ANALISIS PEMILIHAN SUPPLIER DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS HIRARKI PROSES PADA TOKO PERTANIAN DAN BANGUNAN UD MANSUR JALAN RAYA PAPAR PARE KEDIRI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Manajemen

OLEH :

IRKHA INSAATU ALIFATIN

NPM: 11.1.02.02.0045

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
2016

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi oleh :

IRKHA INSAATU ALIFATIN

NPM: 11.1.02.02.0045

Judul :

ANALISIS PEMILIHAN SUPPLIER DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS HIRARKI PROSES PADA TOKO PERTANIAN DAN BANGUNAN UD MANSUR JALAN RAYA PAPAR PARE KEDIRI

Telah disetujui untuk dianjukan Kepada
Panitia Ujian/Sidang Skripsi Jurusan Manajemen
FE UNP Kediri

Tanggal : .....

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Subagyo, MM	Ismayantika Dyah Puspasari, SE., MBA
NIDN. 0717066601	NIDN.

ii

Skripsi oleh :

IRKHA INSAATU ALIFATIN
11.1.02.02.0045

JUDUL:
ANALISIS PEMILIHAN SUPPLIER DENGAN MENGGUNAKAN

METODE ANALISIS HIRARKI PROSES PADA TOKO PERTANIAN

DAN BANGUNAN UD MANSUR JALAN RAYA PAPAR PARE KEDIRI

Telah dipertahankan di depan panitia Ujian/Sidang Skripsi
Pada Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri
Pada tanggal: 06 Januari 2016

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji:

1. Ketua : Dr. Subagyo, M. M :
2. Penguji 1 : Dr. H Samari :
3. Penguji 2 : Ismayantika Dyah Puspasari, SE,MBA :

Mengetahui,
Dekan FE

Dr. Subagyo
NIDN. 0717066601

ANALISIS PEMILIHAN SUPPLIER DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS HIRARKI PROSES PADA TOKO PERTANIAN DAN BANGUNAN UD MANSUR JALAN RAYA PAPAR PARE KEDIRI

Oleh :

IRKHA INSAATU ALIFATIN

11.1.02.02.0045

Fakultas Ekonomi, program Studi Manajemen

Dr Subagyo, M.M dan Ismayantika Dyah Puspita,SE,MBA

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Pemilihan *supplier* merupakan salah satu hal yang penting dalam aktivitas pembelian bagi perusahaan, karena pemilihan *supplier* ini sangat berpengaruh pada harga jual suatu produk. Salah satu cara untuk memilih *supplier* yang tepat bagi perusahaan dapat di lakukan dengan metode Analisis Hirarki Proses (AHP), Metode Analisis Hirarki Proses merupakan metode pengambilan keputusan yang dikembangkan untuk pemberian prioritas beberapa alternatif ketika beberapa kriteria harus dipertimbangkan. Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan *supplier* seperti : harga, kualitas, pelayanan, ketepatan waktu, dan ketepatan jumlah. Penelitian ini dilakukan pada sebuah perusahaan dagang bahan pertanian dan bangunan yaitu UD Mansur.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *supplier* terbaik untuk UD Mansur Papar, Kediri. Permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah: 1). Faktor apa saja yang berpengaruh dalam pemilihan *supplier* pada UD Mansur?, 2). Bagaimana penerapan metode AHP dalam pemilihan *supplier* pada UD Mansur?, 3). Bagaimana strategi metode AHP dalam pemilihan *supplier* pada UD Mansur?. Penelitian ini menggunakan teknik penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif ke kuantitatif. Sampel dari penelitian ini adalah seluruh karyawan serta pemilik toko UD Mansur. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner sedangkan teknik analisisnya menggunakan analisis hirarki proses.

Hasil analisis data menyimpulkan bahwa secara keseluruhan PT Varia dinilai sebagai *supplier* terbaik untuk UD Mansur, karena secara keseluruhan dari semua kriteria PT Varia memiliki nilai paling tinggi dibandingkan dengan dua *supplier* yang lain.

Berdasarkan penelitian ini, saran yang dapat diberikan adalah, jika perusahaan akan mengembangkan hubungan kemitraan dengan *supplier*, perusahaan diutamakan untuk memilih PT Varia sebagai *supplier* bahan pertanian dan bangunan bagi perusahaan karena PT Varia merupakan *supplier* yang memiliki nilai keseluruhan paling tinggi.

Kata Kunci : Analisis Pemilihan Supplier, Metode Hirarki Proses (*Analytical Hierarchy Process)*

LATAR BELAKANG

Para pengambil keputusan (*decision makers*) hampir selalu mengambil keputusan bahkan setiap detik dalam hidupnya. Ketika mereka mengambil keputusan, ada suatu proses dalam otak manusia yang mempengaruhi kualitas keputusan yang dibuat. Jika keputusan yang akan dibuat mudah, manusia dapat dengan mudah membuat keputusan, akan tetapi jika keputusan yang akan diambil bersifat kompleks dengan risiko yang besar seperti perumusan kebijakan, pengambil keputusan sering memerlukan alat bantu yang bersifat ilmiah, logis, dan terstruktur.

Dalam mengambil keputusan untuk memilih *supplier*, pengambil keputusan (*decision maker*) membutuhkan alat analisis yang memungkinkan mereka untuk memecahkan masalah yang bersifat kompleks, sehingga keputusan yang diambil lebih berkualitas. Pemilihan *supplier* merupakan salah satu hal yang penting dalam aktivitas pembelian bagi perusahaan, dimana aktivitas pembelian merupakan aktivitas yang memiliki nilai penting bagi perusahaan, karena pembelian komponen bahan baku, dan persediaan merepresentasikan porsi yang cukup besar pada produk jadinya.

Pemilihan *supplier* harus dilakukan secara hati-hati karena pemilihan *supplier* yang salah akan menyebabkan terganggunya proses produksi dan operasional perusahaan. Pemilihan *supplier* merupakan masalah multi kriteria yang meliputi faktor-faktor kuantitatif dan kualitatif. Beberapa kriteria yang berpengaruh pada pemilihan *supplier* ada yang bersifat kuantitatif dan kualitatif. Oleh karena itu diperlukan metode yang bisa menyertakan keduanya dalam pengukuran. Salah satu metode yang bisa digunakan untuk pemilihan *supplier* adalah metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Metode ini menyertakan ukuran-ukuran kualitatif dan kuantitatif. AHP adalah metode pengambilan keputusan yang dikembangkan untuk pemberian prioritas beberapa alternatif ketika beberapa kriteria harus dipertimbangkan, serta mengijinkan pengambil keputusan untuk menyusun masalah yang kompleks ke dalam suatu bentuk hirarki atau serangkaian level yang terintegrasi.

Metode AHP merupakan sebuah metode yang ideal untuk memberikan *ranking* atau urutan alternatif ketika beberapa kriteria ada dalam pengambilan keputusan. Beberapa kriteria yang

berpengaruh dan umum digunakan dalam pemilihan *supplier* diantaranya adalah kriteria harga, kualitas, ketepatan pengiriman, ketepatan jumlah, dan layanan. Kadang kala, kriteria-kriteria ini saling bertentangan satu sama lain. Sebagai contoh, satu *supplier* lebih memilih menawarkan harga lebih rendah dengan kualitas di bawah rata-rata, sementara *supplier* lain menawarkan barang dengan kualitas baik dengan pengiriman yang tidak pasti. Bagaimanapun sulit untuk menemukan *supplier* yang bisa memenuhi semua kriteria atau yang baik dalam semua kriteria, tetapi paling tidak bisa menemukan *supplier* yang optimal bagi perusahaan.

UD Mansur merupakan sebuah perusahaan dagang yang bergerak dalam penjualan bahan bahan pertanian dan bangunan. Sebagai perusahaan yang telah lama ada, perusahaan ini berusaha untuk terus meningkatkan kualitas produknya. Salah satu hal yang akan ditempuh yaitu mengembangkan hubungan kemitraan dengan *supplier* terutama *supplier* untuk bahan bahan pertanian dan bangunan.

Dengan memperkuat hubungan antara perusahaan dan *supplier* melalui hubungan kemitraan diharapkan perusahaan benar benar akan mendapatkan *suplier* yang sesuai dengan harapan perusahaan. Selain itu, dengan memilih *supplier* yang optimal, perusahaan bisa mendapatkan keuntungan baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada saat ini, perusahaan telah mengidentifikasi tiga *supplier* potensial yang nantinya akan dipilih yang terbaik.

Dari latar belakang masalah di atas, peneliti tertarik untuk mengetahui kriteria-kriteria yang mempengaruhi pemilihan *supplier* serta mencari *supplier* terbaik bagi perusahaan melalui skripsi yang berjudul "Analisis pemilihan supplier dengan menggunakan metode analisis hirarki proses pada toko pertanian dan bangunan ud mansur jalan raya papar pare kediri".

KAJIAN TEORI

Kajian Teori

1. Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management)*

Manajemen rantai pasokan atau *Supply Chain Management* merupakan kegiatan pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah, mentransformasikan bahan mentah tersebut menjadi barang dalam proses dan barang jadi, dan mengirimkan produk tersebut ke konsumen melalui sistem

distribusi. Kegiatan-kegiatan ini mencakup fungsi pembelian tradisional ditambah kegiatan-kegiatan lainnya yang penting bagi hubungan antara pemasok dengan distributor

2. Pembelian (*Purchasing*)

Rantai pasokan menerima perhatian yang besar karena di sebagian besar perusahaan, pembelian merupakan kegiatan yang paling memakan biaya. Biaya pembelian sebagai persentase dari penjualan, untuk barang maupunjasa, sering kali substansial sifatnya. Menurut Ballow (2003:124), aktivitas pembelian mempunyai posisi yang signifikan bagi kebanyakan perusahaan karena pembelian komponen,bahan baku, dan persediaan merepresentasikan 40 sampai 60 persen dari nilai penjualan produk jadinya. Karena porsipendapatan yang besar dilimpahkan untuk melakukan pembelian, makastrategi pembelian yang efektif merupakan sesuatu yang vital. Pembelian memberikan peluang besar pengurangan biaya dan peningkatan marginkontribusi. Selain itu mutu barang dan jasa yang dijual secara langsung berhubungan dengan kualitas barang dan jasa yang dibeli.

3. Pemilihan Pemasok *(Supplier Selection)*

Salah satu aspek utama fungsi pembelian adalah pemilihan pemasok, pengadaan barang yang dibutuhkan, layanan dan peralatan untuk semua jenis perusahaan bisnis. Oleh karena itu, fungsi pembelian adalah bagian utama dari manajemen bisnis. Dalam lingkungan operasi yang kompetitif saat ini, sangat tidak mungkin untuk bisa sukses berproduksi dengan biaya rendah, dan menghasilkan produk yang berkualitas tanpa pemasok yang memuaskan.

Dengan begitu, salah satu keputusan pembelian paling penting adalah pemilihan dan pemeliharaan hubungan dengan pemasok atau *supplier* terpilih yang kompeten. Jadi, pemilihan *supplier* yang kompeten adalah salah satu fungsi paling penting yang harus dilakukan oleh departemen pembelian.

Proses pemilihan *supplier* ini bermula dari kebutuhan akan *supplier*, menentukan dan merumuskan kriteria keputusan, pre-kualifikasi (penyaringan awal dan menyiapkan sebuah *shortlist supplier* potensial dari suatu daftar pemasok atau *supplier*), pemilihan

supplier akhir, dan monitoring *supplier* terpilih, yaitu evaluasi dan penilaian berlanjut.

4. AHP (*Analytical Hierarchy Process*)

Analytical Hierarchy Process (AHP) dikembangkan oleh Thomas L. Saaty pada tahun 1970-an. Menurut Saaty (1993:203), metode AHP merupakan salah satu model pengambilan keputusan multi kriteria yang dapat membantu kerangka berpikir manusia di mana faktor logika, pengalaman, pengetahuan, emosi, dan rasa dioptimasikan ke dalam suatu proses sistematis. Saaty (1993:206) AHP adalah metode pengambilan keputusan yang dikembangkan untuk pemberian prioritas beberapa alternatif ketika beberapa kriteria harus dipertimbangkan, serta mengijinkan pengambil keputusan (*decision makers*) untuk menyusun masalah yang kompleks ke dalam suatu bentuk hirarki atau serangkaian level yang terintegrasi. Pada dasarnya, AHP merupakan metode yang digunakan untuk memecahkan masalah yang kompleks dan tidak terstruktur ke dalam kelompok-kelompoknya, dengan mengatur kelompok tersebut ke dalam suatu hirarki, kemudian memasukkan nilai numerik sebagai pengganti persepsi manusia dalam melakukan perbandingan relatif. Dengan suatu sintesis maka akan dapat ditentukan elemen mana yang mempunyai prioritas tertinggi.

METODE PENELITIAN

Variable Penelitian

A. Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini hanya ada satu variabel penelitian yaitu variabel pemilihan *supplier* dengan indikator harga,kualitas,pelayanan,ketepatan pengiriman ketepatan jumlah.

B. Teknik dan Pendekatan Penelitian

1. Teknik penelitian

Teknik dalam penelitian ini adalah teknik deskriptif. Menurut Sugiono (2010:206), teknik deskriptif adalah teknik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul.

2. Pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif, yaitu penelitian dengan memperoleh data yang berupa angka atau data

kualitatif yang di angkakan (Sugiono,2003:14).

C. Tempat Dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

   Dalam penulisan skripsi ini penulis melakukan penelitian pada Toko UD Mansur, yang berada di Desa Ngampel, Kecamatan Papar, Kabupaten Kediri. Penulis melakukan penelitian di UD Mansur karena penulis menganggap bahwa toko UD Mansur masih belum tepat dalam menentukan suplier yang menjadi pemasok barang dagangannya.

2. Waktu Penelitian

   Penelitian dilakukan di toko UD MANSUR Papar, Kediri dalam waktu kurang lebih tiga bulan, terhitung mulai bulan Oktober – Desember 2015.

Teknik Pengumpulan Data

1. Kuesioner
2. Dokumentasi

PEMBAHASAN

1. Berdasarkan hasil pengujian AHP dapat terlihat dengan jelas bahwa semua kriteria berpengaruh terhadap pemilihan *supplier.* Pengaruh yang diberikan kelima kriteria tersebut bersifat positif artinya semakin tinggi tingkat harga (harga rendah), kualitas, pelayanan, ketepatan pengiriman dan ketepatan jumlah maka mengakibatkan semakin tinggi pula perusahaan dalam pemilihan *supplier*.

   Penjelasan dari masing-masing pengaruh kriteria dijelaskan sebagai berikut:

   a. Pengaruh faktor harga terhadap pemilihan *supplier*

      Dari hasil pengujian perbandingan berpasangan membuktikan tingkat pengaruh antara faktor harga terhadap pemilihan *supplier*. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai Eigen Vektor untuk kriteria harga yang mendapat nilai tertinggi adalah PT Varia dengan nilai Eigen 0,7672, dan diurutan ke dua ada UD Lima Mas dengan nilai Eigen 0,1480, kemudian diurutan ke tiga ada UD Angkasa Jaya dengan nilai Eigen 0,0828. Artinya bahwa faktor harga memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pemilihan supplier yaitu PT Varia .

   b. Pengaruh faktor kualitas terhadap pemilihan *supplier*

Dari hasil pengujian perbandingan berpasangan membuktikan tingkat pengaruh antara faktor kualitas terhadap pemilihan *supplier*. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai Eigen Vektor untuk kriteria kualitas yang mendapat nilai tertinggi adalah PT Varia dengan nilai Eigen 0,6964, dan diurutan ke dua ada UD Lima Mas dengan nilai Eigen 0,2315, kemudian diurutan ke tiga ada UD Angkasa Jaya dengan nilai Eigen 0,0718. Artinya bahwa faktor kualitas memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pemilihan supplier yaitu PT Varia .

c. Pengaruh faktor pelayanan terhadap pemilihan *supplier*

Dari hasil pengujian perbandingan berpasangan membuktikan tingkat pengaruh antara faktor pelayanan terhadap pemilihan *supplier*. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai Eigen Vektor untuk kriteria pelayanan yang mendapat nilai tertinggi adalah PT Varia dengan nilai Eigen 0,3171, dan diurutan ke dua ada UD Lima Mas dengan nilai Eigen 0,2209, kemudian diurutan ke tiga ada UD Angkasa Jaya dengan nilai Eigen 0,0952. Artinya bahwa faktor pelayanan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pemilihan supplier yaitu PT Varia .

d. Pengaruh faktor ketepatan pengiriman terhadap pemilihan *supplier*

Dari hasil pengujian perbandingan berpasangan membuktikan tingkat pengaruh antara faktor ketepatan pengiriman terhadap pemilihan *supplier*. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai Eigen Vektor untuk kriteria ketepatan pengiriman yang mendapat nilai tertinggi adalah PT Varia dengan nilai Eigen 0,6944, dan diurutan ke dua ada UD Lima Mas dengan nilai Eigen 0,2268, kemudian diurutan ke tiga ada UD Angkasa Jaya dengan nilai Eigen 0,0787. Artinya bahwa faktor ketepatan pengiriman memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pemilihan supplier yaitu PT Varia .

e. Pengaruh faktor ketepatan jumlah terhadap pemilihan *supplier*

Dari hasil pengujian perbandingan berpasangan membuktikan tingkat pengaruh antara faktor ketepatan jumlah terhadap pemilihan *supplier*. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai Eigen Vektor untuk kriteria ketepatan jumlah yang mendapat nilai tertinggi adalah PT Varia dengan nilai Eigen 0,6160, dan diurutan ke dua ada UD Lima Mas dengan nilai Eigen 0,3079, kemudian diurutan ke tiga ada UD Angkasa Jaya dengan nilai Eigen 0,0760. Artinya bahwa faktor ketepatan jumlah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pemilihan supplier yaitu PT Varia .

1. Penerapan metode AHP dalam pemilihan *supplier* pada UD Mansur

Hasil penerapan metode AHP dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

No	Kriteria	PT Varia	UD Lima Mas	UD Angkasa Jaya
1	Harga	0,7672	0,1480	0,0828
2	Kualitas	0,6964	0,2315	0,0718
3	Pelayanan	0,3171	0,2209	0,0952
4	Ketepatan pengiriman	0,6944	0,2268	0,0787
5	Ketepatan Jumlah	0,6160	0,3079	0,0760

Pada penerapan metode Analisis Hirarki Proses untuk pemilihan *supplier* pada toko UD Mansur diketahui bahwa nilai untuk kriteria harga sebesar 0,3926, kriteria kualitas 0,2391, kriteria pelayanan 0,1058, kriteria ketepatan pengiriman 0,0797, kriteria ketepatan jumlah 0,1786, sedangkan untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan kriteria harga PT Varia sebesar 0,7672, UD Lima Mas sebesar 0,1480, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0828, untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan kriteria kualitas PT Varia sebesar

0,6964, UD Lima Mas sebesar 0,2315, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0718, untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan pelayanan PT Varia sebesar 0,3171, UD Lima Mas sebesar 0,2209, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0952, untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan ketepatan pengiriman PT Varia sebesar 0,6944 , UD Lima Mas sebesar 0,2268, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0787, dan untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan ketepatan jumlah PT Varia sebesar 0,6160, UD Lima Mas sebesar 0,3079, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0760.

2. Analisis strategi metode AHP dalam pemilihan supplier pada UD Mansur.

Berdasarkan hasil analisis metode AHP dalam pemilihan *supplier*, secara keseluruhan PT Varia dinilai sebagai alternatif strategi terbaik dalam pemilihan *supplier* pada toko UD Mansur dengan bobot 0,6668. Prioritas alternatif strategi selanjutnya adalah UD Lima Mas dengan nilai bobot 0,2100 dan prioritas alternatif strategi terakhir adalah UD Angkasa Jaya dengan nilai bobot 0,0796. Hal ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan PT Varia merupakan alternatif strategi terbaik bagi UD Mansur untuk dijadikan sebagai pemilihan *supplier* jangka panjang, karena secara keseluruhan PT Varia ini memiliki nilai paling tinggi dibandingkan dengan dua *supplier* yang lain.

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai pemilihan *supplier* dengan menggunakan metode Analisis Hirarki Proses pada toko UD Mansur, Papar, Kediri dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor – faktor yang mempengaruhi dalam pemilihan *supplier* pada toko UD Mansur yaitu sebagai berikut:

No	Kriteria	Nilai
1	Kriteria harga	0,3926
2	Kriteria kualitas	0,2391
3	Kriteria pelayanan	0,1058
4	Kriteria ketepatan pengiriman	0,0797
5	Kriteria waktu	0,1786

2. Pada penerapan metode Analisis Hirarki Proses untuk pemilihan *supplier* pada toko UD Mansur diketahui bahwa nilai untuk kriteria harga sebesar 0,3926, kriteria kualitas 0,2391, kriteria pelayanan 0,1058, kriteria ketepatan pengiriman 0,0797, kriteria ketepatan jumlah 0,1786, sedangkan untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan kriteria harga PT Varia sebesar 0,7672, UD Limma Mas sebesar 0,1480, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0828, untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan kriteria kualitas PT Varia sebesar 0,6964, UD Lima Mas sebesar 0,2315, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0718, untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan pelayanan PT Varia sebesar 0,3171, UD Lima Mas sebesar 0,2209, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0952, untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan ketepatan pengiriman PT Varia sebesar 0,6944 , UD Lima Mas sebesar 0,2268, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0787, dan untuk alternatif pemilihan *supplier* berdasarkan ketepatan jumlah PT Varia sebesar 0,6160, UD Lima Mas sebesar 0,3079, UD Angkasa Jaya sebesar 0,0760.
3. Strategi metode yang dipakai dalam pemilihan *supplier* pada toko UD Mansur yaitu PT Varia, karena PT Varia memiliki nilai paling tinggi dibandingkan dengan UD Lima Mas dan UD Angkasa Jaya.

DAFTAR PUSTAKA

Aminudin, 2005. *Prinsip-Prinsip Riset Operasi*. Penerbit: Erlangga, Jakarta.

Heizer, Jay and Render, Barry, 2005. *Operation Management*, Buku 2, Edisi ketujuh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Bello, Marlene J. Suarez. 2003. *A Case Study Approach to The SupplierSelection Process*. http://grad.uprm.edu/tesis/suarezbello.pdfdidownloadtanggal 11 Mei 2009.

Fatmawati, Medelina Shinta. 2007. "Penggunaan Metode AHP dalam MengukurKualitas Jasa Lembaga Amil Zakat di Surakarta". *Skripsi Sarjana YangTidak Dipublikasikan*. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Fitria & Fitriana, Indah. 2008. ”Sistem Penunjang Keputusan Pemenang TenderProyek Menggunakan Metode AHP (Analytic Hierarchy Process) PadaDinas Bina Marga Provinsi Lampung” *Prosiding Seminar Nasional Sainsdan Teknologi-II 2008.*

Gnanasekaran, dkk. 2006. Application of Analytical Hierarchy Process inSupplier Selection: An Automobile Industry Case Study. *South AsianJournal of Management*, Oct-Dec 2006.http://www.highbeam.com/doc/1P31230716971html didownload tanggal11 Mei 2009

Heizer, Jay dan Barry Render. 2005. *Manajemen Operasi.* Edisi Ketujuh. Jakarta:Salemba Empat.

Jogiyanto, H. M. 2004. *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah DanPengalaman-Pengalaman*. Yogyakarta: BPFE.

Nydick, Robert L and Ronal Paul Hill. 1992. Using the Analitic HierarchyProcess to Structure the Supplier Selection Procedure. *InternationalJournal of Purchasing and Materials Management 28 (2) 31-36.*

Saaty, Thomas L. 1988. *Multi Criteria Decision Methode : The AnalitycalHierarchy Process*. University of Pittsburgh.

Saaty, Thomas L. 1994. *Fundamentals of Decision Making and Priority Theorywith the Analytic Hierarchy Process*. RWS Publications : Pittsburgh USA.

Sekaran, Uma. 2006. *Research Methods For Business: Metodologi Penelitianuntuk Bisnis.*Salemba Empat: Jakarta.

Stock, James. R And Douglas Lambert. 2001. *Strategic Logistic Management*. 4thEdition. New York : McGraw-Hill.

Subakti, Irfan.2002. *Sistem Pendukung Keputusan*. Institut Teknologi SepuluhNovember. Surabaya.

Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Administrasi*. Edisi Revisi. Bandung :Alfabeta.

Supriyono, Wisnu Arya Wardana, dan Sudaryo. 2007. Sistem Pemilihan

PejabatStruktural dengan Metode AHP. *Seminar Nasional III. STTN-BATAN*.http://jurnal.sttn-batan.ac.id/wp-content/uploads/2008/06/30-supriyono-ahphal-311-322.pdf didownload tanggal 11 Februari 2009.

Surjasa, Dadang, Pudji Astuti, dan Hario Nugroho. *Usulan Supplier SelectionDengan Analytical Hierarchy Process Dan Penerapan Sistem InformasiDengan konsep Vendor Managed Inventory Pada PT ABC*.http://www.fab.utm.my/download/ConferenceSemiar/ICCI2006S3PP06.pdfdidownload tanggal 11 Februari 2009.

Tahriri, Farzad, dkk. 2008. A Review of Supplier Selection Methods InManufacturing Industries. *Suranaree J. Sci. Technol*. Vol. 15 No. 3; July -September 2008.

Teknomo, Kardi. 2006. *Analytic Hierarchy Process (On-Line)*. Available :http://people.revoledu.com/kardi/tutoria/AHP/UniversitasSebelasMaret2003. *Buku Pedoman Penulisan Skripsi*. Surakarta :Fakultas Ekonomi UNS.

Weber, Charles A., John R. Current and W.C. Benton. 1991. Vendor SelectionCriteria and Methods. *European Journal of Operations Research 50 (1991)2-18.*

Zhang, Zhiming, dkk. *Evolution of Supplier Selection Criteria and Methods*.http://www.pbsrg.com/overview/downloads/Zhiming%20Zhang_Evolution%20of%20Supplier%20Selection%20Criteria%20and%20Methods.pdfdidownload tanggal 15 Mei 2009.

http://www.wikipedia.org/wiki/AnalyticHierarchyProcess didownload_tanggal_1_April_2009