

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Era pandemi Covid-19 ini, banyak manusia yang membutuhkan hobi saat harus melakukan isolasi mandiri agar tidak mengalami stres. Hobi sendiri adalah suatu kegiatan rekreasi yang dilakukan saat waktu senggang. Bagi manusia, mempunyai suatu hobi dapat meningkatkan kesehatan mental dan fisik. Dengan kesehatan mental dan fisik yang baik, maka manusia menjalani hidupnya akan baik – baik saja tidak akan mengalami stres dan depresi. Menurut survei bulanan *American Psychological Assosiation "Stress in America"*, menunjukkan bahwa meski stres terkait pandemi secara keseluruhan tetap stabil dari April hingga Juli 2021, namun perasaan marah terus meningkat. Pada bulan Juli, 40 responden melaporkan mengalami frustrasi, 24 persen takut, dan 18 persen marah.

Penelitian tersebut menunjukkan bahwa memancing adalah hobi paling santai kedua. Jika merajut menurunkan detak jantung peserta sekitar 18,75 persen, memancing memperlambat mereka sebesar 10 persen. Memancing juga merupakan salah satu hobi yang digemari banyak manusia dan menjadi salah satu peluang bisnis dari area pemancingan, restoran dan toko alat pemancingan.

Memancing membutuhkan beberapa alat pancing khusus untuk memancing seperti, joran pancing, senar pancing, kail pancing dan masih banyak lagi. Peralatan tersebut yang dibutuhkan untuk para pemancing dan didapatkan di beberapa toko alat pancing. Sepeti apa yang dilakukan oleh PT. Pancajaya Sejati perusahaan yang bergerak di bidang alat pancing dan *fishing apparel*. Tidak hanya di Indonesia PT. Pancajaya Sejati pun telah mengekspor produk ke Thailand, Jepang dan Amerikat Serikat dengan kualitas tingkat dunia.

Dengan meningkatnya hobi memancing, PT Pancajaya Sejati, mendapatkan pesanan lebih dari sebelumnya. Maka dari itu, PT Pancajaya Sejati harus lebih banyak lagi melakukan distribusi khususnya dari produsen ke pelanggan. Dikarenakan PT Pancajaya Sejati belum mempunyai kurir internal untuk melakukan distribusi pengiriman ke pelanggan.

Setiap perusahaan membutuhkan distribusi dari hilir ke hulu atau dari *supplier* ke pelanggan begitu juga dengan PT. Pancajaya Sejati yang membutuhkan distribusi untuk sampai ke pelanggan. Menurut Kismono (2011), Distribusi adalah saluran atau perantara pemasaran keseluruhan, di mana barang dan jasa diteruskan dari produsen ke pengguna industri dan konsumen, termasuk transportasi dan pergudangan. Distribusi adalah pengalihan barang dan jasa dari produsen ke pengguna industri dan konsumen.

Dalam melakukan distribusi memiliki beberapa tingkatan yaitu, melakukan distribusi pengiriman langsung atau tidak menggunakan perantara saat melakukan distribusi. Dan melakukan distribusi tidak langsung atau menggunakan perantara saat melakukan distribusi. Distribusi tidak langsung dapat disebut vendor atau jasa transportasi sebagai perantara antara produsen dan pelanggan. Dalam pemilihan vendor sebagai mitra bisnis perusahaan sangatlah penting dengan menjamin keselamatan produk yang sedang berlangsung dalam proyek. Menurut (Arini, 2015; Nisa dan Sutinah, 2018) Pemilihan vendor sebagai mitra bisnis merupakan sebuah isu penting bagi pimpinan perusahaan.

PT Pancajaya Sejati sudah memiliki rekan kerja sama dengan beberapa jasa transportasi untuk melakukan pengiriman produknya ke pelanggan. Jasa transportasi itu sendiri di antara lain adalah SiCepat, Anter Aja, J&T Express, Lel Express, Dakota Cargo, J&T Cargo dan Sirat Mandiri Express. Dengan adanya jasa transportasi tersebut, belum terdapat penilaian kinerja dari jasa transportasi tersebut. Jasa transportasi sering kali disebut dengan vendor pengiriman, untuk mengetahui manakah jasa transportasi prioritas harus melakukan perhitungan dengan objektif menggunakan beberapa kriteria dan alternatif.

Maka dari itu, berdasarkan permasalahan tersebut peneliti melakukan penilaian vendor distribusi menggunakan dua metode yaitu metode *Simple Additive Weighting* dan metode *Profile Matching*. Dengan menggunakan metode tersebut untuk memperoleh hasil digunakan data alternatif dan data kriteria yang sama bertujuan untuk membantu pengambilan keputusan prioritas dalam pemilihan vendor distribusi yang sesuai dengan kebutuhan dari pihak manajemen, agar menjaga kepuasan pelanggan.

Dalam menentukan jasa transportasi prioritas harus melakukan penilaian menggunakan beberapa kriteria dan subkriteria agar dalam penilaian kinerja jasa transportasi tersebut dinilai secara objektif. Kriteria itu sendiri berupa landasan untuk melakukan penilaian jasa transportasi tersebut. Kriteria tersebut adalah pelayanan, harga, waktu dan kepuasan. Kriteria tersebut didapatkan dari PT Pancajaya Sejati itu sendiri.

Dari permasalahan diatas, maka penulis melakukan penelitian dengan bertujuan untuk membantu PT. Pancajaya Sejati dalam penilaian vendor distribusi yang prioritas berdasarkan beberapa alternatif dan kriteria atau kriteria dengan membantu pengambilan keputusan pihak perusahaan agar penilaian vendor pengiriman dinilai secara objektif.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu;

1. Berapa hasil akhir penilaian kinerja jasa transportasi menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW)?
2. Berapa hasil akhir penilaian kinerja jasa transportasi menggunakan metode *Profile Matching*?
3. Bagaimanakah hasil akhir dari perbandingan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dan *Profile Matching*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka terdapat tujuan penelitian sebagai berikut;

1. Untuk mengetahui jasa transportasi prioritas pada PT. Pancajaya Sejati menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW).
2. Untuk mengetahui jasa transportasi prioritas pada PT. Pancajaya Sejati menggunakan metode *Profile Matching*
3. Untuk mengetahui perbandingan hasil akhir metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dan *Profile Matching*

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yaitu sebagai berikut;

1. Bagi peneliti

Adapun manfaat yang didapatkan oleh peneliti adalah dapat mengaplikasikan ilmu yang didapatkan dalam perkuliahan yaitu tentang metode *Simple Additive Weighting* dan *Profile Matching*.

2. Bagi perusahaan

Adapun yang didapatkan oleh perusahaan yaitu dapat mengaplikasikan metode yang dipakai oleh peneliti dan perusahaan mendapatkan hasil akhir alternatif vendor distribusi dan pengambilan keputusan yang tepat.

3. Bagi pembaca

Adapun manfaat bagi pembaca yang dapat dijadikan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya.

1.5 Batasan Penelitian

Adapun batasan penelitian yang dijadikan batasan dalam penelitian adalah hanya menentukan jasa transportasi prioritas dari produsen ke toko besar.

1.6 Sistematika Penelitian

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai latar belakang yang menjadi akar permasalahan yang akan diteliti, terkait dengan penyebab permasalahan yang terjadi adalah mencari jasa transportasi prioritas di PT Pancajaya Sejati, tujuan dalam penelitian terhadap permasalahan yang ada adalah mengetahui jasa transportasi prioritas di PT Pancajaya Sejati, batasan dalam melakukan penelitian terhadap permasalahan yang ada.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas teori – teori yang digunakan dalam mendukung penelitian ini dengan menggunakan teori transportasi dan saluran distribusi.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai langkah – langkah serta prosedur penelitian yang dilakukan, menjelaskan alur penelitian tersebut dan langkah-langkah

pengumpulan data dan pengolahan data dengan menggunakan metode *Simple Additive Weighting* dan *Profile Matching*.

BAB IV PENGUMPULAN DATA DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini membahas pengumpulan data yang didapatkan dari PT. Pancajaya Sejati berupa ekspektasi dari perusahaan terhadap vendor – vendor yang ada dan pengolahan data menggunakan metode *Simple Additive Weighting* dan *Profile Matching*.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini, berisi mengenai analisis dan pembahasan dari hasil pengolahan data pada bab pengumpulan data dan pengolahan data.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan yang membahas hasil akhir dari perbandingan metode *Simple Additive Weighting* dan *Profile Matching* dan vendor penilaian prioritas dan saran untuk perusahaan dan untuk penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Pada bagian ini berisi sumber – sumber referensi yang digunakan dalam penelitian ini mengenai penilaian vendor.