Spesifikasi Barang) .....	59
Gambar 4. 97 Perbandingan Antar Alternatif (Pemberian Diskon) .....	59
Gambar 4. 98 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Pemberian Diskon) .....	59
Gambar 4. 99 Perbandingan Antar Alternatif (Harga Terendah) .....	60
Gambar 4. 100 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Harga Terendah) .....	60
Gambar 4. 101 Perbandingan Antar Alternatif (Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	60
Gambar 4. 102 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	60
Gambar 4. 103 Perbandingan Antar Alternatif (Jarak Terdekat) .....	61
Gambar 4. 104 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Jarak Terdekat).....	61
Gambar 4. 105 Perbandingan Antar Alternatif (Adanya Layanan Komplain) .....	61
Gambar 4. 106 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Adanya Layanan Komplain) .....	61
Gambar 4. 107 Perbandingan Antar Alternatif (Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) ...	62
Gambar 4. 108 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) .....	62
Gambar 4. 109 Perbandingan Antar Alternatif (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	62
Gambar 4. 110 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	62
Gambar 4. 111 Perbandingan Antar Alternatif (Kemudahan perubahan waktu pengiriman) .....	62
Gambar 4. 112 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan perubahan waktu pengiriman) .....	63
Gambar 4. 113 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Pemberian Disko) .....	63
Gambar 4. 114 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Pemberian Disko) .....	63
Gambar 4. 115 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Harga Terendah) .....	63
Gambar 4. 116 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Harga Terendah) .....	63

Gambar 4. 117 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kualitas yang Konsisten) .....	64
Gambar 4. 118 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kualitas yang Konsisten) .....	64
Gambar 4. 119 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kesesuaian Spesifikasi) .....	64
Gambar 4. 120 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kesesuaian Spesifikasi) .....	64
Gambar 4. 121 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	65
Gambar 4. 122 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	65
Gambar 4. 123 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Jarak Terdekat) .....	65
Gambar 4. 124 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Jarak Terdekat) .....	65
Gambar 4. 125 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) .....	66
Gambar 4. 126 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) .....	66
Gambar 4. 127 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Adanya Layanan Komplain) .....	66
Gambar 4. 128 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Adanya Layanan Komplain) .....	66
Gambar 4. 131 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	67
Gambar 4. 132 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	67
Gambar 4. 133 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kemudahan perubahan waktu pengiriman) .....	67
Gambar 4. 134 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan perubahan waktu pengiriman) .....	67
Gambar 4. 135 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kualitas yang Konsisten) .....	68
Gambar 4. 136 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kualitas yang Konsisten) .....	68
Gambar 4. 137 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kualitas yang Konsisten) .....	68
Gambar 4. 138 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kualitas yang Konsisten) .....	68
Gambar 4. 139 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Pemberian Diskon) .....	68
Gambar 4. 140 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Pemberian Diskon) .....	69
Gambar 4. 141 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Harga Terendah) .....	69
Gambar 4. 142 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Harga Terendah) .....	69
Gambar 4. 143 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	69
Gambar 4. 144 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Ketepatan Waktu Pengiriman) .....	69
Gambar 4. 145 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Jarak Terdekat) .....	70
Gambar 4. 146 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Jarak Terdekat) .....	70
Gambar 4. 147 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Adanya Layanan Komplain) .....	70
Gambar 4. 148 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Adanya Layanan Komplain) .....	70
Gambar 4. 149 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) .....	71
Gambar 4. 150 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Langganan/ Pengalaman Masa Lalu) .....	71
Gambar 4. 151 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	71
Gambar 4. 152 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	71
Gambar 4. 153 Perbandingan Antar Alternatif Baverage (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	72
Gambar 4. 154 Hasil Pembobotan Antar Alternatif (Kemudahan Dalam Memenuhi Jumlah Pesanan) .....	72

Gambar 4. 155 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Supplier kategori <i>vegetabel</i> .....	80
Gambar 4. 156 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Supplier Fruit .....	80
Gambar 4. 157 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Supplier meet .....	81
Gambar 4. 158 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Supplier seafood.....	81
Gambar 4. 159 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Supplier groceries.....	82
Gambar 4. 160 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Supplier Beverage (spirit) .....	82
Gambar 4. 161 Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Supplier Beverage (wine).....	83

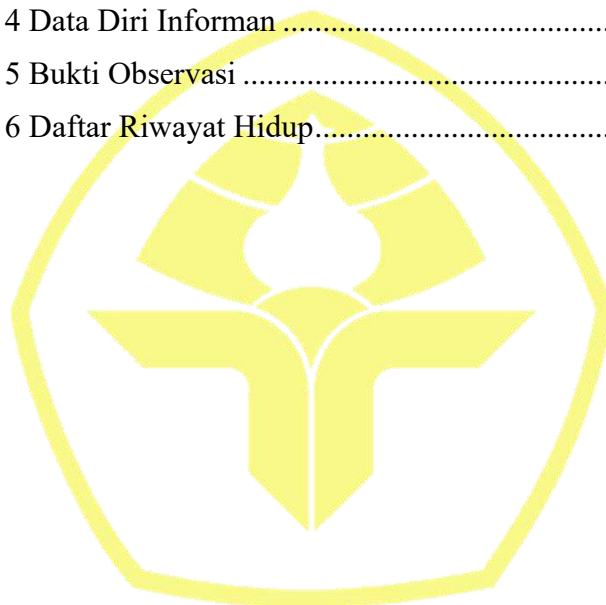


JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI



## Daftar Lampiran

<b>Lampiran .....</b>	<b>102</b>
Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelirian .....	102
Lampiran 2 Lembar konsultasi bimbingan .....	103
Lampiran 3 Kuisisioner Wawancara.....	107
Lampiran 2 : Skala Penilaian Perbandingan .....	111
Lampiran 3 Jadwal Penelitian .....	113
Lampiran 4 Data Diri Informan .....	114
Lampiran 5 Bukti Observasi .....	114
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup.....	114



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Divisi Purchasing merupakan salah satu divisi dari Finance yang di mana tugas dari Divisi Purchasing dalam perusahaan adalah melakukan pembelian dan pemenuhan kebutuhan operasional perusahaan. Divisi Purchasing sangat berkaitan erat dengan setiap departemen yang ada di perusahaan, karena faktanya setiap departemen memiliki kebutuhannya masing-masing, dimana divisi Divisi Purchasing inilah yang bertanggung jawab atas pemenuhan kebutuhan tersebut. Kegiatan Purchasing agar dapat menunjang operasional dengan baik menurut (Virst, 2018) mempunyai beberapa sasaran diantaranya :

- a) Right Produk
- b) Right Price
- c) Right Quality
- d) Right *Supplier*

Kempat sasaran tersebut hendaknya di capai oleh Divisi Purchasing dalam memenuhi kebutuhan operasional hotel, sehingga fungsi Divisi Purchasing dapat berjalan dengan baik. Fungsi dari Divisi Purchasing itu sendiri di dalam perusahaan tidak hanya melakukan pembelian dan pemenuhan kebutuhan saja, namun Divisi Purchasing juga memiliki peran penting dalam mengontrol kualitas, efisiensi waktu dan harga dari barang di beli. Untuk memastikan kebutuhan, kualitas, efisiensi waktu, dan harga barang terpenuhi dengan cepat dengan harga yang terjangkau. maka Divisi Purchasing harus melakukan kerja sama dengan pemasok (Supplier) dan memastikan empat sasaran menurut (Virst, 2018) tercapai.

Pemilihan pemasok sangat penting bagi kegiatan organisasi perusahaan, dan juga berperan penting dalam proses produksi dan manajemen logistik, sehingga keputusan yang buruk dalam pemilihan pemasok akan berdampak buruk bagi perusahaan (Govindan et al., 2020). Karena pemilihan pemasok telah menjadi bagian penting dari manajemen rantai pasokan bagi perusahaan, perusahaan juga dapat memperoleh keunggulan kompetitif dengan memperkuat peran strategi pemilihan pemasok. Dalam pemilihan pemasok, bagian pembelian berperan dalam

menentukan kualitas produk yang ditawarkan pemasok, efisiensi waktu dan harga yang ditawarkan. Dalam memilih tim pemasok/supplier, bagian pembelian Villa Uluwatu harus memenuhi beberapa syarat untuk :

- a) Perijinan usaha harus sesuai dengan undang-undang yang berlaku serta harus bersertifikasi HACCP untuk Food dan SNI untuk barang material
- b) Bersedia memberikan sampel barang untuk menentukan kualitas
- c) Proses pengiriman barang harus sesuai dengan PO (Purchase Order)
- d) Harga harus bersifat kontrak
- e) Syarat pembayaran kredit 1 bulan

Setelah persyaratan tersebut di setujui maka Supplier tersebut akan siap di daftarkan di dalam system sage 300 alila villa's uluwatu dan resmi bekerja sama sebagai pemasok bagi alila villa's uluwatu. Jika bergantung pada satu suplyer saja akan memiliki resiko di mana Supplier dapat memanipulasi harga, fleksibelitas, tidak tersedianya barang yang di butuhkan dan kualitas kinerja akan buruk jika tidak ada pesaing. Untuk mencegah resiko tersebut Divisi Purchasing alila villa uluwatu menjalin kerja sama setidaknya 2 suplayer dengan barang yang sama.

Dalam pemilihan Supplier untuk memasok sebuah branag, Divisi Purchasing alila villa's uluwatu akan melakukan perbandingan harga. Berikut adalah contoh data perbandingan harga dalam pemilihan Supplier yang di lakukan oleh alila villa's uluwatu.

Tabel 1.1 Contoh Pemilihan Supiyer Berdasarkan Harga

No	Items Description	VENDORS QUOTIONS IN IDR					
		Avu - Market Survey	Agrito Roman Bali PT	Adhi Nugraha UD	Yoga Nata	Aneka Fruit UD.	Rekun Konfirmasi
	<b>Fruit</b>						
1	Apple Red Import	-		44.000	44.000	40.000	27.000
2	Apple Granny Smith	-			-	65.000	33.000
3	Avocado Local Mentega	-		38.000	-	45.000	35.000
4	Banana Mas matang	-		22.000	-	20.000	-
5	Banana Ambon Hijau	-		17.000	-	15.000	-
6	Dragon Fruit Red	-		25.000	-	28.000	-
7	Grape Black Local	-		30.000	-	30.000	-
8	Grape Green Import	-		145.000	-	140.000	130.000
9	Grape Red Import	-		95.000	-	70.000	-
10	Jack Fruit Ripe clean	-		80.000	-	55.000	80.000

No	Items Description	VENDORS QUOTIONS IN IDR					
		Avu - Market Survey	Agrito Roman Bali PT	Adhi Nugraha UD	Yoga Nata	Aneka Fruit UD.	Rekun Konfirmasi
11	Jack Fruit Ripe w/skin	-		50.000	-	25.000	-
12	Kiwi	-		75.000	-	75.000	60.000
	Klengkeng	-				55.000	50.000
13	Lemon Local	-			-	25.000	-
	Lemon Yellow (Lemon Tea Import)	-		39.000		40.000	36.500
14	Lime	-		19.000	-	20.000	23.000
15	Mangga matang siap santap	-		40.000	-	45.000	35.000
16	Mango Young (mangga madu untuk rujak)	-		28.000	-	25.000	27.000
17	Mangoestin	-		-	-	45.000	33.000
18	Melon Honey	-		14.000	-	15.000	11.000
19	Melon Rock	-		14.000	-	15.000	11.000
20	Orange Sunkist Import	-		35.000	-	35.000	20.000
21	Orange Santang Medium	-		-	-	55.000	55.000
22	Pamelo (Jrungga)	-		27.000	-	35.000	20.000
23	Papaya Thailand (Ripe)	-		10.000	-	9.000	7.500
24	Papaya California (Ripe)	-		10.000	-	9.000	-
25	Pear Green William	-		45.000	-	45.000	-
26	Pineapple Ripe	-		6.500	-	8.000	7.500
	Honey Pineapple (Nanas Madu)	-		-	-	12.000	-
27	Rambutan	-		-	-	-	30.000
28	SrikayaSirsak	-		25.000	-	20.000	20.000
29	Star Fruit	-		20.000	-	16.000	16.000
30	Tamarillo	-		25.000	-	32.000	20.000
31	Tangerine Sweet Kintamani	-		20.000	-	19.000	22.000
32	Tangerine Sweet Lumajang	-		17.000	-	19.000	20.000
33	Watermelon Red Non Seed	-		12.000	-	11.000	8.500
34	Yam Bean (bengkuang)	-		10.500	-	13.000	15.000
35	Apple Local Malang	-		45.000	-	45.000	45.000
36	Apple Local Manalagi	-		45.000	-	35.000	-
37	Banana Kepok	-		16.000	-	12.000	9.000
38	Banana Raja	-		18.000	-	15.000	12.000
39	Salak (Snake Fruit) Local	-		20.000	-	22.000	20.000
40	Passion Fruit	-		55.000	-	50.000	-
42	Kolang Kaling	-		20.000	-	-	-
43	Cin Cau	-		18.000	-	-	-
44	Sago Cook / Bijik	-		18.000	-	-	-

No	Items Description	VENDORS QUOTIONS IN IDR					
		Avu - Market Survey	Agrito Roman Bali PT	Adhi Nugraha UD	Yoga Nata	Aneka Fruit UD.	Rekun Konfirmasi
45	Casava fermented (Tape signkong)	-		23.000	-	-	-
	<b>Vegetable</b>	-		60.000	-		
1	Asparagus Green Fresh	140.000		140.000	140.000		115.000
2	Baby Carrot	25.000		25.000	25.000		17.000
3	Banana Leaf	7.000		10.000	10.000		7.000
4	Basil	50.000		50.000	70.000		54.000
5	Beet Root Big	30.000		35.000	35.000		24.900
6	Vegetable - Bongkot Flower (Kecicang)	-		15.000	20.000		18.000
7	Brocoli Clean	40.000		60.000	60.000		49.800
8	Capsicum Green (Paprika Hijau)	75.000	60.000	62.000	75.000		49.000
9	Capsicum Red (Paprika Merah)	150.000	82.000	105.000	150.000		62.000
10	Capsicum Yellow (Paprika Kuning)	150.000	90.000	110.000	160.000		95.000
11	Carrots local (Bedugul)	15.000		15.000	15.000		-
12	Carrots Local (Medan)	20.000		20.000	22.000		13.450
13	Casava Clean	10.000		9.000	15.000		9.000
14	Celery Stick (Import)	50.000	55.000	55.000	47.000		44.000
15	Chili Red Big	45.000		45.000	45.000		37.900
16	Chili Red Hot	60.000		65.000	70.000		74.000
17	Chilli Green Hot	40.000		70.000	60.000		-
18	Chili Green Big	25.000		35.000	30.000		29.500
	Chili Red Big Clean/kupas	-		-	-		
	Chili Red Medium/cabe merah kriting	50.000		-	-		-
19	Chives	-		45.000	45.000		-
20	Coriander Leaves	70.000		55.000	70.000		34.000
21	Corn Sweet Fresh	12.000		12.000	12.000		9.000
22	Cucumber Japan	15.000		17.000	18.000		9.950
	Daun kelor	-		-	-		-
24	Dill	100.000		85.000	180.000		65.000
25	Eggpalnt Round Green	12.000		10.000	14.000		9.900
26	Eggpalnt Purple	15.000		14.000	15.000		9.950
28	Galangal ( Laos )	-		12.000	12.000		6.450
29	Garlic Peeled	50.000		48.000	53.000		-
30	Ginger	25.000		24.000	25.000		11.000
31	Jack Fruit Young	15.000		18.000	18.000		18.000
	Jepang (White Squash)	-		-	-		-
32	Kacang Barang (Soy Bean)	25.000		30.000	30.000		-



No	Items Description	VENDORS QUOTIONS IN IDR					
		Avu - Market Survey	Agrito Roman Bali PT	Adhi Nugraha UD	Yoga Nata	Aneka Fruit UD.	Rekun Konfirmasi
33	Curly Scoth Kale	-	50.000	38.000	45.000		-
	Kaylan	50.000		-	-		-
	Kecipir / Kelongkang	25.000		-	-		-
34	Kencur	40.000		35.000	30.000		-
35	Leek	35.000	80.000	32.000	35.000		17.400
36	Lemo Bali	-		30.000	30.000		40.000
37	Lemon Grass (Sereh)	20.000		15.000	15.000		9.400
38	Lettuce Baby Rucola	70.000	50.000	55.000	70.000		-
39	Lettuce Red Romaine	-		-	45.000		-
40	Lettuce Romaine Baby	40.000	35.000	35.000	45.000		22.500
	Lettuce Arugula (wild rucola)	-	55.000	-	-		23.000
	Lettuce Frize	50.000	40.000	-	50.000		19.900
	Lettuce Iceberg	30.000	35.000	-	-		23.800
	Lettuce Radisio	50.000	40.000	-	-		-
41	Mint	60.000	50.000	45.000	50.000		24.000
42	Mushroom Champignon	45.000		45.000	45.000		39.000
43	Mushroom Oyster Fresh	30.000		42.000	32.000		30.000
44	Mushroom Shimeji Brown @150gr	15.000		14.000	17.000		12.000
45	Mushroom Shimeji White @150gr	15.000		14.000	17.000		12.000
46	Mushroom Shitake Fresh	140.000		115.000	140.000		114.000
47	Musroom King Oyster @400gr	20.000		-	25.000		-
48	Onion Red	70.000		60.000	65.000		-
49	Onion Spring	50.000		50.000	50.000		27.900
50	Onion Yelow (Bombay)	30.000		33.000	28.000		25.000
51	Pandan Leaf	20.000		20.000	18.000		15.000
52	Papaya Thailand (semental)	-		10.000	8.000		-
53	Parsley Italian	-		40.000	60.000		34.000
54	Pok Choy	15.000		14.000	15.000		12.900
55	Potato Large	23.000		22.000	-		15.900
	Baby Potato	15.000		-	-		-
56	Radish White (Turnip)	10.000		14.000	12.000		8.900
57	Red Radish	-		50.000	80.000		42.000
58	Salam Leaf	20.000		25.000	18.000		-
59	Shallot Bali fresh	35.000		45.000	34.000		-
60	Shallot Peeled	45.000		-	40.000		40.000
61	Spinach Baby English (local)	40.000	55.000	-	50.000		-

No	Items Description	VENDORS QUOTIONS IN IDR					
		Avu - Market Survey	Agrito Roman Bali PT	Adhi Nugraha UD	Yoga Nata	Aneka Fruit UD.	Rekun Konfirmasi
62	Tarragon	-		140.000	120.000		95.000
63	Thyme	-		120.000	150.000		110.000
64	Tomato Beef	-	34.000	50.000	45.000		60.000
65	Tomato Cherry Red	40.000	50.000	35.000	35.000		33.000
66	Tomato Cherry yellow	50.000	60.000	50.000	45.000		49.500
67	Tomato Green	20.000		14.000	20.000		-
68	Tomato Red (lokal)	15.000		15.000	15.000		14.900
69	Turmeric Fresh	15.000		12.000	10.000		6.400
70	Turmeric Leaf	40.000		45.000	40.000		-
71	Watercrass	30.000	48.000	24.000	35.000		25.000
72	Zucchini Green	25.000		30.000	30.000		24.850
73	Zucchini Yellow	50.000		85.000	50.000		72.500
74	Bean Baby String Bean	35.000		45.000	33.000		-
75	Banana Stemp (Ares)	15.000		20.000	20.000		12.000
76	Bean Green (kacang hijau)	30.000		30.000	30.000		11.900
77	Bean long	15.000		18.000	15.000		11.900
78	Bean sprout Long	15.000		12.000	12.000		9.950
	Bean Spraut Small (Togerawon)	20.000		-	-		-
79	Carambola (Belimbing Buluh)	-		50.000	20.000		-
80	Butternut Squarth (pumkin Lokal)	12.000		8.000	12.000		7.000
81	Cabbage Red	50.000		45.000	50.000		32.950
82	Cabbage White	8.000		12.000	10.000		8.400
83	Cabbage Chinese	12.000		12.000	12.000		9.500
84	Casava (Leaf)	20.000		15.000	20.000		-
85	Cauliflower Clean	40.000		38.000	40.000		29.400
86	Caysin(Sawi Hijau)	10.000		12.000	14.000		8.900
87	Celery Leaves (Local)	25.000		30.000	35.000		17.900
	Chervil	-		-	-		-
88	Coconut Grated fresh	20.000		28.000	25.000		22.000
	Coconut Grated/kelapa tua parut untuk Rendang	-		-	-		
89	Coconut whole clean/kelapa kupasmuda	-		-	-		-
90	Corn Baby	35.000		42.000	38.000		-
91	Fennel	50.000		65.000	60.000		94.800
92	Jack Fruit Young	15.000		18.000	18.000		18.000
94	Ferm Shoot (Pakis)	-		15.000	18.000		-
95	Papaya Young	10.000		8.000	10.000		-

No	Items Description	VENDORS QUOTIONS IN IDR					
		Avu - Market Survey	Agrito Roman Bali PT	Adhi Nugraha UD	Yoga Nata	Aneka Fruit UD.	Rekun Konfirmasi
96	Potato Sweet Ungu	-		10.000	15.000		-
97	Potato Sweet Honey / Ubi Cilembu	-		15.000	25.000		-
98	Spinach Lokal	15.000		10.000	12.000		6.900
99	Spinach Water (Kangkung)	12.000		12.000	12.000		9.900
100	Bean cake - Tempe	2.000		2.000	2.000		-
101	Bean curd / Tahu	1.000		1.000	1.500		-

Tabel di atas berisikan informasi harga beberapa vendor fruite & vagatabel. Dasar dari pemilihan suplayer ini adalah memilih harga yang paling murah yang di tawarkan oleh vendor dimana harga market survey menjadi patokan utamanya, jika harga tersebut jauh di atas market survey maka team Divisi Purchasing bisa melakukan negoisasi harga. Meskipun harga yang di tawarkan murah akan ada kemungkinan bahwa barang yang kita pesan tidak terkirim atau tidak lengkap. Berikut merupakan contoh data dari PO Outstanding barang yang tidak lengkap di kirim dan belum di kirim.

Tabel 1.2 Contoh PO outstanding Alila Villa's Uluwatu

Vendor Description	PO Number	PO Date	Description	Qty	UoM	Unit Cost	Ext. Amount
Sensatia Botanicals	PO18008697	18/02/2022	Lemon & Hibiscus Facial Mask - 1KG - LHF-01KG	1,00	Kg	469.177,50	469.177,50
Sensatia Botanicals	PO18008738	15/03/2022	Virgin Coconut Oil - 5L	1,00	Gln	434.280,00	434.280,00
Sensatia Botanicals	PO18008779	08/04/2022	Virgin Coconut Oil - 5L	1,00	Gln	438.228,00	438.228,00
Sensatia Botanicals	PO18008826	25/04/2022	Ginger, Cinnamon & Tumeric Body Wrap - 5L	1,00	Gln	1.297.200,00	1.297.200,00
Sila Arta.Ud	PO18008914	06/05/2022	Melon - Watermelon	0,25	Kg	8.000,00	2.000,00
Sila Arta.Ud	PO18009081	03/06/2022	Strawberry Fresh	0,25	Kg	100.000,00	25.000,00
Sila Arta.Ud	PO18009176	03/06/2022	Crispy Chips of assava	0,50	Kg	50.000,00	25.000,00
Sila Arta.Ud	PO18009179	03/06/2022	Tomato Red	3,00	Kg	17.000,00	51.000,00
Ganda Yasa	PO18009140	09/06/2022	SapuIjuk	2,00	Pcs	30.000,00	60.000,00
Sensatia Botanicals	PO18009141	09/06/2022	Pure C Facial Serum - 20ml Boxed - PUR-0025	10,00	Pcs	26.986,30	269.863,00
Matahari Dept Store	PO18009142	09/06/2022	Buffer	10,00	Pcs	7.000,00	70.000,00
SinarSejati	PO18009143	09/06/2022	Fitted Sheet 90 x 192/13 - White	25,00	Pcs	110.000,00	2.750.000,00
Sila Arta.Ud	PO18009204	16/06/2022	Pinneapple	13,00	Pcs	8.500,00	110.500,00
Sila Arta.Ud	PO18009243	16/06/2022	Bean Long	3,00	Kg	16.000,00	48.000,00
Garda Printing	PO18009292	21/06/2022	Spa Brochure 2015	100,00	Pcs	41.250,00	4.125.000,00

Vendor Description	PO Number	PO Date	Description	Qty	UoM	Unit Cost	Ext. Amount
Sensatia Botanicals	PO18009294	21/06/2022	Cucumber & Aloe Facial Cleanser - 120ml Boxed - CUC-0100	5,00	Pcs	70.429,50	352.147,50
Sila Arta.Ud	PO18009440	07/07/2022	Pear - Green	6,50	Kg	15.000,00	97.500,00
Sila Arta.Ud	PO18009448	07/07/2022	Candle Nut / Kemiri	1,00	Kg	15.000,00	15.000,00
Bahagia .Toko	PO18009483	14/07/2022	JVD Zenith Kettle	1,00	Pcs	600.000,00	600.000,00
Sila Arta.Ud	PO18009487	15/07/2022	Banana - Wood	8,90	Kg	16.000,00	142.400,00
Sukandajaya.Pt	PO18009492	15/07/2022	Butter - Bulk unsalted Aust 10 Kg	25,00	Kg	138.861,00	3.471.525,00
Sila Arta.Ud	PO18009493	15/07/2022	Sambuk Kelapa	20,00	Kg	10.000,00	200.000,00
SoejaschBali.Pt	PO18009520	15/07/2022	Chocolate Colatta Chips Compound	5,00	Kg	45.065,40	225.327,00
Sukandajaya.Pt	PO18009573	19/07/2022	Peas Green	1,00	Kg	49.617,00	49.617,00
Toko Tan	PO18009607	21/07/2022	Anchovies	2,00	Can	67.500,00	135.000,00
Sukandajaya.Pt	PO18009763	04/08/2022	Spring Roll Pastry 215mmX215mmX20	2,00	Pack	18.204,00	36.408,00
Sila Arta.Ud	PO18009895	16/08/2022	Don Kelor	1,00	Kg	20.000,00	20.000,00
Sukandajaya.Pt	PO18009929	22/08/2022	Butter - Bulk unsalted Aust 10 Kg	8,16	Kg	55.157,96	450.088,95
Sensatia Botanicals	PO18009956	22/08/2022	Signature Essential Oil 15 ml	10,00	Pcs	89.993,25	899.932,50
Sila Arta.Ud	PO18010013	25/08/2022	Coconut Liklik	2,00	Pcs	7.000,00	14.000,00
Sang Ade	PO18010122	13/09/2022	Egg - Chicken	900,00	Pcs	1.900,00	1.710.000,00
Sila Arta.Ud	PO18010123	13/09/2022	Leaf Lemon Basil	1,80	Kg	55.000,00	99.000,00

Dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang strategi Divisi Purchasing dalam memilih Supplier dalam pembelian barang dan jasa di Alila Villa's uluwatu.

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dibahas, maka pertanyaan penelitian ini adalah bagaimana bagian pembelian memilih pemasok yang tepat demi kelancaran perusahaan.

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendukung bagian pembelian dalam memilih supplier yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan.

## 1.4. Manfaat Hasil Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat yang membutuhkan. Manfaat penelitian ini dapat dibagi menjadi tiga bidang :

### 1.4.1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, wawasan, dan pengetahuan mengenai strategi yang dapat diterapkan

bagian pembelian dalam memilih pemasok untuk memudahkan operasional perusahaan.

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

##### **1. Bagi Penulis**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana yang bermanfaat dalam mengimplementasikan pengetahuan penulis mengenai pemilihan *Supplier*/pemasok.

##### **2. Bagi Alila Villa's Uluwatu**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi alila villa's uluwatu dan sebagai acuan strategi untuk melakukan pembelian barang dan jasa agar mendapatkan harga, kualitas barang, pelayanan yang baik dan tepat waktu.

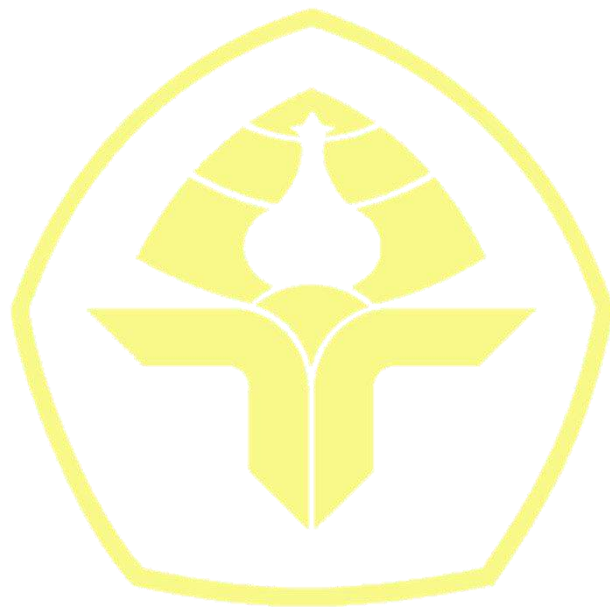
##### **3. Bagi Politeknik Negeri Bali**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan dijadikan acuan dalam penelitian yang berkaitan dengan Divisi Purchasing dan strategi pemilihan *Supplier*/pemasok.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI





JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan tujuan dan temuan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa metode AHP (Process Hierarchy Analysis) dapat digunakan dalam pemilihan pemasok berdasarkan kriteria yang diinginkan perusahaan.

#### **5.2. Keterbatasan Penelitian**

Meskipun penelitian ini telah disusun sebaik mungkin, namun masih terdapat beberapa keterbatasan, antara lain :

- 1) Hanya metode AHP yang digunakan dalam penelitian ini
- 2) Penelitian ini hanya menguji pembobotan kriteria kualitas, harga, waktu pengiriman, kenyamanan, dan hubungan dengan pemasok. Namun, masih banyak kriteria yang dapat dipertimbangkan ketika memilih pemasok alternatif.
- 3) Pengumpulan data pembandingan melalui wawancara terbatas karena penelitian ini dilakukan di kantor pembelian Alila Villa Uluwatu yang terintegrasi dengan ruang penerima tamu tempat pemasok datang dan pergi dari kantor setiap hari. Fokusnya adalah melakukan wawancara pemasok.

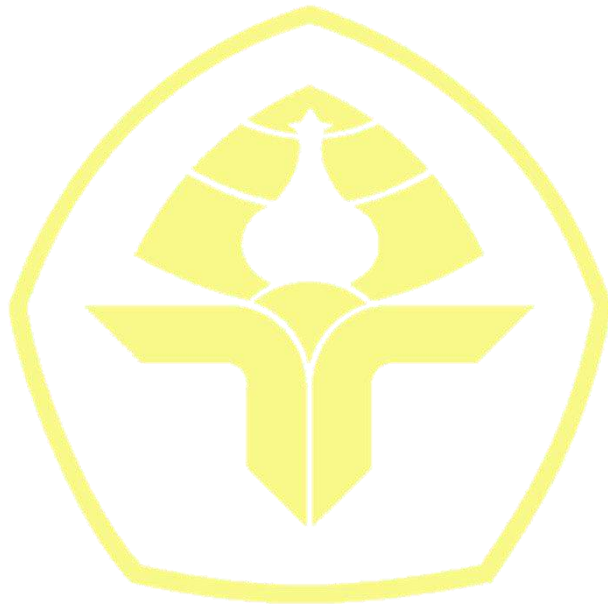
#### **5.3. Saran**

- 1) Peneliti selanjutnya disarankan untuk mempertimbangkan penambahan kriteria dan subkriteria yang berkaitan dengan kondisi perusahaan. Dalam melakukan analisa, kami juga menyarankan agar Anda mempertimbangkan untuk menggunakan atau menggabungkan metode AHP dengan metode lain seperti metode ANP, Fuzzy AHP, dan TOPSIS PROMOTHEE.
- 2) Perusahaan didorong untuk menggunakan metodologi AHP untuk membantu pengambilan keputusan dalam memilih pemasok bahan baku yang paling sesuai. Dalam memilih pemasok, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai kriteria dan subkriteria yang tercantum di atas. Apabila terdapat kriteria atau subkriteria baru yang relevan dengan perusahaan, maka perusahaan dapat menggantinya atau menambahkannya pada daftar kriteria dan subkriteria yang sudah ada

### Daftar pustaka

- Abd. Rohman, M. (2017). *DASAR-DASAR MANAJEMEN*. Malang: Inteligencia Media.
- Ensiklopedia, W. (2024, 02 15). *Wikipedia Manageman*. From id.wikipedia.org: <https://id.wikipedia.org/wiki/Manajemen>
- Hastari, I. R. (2023, september 06). *Supply Chain Management (Manajemen Rantai Pasok)*. From <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/>: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-tangerang1/baca-artikel/16407/Supply-Chain-Management-Manajemen-Rantai-Pasok.html>
- Heri Aryadi, W. (2019). TINJAUAN PROSEDUR PEMBELIAN BARANG DI BAGIAN PURCHASING PADA PT. DURACONINDO PRATAMA JAKARTA. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Vol. 16, 2*.
- Heri Yanto, N. B. (2023). *Akuntansi Biaya. Edisi 9*. Yogyakarta: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Ir. Ahmad Syamil, d. (2023). *BUKU AJAR MANAJEMEN RANTAI PASOK*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Krisnandi Herry, S. M. (2019). *PENGANTAR MANAJEMEN*. Jakarta Selatan: LPU-UNAS.
- Lestyowati, J. (2018). ANALISIS PERMASALAHAN E-PURCHASING DALAM PENGADAAN . *SIMPOSIUM NASIONAL KEUANGAN NEGARA*.
- Martono, R. V. (2019). *Dasar-dasar Manajemen Rantai Pasok*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- NISP, R. O. (2023, Oktober 11). *Ocbc*. From [Ocbc.id](https://www.ocbc.id/): <https://www.ocbc.id/id/article/2021/07/21/pengertian-biaya>
- Nugraha, R. N. (2023). Peranan Purchasing Departement Dalam Operational In Hotels. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*.
- Paminto, D. D. (2016). PENENTUAN PEMILIHAN SUPPLIER FOLDING CHAIR DENGAN METODE ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS DI PT. INDOEXIM INTERNASIONAL. *e-journal.uajy*, 7.
- Pradyani, N. N. (2022). Analisis Pengendalian Biaya Food And Beverage Pada Hotel . *Prosiding SINTESA*, 1.
- Putri, D. O. (2018). Kriteria Pemilihan Supplier. *Studocu*, 2.
- Sri Adi Widodo, K. K. (2021). Single Subject Research: Alternatif Penelitian Pendidikan. *Journal of Instructional Mathematics*, 80.
- Sri Widiyanesti, R. S. (n.d.). PENENTUAN KRITERIA TERPENTING DALAM PEMILIHAN. *Jurnal Riset Managemant*, 8.
- Sugiyono, P. D. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. . Bandung: Alfabeta.
- Suhary, Z. (2019). ANALISIS PENGORDERAN BARANG PADA DEPARTMENT. *Seminar Hasil Penelitian Vokasi (SEMHAVOK)*.
- Suryahita, P. L. (2023). PERANAN PROCUREMENT TERHADAP PENGADAAN BARANG DAN. *Politeknik Negeri Jakarta*.
- Virst, W. (2018). *Purchasing For Hospitality Opration*. East Lansing, Michigan: American Hotel and Association.

- wahyuni, H. A. (2019). TINJAUAN PROSEDUR PEMBELIAN BARANG DI.  
*Jurnal Akuntansi dan Manajemen Vol. 16 No. 02, 228.*
- Wahyuni, H. A. (2019). TINJAUAN PROSEDUR PEMBELIAN BARANG DI  
BAGIAN PURCHASING PADA PT. DURACONINDO. *Jurnal  
Akuntansi dan Manajemen Vol. 16 No. 02, 1.*



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BALI