



ANALISA PEMASOK YANG PULIH LEBIH CEPAT DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT, AHP, DAN TOPSIS DI PD. PUTRA GEMBONG JAYA

Budi Satria Bayu Aji¹, Asep Hermawan², Agung Widarman³

¹Sekolah Tinggi Teknologi Wastukencana Purwakarta

²Sekolah Tinggi Teknologi Wastukencana Purwakarta

³Sekolah Tinggi Teknologi Wastukencana Purwakarta

E-mail: Bayuajibudisatria@gmail.com

Article History:

Received: 15-06-2023

Revised: 18-06-2023

Accepted: 21-06-2023

Keywords:

Pasokan, Swot, Ahp, Topsis, Pemasok

Abstract: PD. Putra Gembong Jaya merupakan salah satu perusahaan dagang bahan bangunan yang cukup besar di wilayah Pasawahan. Setelah pemerintah mengumumkan Setelah Pandemi PD. Putra Gembong Jaya mulai kembali menerima banyak pesanan sehingga kebutuhan bahan baku meningkat. Akan tetapi pemasok yang sebelumnya memasok, banyak diantaranya tidak bisa memasok, sehingga di perlukan metode yang cepat dan efisien untuk mencari pemasok dari ketersediaan data yang dimiliki serta kondisi yang sedang di hadapi maka diusulkan metode penyelesaian dengan metode SWOT-AHP-TOPSIS. Berdasarkan hasil penelitian didapat hasil bahwa terdapat 3 pemasok utama untuk bahan semen di PD. .Putra Gembong Jaya. Yaitu BBS (Bandung Bintang Sejati, KWSG (Koperasi Warga Semen Gresik), dan Pemasok 3M (Marga Maju Mandiri). Dari analisa SWOT yang di lakukan pemasok KWSG menjadi pemasok yang paling cepat pulih sehingga di lakukan pembobotan strategi yang di lakukan pemasok KWSG, dengan metode AHP dan perbandingan dengan metode TOPSIS di dapat Meningkatkan promosi harga tetap melalui sistem online adalah strategi terbaik.

PENDAHULUAN

Setelah pandemi Covid-19, perlahan industri pulih seiring dengan anjuran pemerintah untuk melaksanakan Setelah Pandemi. Namun dampak dari pandemi masih terasa seperti di tutupnya beberapa perusahaan dengan berbagai alasan, salah satunya satunya ekonomi. Tak selalu berdampak buruk pandemi juga mendorong munculnya perusahaan baru hal ini tentu membuat kerjasama bisnis dan kontrak yang sebelumnya berjalan di perbaharui.

PD. Putra Gembong Jaya merupakan salah satu perusahaan dagang bahan bangunan yang cukup besar di wilayah Pasawahan. Setelah pemerintah mengumumkan

Setelah Pandemi PD. Putra Gembong Jaya mulai kembali menerima banyak pesanan sehingga kebutuhan bahan baku meningkat. Akan tetapi pemasok yang sebelumnya memasok, banyak diantaranya tidak bisa memasok, sehingga harus dilakukan pemilihan pemasok bahan bangunan yang sudah benar-benar pulih agar rantai pasokan berjalan baik. PD. Putra Gembong Jaya memiliki kriteria dalam menentukan pemasok, untuk bisnisnya diantaranya manajemen rantai pasok yang baik dan legalitas pemasok sementara standar kualitas barang yang diterima mengacu kepada standar nasional Indonesia sesuai jenis barang yang akan dipasok. dalam hal ini pemasok yang akan diteliti adalah pemasok semen.

Sebelum pandemi PD. Putra Gembong Jaya sudah memiliki pemasok tetap yang dipilih secara acak dengan metode mencoba dan gagal (trial & error). Untuk masa Setelah Pandemi pemasok belum dapat memasok secara normal karena permintaan melonjak, strategi manajemen rantai pasokan juga belum normal, begitu pula dari aspek legalitas karena beberapa bahan dan produk harus perbaharui pendaftarannya.

Dari ketersediaan data yang dimiliki serta kondisi yang sedang dihadapi maka diusulkan metode penyelesaian dengan metode SWOT-AHP-TOPSIS. Matriks SWOT merupakan sebuah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategi dari sebuah perusahaan atau organisasi (Putri & Akbar, 2021). Matriks ini dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan itu sendiri.

Metode AHP (Analytical Hierarchy Process) digunakan untuk melakukan pembobotan kriteria, dimana pembobotan pada penelitian ini dibantu dengan Aplikasi Super Decision Making yang kemudian dilanjutkan ke perhitungan prioritas rekomendasi strategi berdasarkan inputan dari AHP menggunakan TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) sehingga mendapatkan prioritas strategi terbaik yang dimiliki Pemasok untuk segera pulih dari pandemi di PD. Putra Gembong Jaya.

Kombinasi metode ini dipilih karena metode AHP adalah suatu metode pengambilan keputusan multi kriteria yang mampu memecahkan suatu permasalahan yang kompleks menjadi susunan struktur hierarki dari elemen-elemen objektif, seperti tujuan, kriteria (sub-kriteria), dan alternatif. (Putri & Akbar, 2021). AHP memiliki kekuatan yaitu berdasar pada matriks perbandingan berpasangan dan analisis konsistensi (Harsono et al., 2009), namun AHP memiliki kelemahan dimana metode ini hanya dapat menghasilkan bobot namun tidak membahas tentang nilai selisih antar bobotnya. Oleh karena itu, metode TOPSIS dipilih karena memiliki konsep dimana alternatif terpilih yang baik. tidak hanya memiliki jarak terpendek dari solusi ideal positif, namun juga memiliki jarak terpanjang dari solusi ideal negatif, selain itu metode TOPSIS juga dapat menyelesaikan pengambilan keputusan secara sederhana dan mudah dipahami. TOPSIS merupakan salah satu metode pengambilan keputusan multi kriteria yang memiliki konsep dimana alternatif dipilih yang terbaik tidak hanya memiliki jarak terpendek dari solusi ideal positif, namun juga memiliki jarak terpanjang dari solusi ideal negatif (Putri & Akbar, 2021). Maka setelah melakukan studi di putuskan dilakukan penelitian dengan judul ANALISA PEMASOK YANG PULIH LEBIH CEPAT DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT, AHP, DAN TOPSIS DI PD. PUTRA GEMBONG JAYA.

LANDASAN TEORI

Parameter Pemasok

Supplier atau pemasok merupakan salah satu rantai yang paling kritis atau penting bagi keuntungan dan kelangsungan hidup sebagian besar perusahaan. Perusahaan kelas dunia tahu bahwa mutu produk dan layanan mereka sangat berhubungan langsung dengan mutu supplier atau pemasok dan produk serta layanan yang mereka berikan (Rusdah & Widyawati, 2013). Berikut parameter yang akan di gunakan untuk memilih pemasok kali ini.

Manajemen Rantai Pasok

Dalam pemilihan pemasok kita tidak bisa mengabaikan management rantai pasokan, atau lebih dikenal sebagai SCM (supply chain management). SCM sendiri adalah suatu teori yang membahas bagaimana aliran barang/jasa bisa bergerak dalam suatu sistem untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (Stadtler & Kilger, 2008). Atau pendekatan terintegrasi antar perusahaan dengan semangat kolaborasi untuk dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan produk yang baik, murah, dan tepat waktu (Sundari, 2015) dari kedua pendapat dapat di simpulkan bahwa Manajemen rantai pasok (SCM) merupakan cara-cara yang di lakukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan baik dan tepat waktu.

Metode SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats) Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis organisasi yaitu (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebutkan dengan analisis situasi (Wicaksana, 2016).

Metode AHP

Metode AHP (Analitical Hierarchy Process) merupakan metode yang dikembangkan oleh Thomas L. Saaty sekitar tahun 1970, metode ini merupakan sebuah kerangka untuk pengambilan keputusan dengan efektif atas persoalan yang kompleks. Permasalahan pengambilan keputusan dapat menjadi kompleks karena adanya melibatkan beberapa tujuan maupun kriteria. Beberapa permasalahan yang dianggap kompleks seperti permasalahan, perencanaan, penentuan alternatif, penyusunan prioritas, pemilihan kebijaksanaan, alokasi sumber, penentuan kebutuhan, permasalahan kebutuhan, perencanaan performance, optimasi, dan pemecahan konflik (Ninik Wulandari, 2014).

Metode TOPSIS

Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) didasarkan pada konsep di mana alternatif terpilih tidak hanya memiliki jarak terpendek dari solusi ideal positif, namun juga memiliki jarak terpanjang dari solusi ideal negatif (Yuniarti et al., 2018).

Konsep ini banyak digunakan pada beberapa model untuk menyelesaikan masalah keputusan secara praktis Hal ini disebabkan : konsepnya sederhana dan mudah dipahami; komputasinya efisien; dan memiliki kemampuan untuk mengukur kinerja dari alternatif-alternatif keputusan dalam bentuk matematis sederhana. Secara umum, prosedur TOPSIS mengikuti langkah-langkah sebagai berikut (Setiawan et al., 2021).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, metode kuantitatif adalah bentuk usaha pencatatan data hasil penelitian dalam bentuk jumlah tertentu. Atau penelitian kuantitatif adalah sebagai teknik penelitian ilmiah yang menggunakan metode statistik, yakni dengan mengumpulkan, menyusun, meringkas dan mempresentasikan data hasil penelitian dalam bentuk angka atau statistik (Imran, 2019). Maka penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai sebagai metode penelitian yang berlandaskan filsafat, positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa SWOT

Dalam melakukan melakukan Analisa SWOT penulis melakukan brainstorming dengan manajemen PD. Putra Gembong Jaya dari pertanyaan yang diajukan dapat di bagi menjadi 4 Kuadran SWOT setelah analisa SWOT. performa pemasok KWSG setelah Setelah Pandemi belum benar-benar pulih. Walau sudah berada pada kuadran 1 namun nilainya masih di bawah kondisi sebelum pandemi dimana nilai (S-W) yang tadinya 1,4 menjadi 1,25 dan (O-T) dari 0,95 menjadi 0,15.

Setelah melakukan analisa SWOT performa pemasok 3M setelah Setelah Pandemi belum benar-benar pulih. Walau sudah berada pada kuadran 1 namun nilainya masih di bawah kondisi sebelum pandemi dimana nilai (S-W) yang tadinya 5,5 menjadi 0,15 dan (O-T) dari 1,15 menjadi 0,3. Setelah di lakukan analisa SWOT sebelum dan setelah pandemi di lakukan Perbandingan selisih Antara sebelum dan setelah pandemi untuk setiap pemasok baik secara internal maupun eksternal. Dari perbandingan analisa SWOT antara sesudah dan sebelum pandemi dapat di simpulkan bahwa pemasok yang selisih nilainya paling kecil adalah KWSG dimana selisih nilainya (S-W) yang tadinya 1,4 menjadi 1,25 selisih 0,15 dan (O-T) dari 0,75 menjadi 0,15 selisih 0,6. Sehingga di putuskan pemasok KWSG terpilih sebagai pemasok. Selanjutnya penulis melakukan tindak lanjut dengan mewawancarai perwakilan Pemasok KWSG dan membuat matriks SWOT dengan menggunakan metode wawancara terhadap pemasok KWSG Dari hasil analisa SWOT terhadap pemasok KWSG dilakukan Pencocokan setiap kuadran kekuatan (S) dan kelemahan (W) dengan peluang (O) dan ancaman (T) .

Berdasarkan matriks SWOT di ketahui secara internal pemasok KWSG memiliki 2 kekuatan (S) yaitu; harga yang stabil (S1), dan lokasi gudang yang banyak (S2). Sementara itu kelemahanya ada 3 yaitu; DP untuik pemesanan barang harus besar (W1), biaya sewa gudang yang cukup mahal (W2), dan harga barang cukup tinggi (W3). Untuk faktor external Pemasok KWSG memiliki 3 peluang(O) yaitu memiliki sistem DO online (O1), pengiriman tetap lancar setelah pandemi saat pemasok lain terbatas PPKM (O2), Di Percaya banyak toko sebagai pemasok yang baik . (O3).

Sementara itu ancaman yang di hadapi pemasok ada 4 yaitu ; menggunakan truk open bed sehingga pengiriman saat hujan sulit (T1), banyaknya tagihan dari ormas sekitar(T2), PPKM mikro saat pandemi (T3), kurang karyawan karena perampangan saat pandemi (T4).

Dari beberapa kekuatan kelemahan peluang dan ancaman diatas dapat beberapa strategi misalnya untuk memanfaatkan kekuatan harga yang stabil (S1) dan peluang dari sistem DO online (O1), pengiriman tetap lancar setelah pandemi saat pemasok lain terbatas PPKM (O2), Di Percaya banyak toko sebagai pemasok yang baik . (O3).

Maka dapat diambil strategi meningkatkan promosi harga tetap dengan sistem online (S1,O1,O2,O3). Begitu seterusnya sehingga di dapat strategi-strategi yang di lakukan Pemasok KWSG.

dari diskusi dengan pemasok KWSG ternyata tidak ke 16 faktor dari porter five force di gunakan untuk pemasok KWSG hanya berfokus pada 4 kriteria utama internal factor evaluation (IFE) yang harus di miliki agar pemasok bisa bertahan di kala pandemi

Analisa AHP

Setelah di peroleh strategi yang di gunakan penulis menganalisa strategi mana yang paling menentukan cepatnya pemasok untuk pulih. Di mulai dengan membangun Hierarki Disini penulis menggunakan aplikasi Super Decision. Untuk Pembobotan di lakukan bersama Pakar dalam hal ini manajemen PD. Putra Gembong Jaya sendiri, dan Sales Sebagai Perwakilan Pemasok terpilih KWSG. Brainstorming di lakukan di kantor PD. Putra Gembong Jaya dengan mengisi kuesioner dalam diskusi. Pada software dengan bentuk pohon keputusan AHP. Setelah di buat bagan penulis melakukan wawancara kepada pakar yaitu perwakilan pemasok KWSG dan Manajemen PD. Putra Gembong Jaya untuk langsung mengisi matriks di perangkat lunak Super Decision. Awalnya kuesioner di bagikan namun beberap kali jawaban pakar tidak konsisten sehingga penulis melakukan duduk bersama dengan para pakar untuk langsung mengisi matriks. Matriks super decision di isi dengan angka 1-9 untuk menentukan mana yang lebih penting dari setiap kriteria berdasarkan kuesioner yang di bagikan kepada responden penulis mengisi panah dan angka yang menunjukan seberapa penting satu kriteria di banding kriteria lainnya, contohnya pada kamar pertama ada angka 3 dan panah menunjuk ke kiri yang artinya kecepatan pengiriman 3 kali lebih penting ketimbang harga atau sebaliknya pada baris kedua kolom kedua ada angka 2 dengan panah ke atas menunjukan bahwa kualitas barang 2 kali lebih penting ketimbang harga. Pengisian matriks ini sama dengan kriteria yang sebelumnya hanya saja menggunakan alternative strategi yang di gunakan pada setiap kriteria. hanya saja karena banyaknya alternative dan kriteria konsistensi jawaban dari pakar dalam hal ini perwakilan pemasok KWSG harus di sesuaikan sehingga di dapat angka pecahan. Setelah di lakukan pengisian kuesioner oleh pakar dalam hal ini oleh perwakilan manajemen dan pemasok maka di peroleh bobot yang paling tinggi ada pada kecepatan pengiriman menduduki posisi tertinggi dengan bobot 0,490 di ikuti dengan kualitas barang dengan bobot 0,231 lalu kualitas layanan dengan bobot 0,163 di urutan terakhir harga memiliki bobot yang paling rendah bagi pemasok KWSG. Sementara inkonsistensi menunjukan angka 0,045 masih di bawah persen sehingga hasil wawancara dengan pakar dapat di katakan konsisten. Selain hasil pembobotan setiap kriteria dengan perangkat lunak super decision juga di dapat bobot alternatif untuk setiap kriteria, dari hasil perhitungan perangkat lunak super decision juga di dapat inkonsistensi di bawah 10 persen sehingga hasil pembobotan setiap alternatif dapat di katakan konsisten. Hasil Analisa Hierarki Di dapat bahwa strategi pertama “Meningkatkan promosi harga tetap melalui sistem online” menjadi peringkat pertama yang membuat pemasok KWSG mampu pulih lebih cepat ketimbang pemasok lainnya di ikuti dengan strategi “melengkapi dokumen vaksin dan melakukan pengiriman dari gudang terdekat”

TOPSIS

Menggunakan pembobotan yang sama di lakukan studi komparasi dengan metode TOPSIS langkah awal adalah dengan memasukan nilai setiap bobot untuk mencari pembagi nya

Tabel 4. 1 Mencari Nilai Total Setiap Strategi Dan Kriteria

Alternatif	Kecepatan Pengiriman	Harga	Kualitas Barang	Kualitas Layanan
STR1	42,649	43,153	16,173	22,611
STR2	13,354	6,147	8,208	7,963
STR3	22,167	19,772	32,398	45,477
STR4	6,423	11,156	12,355	10,847
STR5	15,408	19,772	30,865	13,102
Pembagi	52,605	52,975	49,839	54,149

Sumber : Pengolahan data dengan perangkat lunak *Microsoft excel*

$$pembagi = \sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}$$

$$pembagi = \sqrt{42,649^2 + 13,354^2 + 22,167^2 + 6,423^2 + 15,408^2}$$

$$= 52,605 \dots \dots \dots \text{Persamaan 4 1}$$

Setelah mendapat kan nilai total pembagi dari setiap kriteria di cari nilai matriks normalisasi terbobot dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 4. 2 Normalisasi Matrik

Alternatif	Kecepatan Pengiriman	Harga	Kualitas Barang	Kualitas Layanan
STR1	0,811	0,815	0,325	0,418
STR2	0,254	0,116	0,165	0,147
STR3	0,421	0,373	0,650	0,840
STR4	0,122	0,211	0,248	0,200
STR5	0,293	0,211	0,248	0,200

Sumber : Pengolahan data dengan perangkat lunak *Microsoft excel*

Hasil diatas di dapat dari persamaan 4.5 berikut :

$$R_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}}$$

R_{ij} = nilai Alternatif

x_{ij} = nilai dari alternatif pada salah satu kriteria

$$R_{ij} = \frac{43}{49,886}$$

$$= 0,811 \dots \dots \dots \text{Persamaan 4 2}$$

Setelah mendapat kan normalisasi terbobot dari setiap kriteria di tabel 4.17 lakukan pembobotan dengan mengalikan hasil normalisasi terbobot dengan bobot dari perangkat lunak *Supper Decision* padan tabel 4.14

$$V_{ij} = w_j \times R_{ij}$$

V_{ij} = nilai matriks ternormalisasi secara keseluruhan

V = matriks ternormalisasi

w_j = bobot yang di tentukan

Maka dapat untuk alternatif 1 dapat di hitung sebagai berikut

$$V_{ij}=0,811 \times 0,490$$

$$= 0,397 \dots \dots \dots \text{Persamaan 4 3}$$

Setelah di lakukan perhitungan untuk Alternatif yang lainya secara ringkas dapat di lihat hasilnya pada tabel 4.18.

Tabel 4.3 Pembobotan Matriks Yang Sudah Di Normalisasi

Alter natif	Kecepatan Pengiriman	Harga Barang	Kualitas Barang	Kualitas Layanan
STR1	0,397	0,0 94	0,075	0,068
STR2	0,124	0,013	0,038	0,024
STR3	0,207	0,043	0,150	0,137
STR4	0,060	0,024	0,057	0,033
STR5	0,144	0,024	0,057	0,033

Sumber : Pengolahan data dengan perangkat lunak *Microsoft excel*

Sekaligus mencari Solusi ideal positif dan negatifnya

A+ = solusi ideal positif

$$A^+ = \{(\max v_{ij} \mid j \in J), (\min v_{ij} \mid j \in J')\} = \{v_1^+, v_2^+, v_3^+, \dots, v_n^+\}$$

A- = solusi ideal negatif

$$A^- = \{(\min v_{ij} \mid j \in J), (\max v_{ij} \mid j \in J')\}, i = \{v_1^-, v_2^-, v_3^-, \dots, v_n^-\}$$

Tabel 4. 4 Solusi Ideal Positif Dan Negatif Dari Semua Alternatif

Solusi Ideal Negatif Dan Positif	Kecepatan Pengiriman	Harga Barang	Kualitas Barang	Kualitas Layanan
A+	0,397	0,094	0,150	0,137
A-	0,060	0,013	0,038	0,024

Sumber : Pengolahan data dengan perangkat lunak *Microsoft excel*

Setelah mendapatkan solusi ideal positif dan negatif di tentukan Nilai separasi setiap alternatif menurut sumber (Dwiyana et al., 2017) sebagai berikut :

$$S_i^+ = \frac{\text{selisih nilai positif}}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^+)^2 P1^+}}$$

$$= \frac{1}{\sqrt{(397 - 397)^2 + (0,094 - 0,094)^2 + (0,075 - 0,150)^2 + (0,075 - 0,137)^2}}$$

$$= 0,102 \dots \dots \dots \text{Persamaan 4 4}$$

$$S_i^- = \frac{\text{selisih nilai negatif}}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2 P1^-}}$$

$$S_i^- = \frac{1}{\sqrt{(397 - 0,060)^2 + (0,094 - 0,013)^2 + (0,075 - 0,038)^2 + (0,075 - 0,024)^2}}$$

$$= 0,352 \dots \dots \dots \text{Persamaan 4 5}$$

Hal yang sama di lakukan untuk setiap alternatif solusi yang ada.

Tabel 4. 5 Nilai separasi setiap kriteria

Alternatif	Si+	Si -
STR1	0,102	0,352
STR2	0,326	0,065
STR3	0,198	0,219
STR4	0,372	0,024
STR5	0,298	0,087

Sumber : Pengolahan data dengan perangkat lunak *Microsoft excel*

Hasil separasi positif dan negatif di cari selisihnya lalu di rangking untuk mendapatkan nilai alternatif terbaik menurut (Dwiyana et al., 2017) :

$$C_i = \frac{s_i^-}{s_i^- + s_i^+}$$

C_i = kedekatan positif setiap persamaan

Maka di hitung sebagai berikut

$$C_i = \frac{0,352}{0,352 + 0,102} = 0,775 \dots \dots \dots \text{Persamaan 4 6}$$

Perhitungan 4.9 di lanjutkan untuk setiap alternatif solusi yang ada dengan hasil seperti pada tabel 4.22.

Tabel 4.6 Rangking dari separasi

5 Prefrensi		Ranking
STR1	0,775	1
STR2	0,165	4
STR3	0,525	2
STR4	0,060	5
STR5	0,226	3

Sumber : Pengolahan data dengan perangkat lunak *Microsoft excel*

Di dapat bahwa strategi pertama “Meningkatkan Promosi Harga Tetap Melalui Sistem *Online*” menjadi peringkat pertama yang membuat pemasok KWSG mampu pulih lebih cepat ketimbang pemasok lainnya di ikuti dengan strategi “Melengkapi Dokumen Vaksin Dan Melakukan Pengiriman Dari Gudang Terdekat”

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pengolahan data yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. 3 pemasok utama untuk bahan semen di PD. .Putra Gembong Jaya. Yaitu BBS (Bandung Bintang Sejati), memasok semen Dynamix, dan semen Padang, KWSG (Koperasi Warga Semen Gresik) Memasok Semen Gresik, dan Pemasok 3M (Marga Maju Mandiri) yang memasok semen 3 Roda dan Rajawali. Semua pemasok berada pada kuadran 1 dalam matriks SWOT, Namun yang paling dekat posisi kuadran antara sebelum dan sesudah covid adalah pemasok KWSG, sehingga di lakukan Analisa lebih lanjut terhadap strategi yang di lakukan Pemasok KWSG.
2. Berikut bobot dari setiap strategi terhadap kriteria yang ada

Alternatif Strategi	Bobot			
	Kecepatan Pengiriman	Harga	Kualitas Barang	Kualitas Layanan
STR1	0,426	0,432	0,162	0,226
STR2	0,134	0,061	0,082	0,080
STR3	0,222	0,198	0,324	0,455
STR4	0,064	0,112	0,124	0,108
STR5	0,154	0,198	0,309	0,131
Inkonsistensi	0	0,079	0,079	0

Sumber: pengolahan data

3. Urutan strategi terbaik setelah di lakukan perhitungan dengan metode AHP bagi pemasok adalah sebagai berikut :

Rank	Kode	Usulan
1	STR1	<u>Meningkatkan promosi harga tetap melauai sistem online</u>
2	STR3	<u>melengkapi dokumen vaksin dan melakukan pengiriman dari gudang terdekat</u>
3	STR5	<u>perusahaan segera merekrut karyawan dari keuntungan dan DP</u>
4	STR2	<u>Membuat layanan purna jual yang baik karena lokasi pemesan dekat dengan Gudang</u>
5	STR4	<u>biaya operasional di jelaskan saat pemesanan online</u>

Sumber: pengolahan data

4. Di dapat bahwa strategi pertama “Meningkatkan promosi harga tetap melauai sistem online” menjadi peringkat pertama yang membuat pemasok KWSG mampu pulih lebih cepat ketimbang pemasok lainnya di ikuti dengan strategi “melengkapi dokumen vaksin dan melakukan pengiriman dari gudang terdekat”.
5. Usulan strategi terbaik adalah dengan Meningkatkan promosi harga tetap melauai sistem online.

SARAN

Adapun saran yang dapat diberikan sebagai masukan untuk perusahaan yaitu sebagai berikut :

1. Memilih pemasok dengan strategi pasokan yang baik sehingga dapat bertahan dan cepat pulih sehingga pasokan tidak terganggu.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Dewi, J. (2018). UNIVERSITAS SUMATERA UTARA Poliklinik UNIVERSITAS SUMATERA UTARA. Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota, 1(3), 82–91.
- [2] Dwiyan, R., Sitania, F. D., & Rahayu, D. K. (2017). Pemilihan Supplier Tandan Buah Segar (TBS) Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan TOPSIS. Prosiding Seminar Nasional Teknologi IV, 1(1), 89–98. <http://e-journals.unmul.ac.id/index.php/SEMNASTEK/article/view/951>
- [3] Harsono, A., Prasetyo, H., & Arqom, N. (2009). Metode Pemilihan Pemasok Sayuran Di Supermarket Dengan Metode AHP Dan Promethee. Jurnal Itenas Rekayasa, 13(4), 218781.
- [4] Hernawan, Y., Wijaya, S., Dewi, K., Sekolah, J., Antapani, I., Bandung, N., Pembobotan, A., & Analisis, S. P. (2020). SWOT MASA KONDISI COVID-19 DIPERKEBUNAN KOPI PALASARI KABUPATEN BANDUNG APPLICATION OF WEIGHTING , RATING & SCORING ON THE SWOT ANALYSIS AT CONDITION OF COVID-19 IN PALASARI COFFEE PLANT , KABUPATEN BANDUNG Program Studi Manajemen Pariwisata STP ARS Intern. 10(1).
- [5] Imran, A. (2019). PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN JASA TRANSPORTASI ONLINE DENGAN TEORI PERMAINAN (GAME THEORY) UNTUK MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN DI WILAYAH MAKASSAR (STUDI KASUS PENGGUNA GO-JEK DAN GRAB) SKRIPSI. In Society (Vol. 2, Issue 1). <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-84865607390&partnerID=tZOtx3y1%0Ahttp://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=2LIMMD9FVXkC&oi=fnd&pg=PR5&dq=Princip>

- les+of+Digital+Image+Processing+fundamental+techniques&ots=HjrHeuS_
- [6] Ninik Wulandari. (2014). Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier di PT . Alfindo Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). Jurnal Sistem Informasi, 1(1), 4–7.
 - [7] Putri, M. M., & Akbar, M. I. (2021). Pemilihan Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan Dengan Metode SWOT-AHP-TOPSIS Di Pt Indonina Lautan Berlian. 03(1), 25–31.
 - [8] Rusdah, & Widyawati, S. (2013). Sistem Penunjang Keputusan Pemilihan Supplier Pada PT Tatalogam Lestari Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). Jurnal Budi Luhur Information Technology, ISSN 1693-91166, 10(1), 33–40.
 - [9] Setiawan et al. (2021). ISSN : 2338-7750 Institut Sains & Teknologi AKPRIND Yogyakarta Jurnal REKAVASI ISSN : Rifda Ilahy Rosihan , Wihda Yuniawati. Rekavasi, 9(1), 65–74.
 - [10] Stadtler, H., & Kilger, C. (2008). Supply chain management and advanced planning (Fourth edition): Concepts, models, software, and case studies. In Supply Chain Management and Advanced Planning (Fourth Edition): Concepts, Models, Software, and Case Studies. <https://doi.org/10.1007/978-3-540-74512-9>
 - [11] Sundari, E. (2015). MODEL PEMILIHAN PEMASOK MATERIAL KONSTRUKSI OLEH PENGEMBANG PERUMAHAN DENGAN PENDEKATAN TEORI PERMAINAN EVA (Issue 1).
 - [12] Undang-Undang Republik Indonesia. (2014). Undang-Undang Republik Indonesia No. 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan. LN.2014/No. 45, TLN No. 5512, LL SETNEG: 56 HLM, 1–56. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/38584/uu-no-7-tahun-2014>
 - [13] Utsalina, D. S., & Primandari, L. A. (2020). Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi. Antivirus: Jurnal Ilmiah Teknik Informatika, 14(1), 41–50.
 - [14] Wicaksana, A. (2016). PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN PERHIASAN IMITASI DENGAN METODE ANALISIS SWOT DAN ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (STUDI KASUS: UD AQILA). <https://Medium.Com/>, 7–35. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
 - [15] Yuniarti, R., Azlia, W., & Fitriana, U. (2018). Analisis Kelayakan Investasi Penambahan Truk Pada Distributor Semen Dengan Metode AHP dan TOPSIS. Jurnal Ilmiah Teknik Industri, 17(1), 46. <https://doi.org/10.23917/jiti.v17i1.4231>