

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Profil Perusahaan

PT Salam Pasific Indonesia lines berdiri pada tahun 1970 yang memulai perjalanan bisnis dengan nama perusahaan PT Samudera Pasific, perusahaan yang bergerak dibidang *freight forwarding* antar pulau. Pada tahun 1980 , PT Salam Pasific Indonesia Lines memiliki kapal pertama yang diakuisisi sebagai tanda awal dari garis pelayaran nasional, yangn kemudian nama perusahaan berubah menjadi PT Samudera Pasific Indah Raya (SPIR). Seiring dengan berjalannya waktu pada tahun 1984, perusahaan sepenuhnya mengakuisisi saham PT salam sejahtera, dengan pindah kantor pusat dari Samarinda ke Surabaya, sehingga munculnya PT Salam Pasific Indonesia Lines (SPIL).

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan cakupan area yang lebih luas dan permintaan untuk lebih dapat diandalkan dalam pengiriman antar-pulau, SPIL pada tahun 1996 melakukan peningkatan pelayanan dengan mengembangkan usaha dari angkutan *BREAKBULK CARGO* menjadi angkutan yang lebih efisien dengan menggunakan *container unitized*. Hingga sampai saat ini PT Salam Pasific Indonesia Lines memiliki Armada Kapal sendiri yang telah dilengkapi dengan sertifikat BKI yaitu ISM Code dan ISPS code.

SPIL saat ini terkemuka dengan menjadi salah satu perusahaan terbaik yang melakukan pengiriman ke Indonesia bagian Timur,dan sangat menjunjung tinggi motto dari SPIL. Menghubungkan pulau dengan 28 kantor cabang yang berlokasi sangat strategis di seluruh Nusantara, hingga kini SPIL mampu membangun cabang sebanyak 36 diseluruh Indonesia. Didukung dengan tim profesional yang kompeten, SPIL terus meningkatkan jaringannya untuk melakukan pelayanan yang berkuaitas tinggi dan tidak mengecewakan pelanggan.

Adapun makna dari PT SPIL yaitu untuk mengerakkan perekonomian masa depan yang lebih baik. Dengan komitmen untuk menciptakan pelayanan yang baik dan berkualitas tinggi. Adapun jasa yang disediakan oleh PT Salam

Pacific Indonesia Lines yaitu *domestic lines*, perusahaan bongkar muat (PBM), alat berat dan juga pembuatan dokumen-dokumen yang digunakan keberangkatan kapal dan bongkar muat kapal.

PT. Salam Pacific Indonesia Lines memiliki kebijakan mutu yang bertujuan untuk memenuhi atau melampaui kebutuhan pelanggan, kompetitif dalam harga, ketepatan waktu pengiriman, mencapai kepuasan pelanggan dan memenuhi persyaratan peraturan melalui proses perbaikan berkesinambungan berdasarkan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001: 2015. PT Salam Pacific Indonesia Lines berkomitmen untuk menjadi mitra pilihan dengan menyediakan solusi logistik dan rantai pasokan yang disesuaikan kepada pelanggan, meningkatkan efektivitas pada seluruh level organisasi untuk mencapai keunggulan mutu. Komitmen tersebut akan dicapai dan dipertahankan dengan mengikuti kerangka :

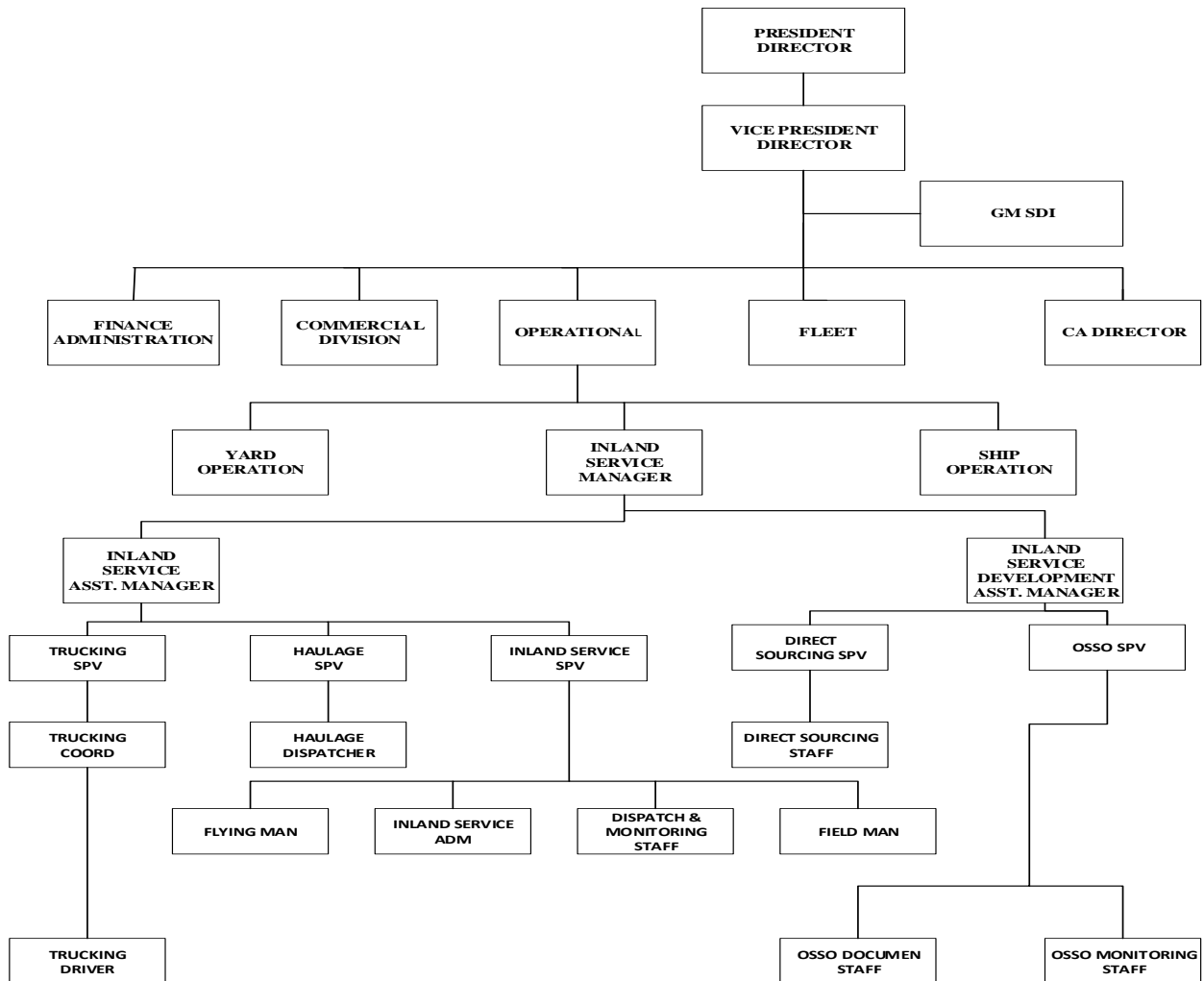
1. Memberikan layanan dengan kualitas terbaik yang diukur melalui standart kinerja.
2. Memenuhi persyaratan pelanggan, undang-undang dan peraturan.
3. Terus meningkatkan sistem manajemen mutu ISO 9001:2015 yang akan memungkinkan perusahaan melampaui ekspektasi pelanggan.

3.2 Visi & Misi Perusahaan

Adapun Visi dan Misi yang ditanamkan oleh perusahaan Salam Pacific Indonesia Lines dalam setiap perusahaannya yaitu:

- **Visi**
Pelayaran terbaik yang menggerakkan perekonomian.
- **Misi**
Memberikan solusi transportasi dengan jaringan terluas didukung sumber daya berkualitas untuk kepuasan pelanggan.

3.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 3. 1 Struktur Organisasi PT. SPIL

(Sumber : PT SPIL, Company Profile)

3.4 Kegiatan Kerja Praktik

Tabel 3. 1 Kegiatan Kerja Praktik

Tanggal	Deskripsi Pekerjaan
1 Juli 2019 – 30 Juli 2019	1. Pengenalan singkat perusahaan dan divisi yang ada di PT. SPIL Surabaya 2. Pembagian divisi 3. Pengenalan terhadap kegiatan yang ada di divisi 4. Membuat <i>job description</i> setiap divisi 5. Mengikuti kegiatan training <i>Lean Six Sigma</i>
1 Agustus-31 Agustus 2019	1. Membuat <i>job description</i> divisi <i>operation</i> 2. Menginput data <i>training hours</i> 3. Mengikuti kegiatan training <i>Lean Six Sigma</i> 4. Membantu menyiapkan dokumen untuk ISO
1-September-28 September 2019	1. Membuat <i>job description</i> 2. Mengikuti kegiatan training <i>Lean Six Sigma</i> 3. Menginput data <i>job description</i> yang sudah selesai

Berikut ini aktivitas yang Saya lakukan selama Kerja Praktik di PT Salam Pasific Indonesia Lines, yaitu :

1. Membuat *Job description*

Pada aktivitas ini Saya memiliki tugas untuk membuat *job desc* dari beberapa divisi yang ada di perusahaan PT SPIL.

2. Mengikuti *training lean six sigma*

Pada aktivitas ini Saya memiliki kewajiban untuk mengawasi dan melengkapi proses berjalannya *training* Menginput data *training hours*

Pada aktivitas ini Saya menginput data *training* yang sudah selesai dilakukan. Data ini berguna untuk mengetahui karyawan yang sudah mengikuti *training*.

3. Menyiapkan dokumen ISO

Pada aktivitas ini Saya membantu menyiapkan beberapa dokumen untuk memperlancar dalam kegiatan ISO

4. Menginput data *job desc*

Pada aktivitas ini Saya menginput data *job desc* yang sudah selesai. Data ini berguna untuk melihat divisi yang sudah selesai atau belum selesai.

3.5 Pengumpulan dan pengolahan Data

3.5.1 Pengumpulan Data

Pengambilan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner di PT SPIL Surabaya divisi *Operation* yang berurusan langsung dengan *Vendor Trucking*. Jumlah responden berjumlah 12 orang yang merupakan karyawan PT.SPIL. Kriteria yang digunakan dalam kuesioner didapatkan dengan melakukan wawancara kepada manager yang berhubungan langsung dengan *Vendor*.

Kriteria-kriteria yang digunakan dalam kuesioner penelitian ini antara lain asuransi, pelayanan, harga dan waktu. Berikut definisi kriteria dalam kuisisioner penelitian ini.

- a. Asuransi adalah suatu perjanjian dimana penanggung dengan menikmati suatu premi mengikatkan dirinya terhadap tertanggung untuk membebaskan diri dari kerugian karena kehilangan yang akan dapat diderita olehnya karena suatu kejadian yang belum pasti.
- b. Pelayanan adalah sesuatu yang diberikan menyangkut segala usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam rangka mencapai tujuan guna untuk mendapatkan kepuasan dalam hal pemenuhan kebutuhan.
- c. Harga adalah biaya yang harus dikeluarkan terhadap penggunaan jasa transportasi.
- d. Waktu adalah cepat lambatnya suatu maskapai dalam menumpuh jarak tertentu dengan tujuan yang berbeda beda dari tempat awal hingga sampai ketempat tujuan.

Berikut tabel yang pengisian kuesioner yang telah di isi oleh responden.

K	Jawaban Responden														K
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L			
A	1/9	1/9	1	1/5	1	1/7	1/7	1/7	1/9	9	7	9	P		
A	1/9	1/7	1/5	1/9	1/4	1/9	1/5	1/7	1/9	1/7	1/9	1/7	H		
A	1/9	3	7	2	9	1/5	3	6	5	7	6	5	W		
P	9	1/7	1/6	1/8	1/5	1/3	1/5	1/9	1/7	1/7	1/9	1/7	H		
P	9	7	7	9	3	5	4	3	5	5	3	5	W		
H	9	7	9	7	9	5	9	9	9	5	7	9	W		

Tabel 3. 2 Hasil Pengisian Kuesioner Antar Kriteria

Tabel 3.3 Hasil Pengisian Kuesioner Antar Alternative Berdasarkan Kriteria

1. Asuransi															
Alternatif	Jawaban Responden														Alternatif
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L			
S.D	5	7	7	9	9	5	9	7	7	5	7	9	S. A. L		
S.D	6	4	6	5	5	8	3	4	2	7	4	5	MALINO		
S.A.L	1/7	1/5	1/5	9	1/7	1	1/5	5	1/3	1/5	1/3	1/5	MALINO		
2. PELAYANAN															
Alternatif	Jawaban Responden														Alternatif
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L			
S.D	1/7	1/7	1/5	1/3	1	1/3	1/9	4	1/7	1/7	1/9	1/7	S. A. L		
S.D	1	3	5	2	5	3	1	3	4	5	7	1	MALINO		
S.A.L	9	9	7	7	9	5	7	5	7	5	5	9	MALINO		
3. HARGA															
Alternatif	Jawaban Responden														Alternatif
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L			
S.D	9	7	5	9	5	7	7	9	5	3	5	5	S. A. L		
S.D	4	1	3	5	7	9	1	1/3	1/5	1/3	1/4	1/7	MALINO		
S.A.L	1/5	1/7	1/5	1/9	1/7	1/7	1/9	1/5	1/9	1/5	1/7	1/9	MALINO		
4. WAKTU															
Alternatif	Jawaban Responden														Alternatif
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L			
S.D	1	2	3	5	5	3	7	4	5	9	5	1	S. A. L		
S.D	5	3	3	9	7	1	3	5	4	2	3	5	MALINO		
S.A.L	5	7	1/3	1/5	1/3	1/5	1	4	1/7	1/5	1/9	1/7	MALINO		

3.5.2 Pengolahan Data

Setelah data dikumpulkan, langkah pertama yang harus dilakukan dalam pengolahan data menggunakan metode AHP adalah menghitung nilai *Geometri Mean (GM)*. Geomean merupakan salah satu rumus yang terdapat pada *Office Excel* yang dapat digunakan untuk menghasilkan nilai rata-rata geometrik dari sebuah array atau range data positif.

Rumus : =GEOMEAN(angka1,angka2,.....)

Keterangan :

- Angka1,Angka2,.... merupakan nilai yang akan kita kalkulasikan. Salah satu dari dua argumen harus berisi data numberik.
- Apabila array atau argumen berisi data teks, nilai logika, atau sel kosong, maka akan diabaikan, kecuali untuk nilai 0 (nol).
- Apabila nilai argumen <0 b="" maka="">GEOMEAN

Tabel 3. 4 Geomean

K	Jawaban Responden														K	GEOMEAN
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L				
A	1/9	1/9	1	1/5	1	1/7	1/7	1/7	1/9	9	7	9		P	0.5264809	
A	1/9	1/7	1/5	1/9	¼	1/9	1/5	1/7	1/9	1/7	1/9	1/7		H		
A	1/9	3	7	2	9	1/5	3	6	5	7	6	5		W		
P	9	1/7	1/6	1/8	1/5	1/3	1/5	1/9	1/7	1/7	1/9	1/7		H		
P	9	7	7	9	3	5	4	3	5	5	3	5		W		
H	9	7	9	7	9	5	9	9	9	5	7	9		W		

Keterangan :

K = Kriteria

A = Asuransi

P = Pelayanan

H = Harga

W= Waktu

Pada Tabel 3.4 terdapat perbedaan pengisian nilai. Hal itu dikarenakan perbedaan pilihan dari dua kriteria yang berbeda. Contoh :

- Pada kriteria jadwal dibandingkan dengan kriteria pelayanan responden “A” memberikan penilaian sebesar 9 pada kriteria pelayanan. Maka pada pengolahan untuk mencari nilai *geomean* diisi dengan 1/9

Tabel 3. 5 Hasil Nilai Geometri Mean Antar Kriteria

ANTAR KRITERIA		GEOMEAN
Asuransi	Pelayanan	0.526480896
Asuransi	Harga	0.142571573
Asuransi	Waktu	2.712658297
Pelayanan	Harga	0.220000
Pelayanan	Waktu	5.038857454
Harga	Waktu	7.663214369

Tabel 3.5 merupakan hasil nilai *geomean* antar kriteria. Hasil tersebut didapat dari jawaban responden yang berada di PT. SPIL yang berjumlah 12 orang. Tabel 3.5 membandingkan antar kriteria yang akan digunakan untuk mengisi matrik *pair-wise*

Tabel 3. 6 Hasil Nilai Geometri Mean Antar Alternatif Berdasarkan Kriteria Asuransi

ANTAR ALTERNATIF		GEOMEAN
S.D	S. A. L	6.997574339
S.D	MALINO	4.628898385
S.A.L	MALINO	0.422824676

Tabel 3.6 merupakan hasil nilai *geomean* antar alternatif berdasarkan kriteria asuransi . Hasil tersebut didapat dari jawaban responden yang berada di PT. SPIL yang berjumlah 12 orang. Tabel 3.6 membandingkan antar alternatif yang akan digunakan untuk mengisi matrik *pair-wise*.

Sekarang akan menghitung matrik *Pair-wise*, cara menghitung matrik *Pair-wise* adalah dengan membagi tiap kolom kriteria dengan kolom kriteria lain,:

- Untuk kriteria pelayanan berbanding asuransi adalah $1/0.526480896 = 1.899404151$
- Untuk kriteria harga berbanding pelayanan adalah $1/0.219999606 = 4.545462692$

Tabel 3. 7Matriks Nilai Pair-Wise Antar Kriteria

KRITERIA	ASURANSI	PELAYANAN	HARGA	WAKTU
ASURANSI	1	0.526480896	0.142571573	2.712658297
PELAYANAN	1.899404151	1	0.219999606	5.038857454
HARGA	7.014020953	4.545462692	1	7.663214369
WAKTU	0.368642081	0.198457688	0.130493544	1
JUMLAH	10.28206719	6.270401276	1.493064722	16.41473012

Tabel 3.7 merupakan tabel matrik *pair wise*. Nilai-nilai tersebut didapat dari nilai geomean antar kriteria. Sebagai contoh kita ambil kriteria asuransi dibandingkan dengan pelayanan nilainya sebesar 0.526480896. Tabel 3.7 membandingkan antar alternatif yang akan digunakan untuk mengisi matrik *priority*.

Tabel 3. 8Matriks nilai Pair-Wise Antar Kriteria

ALTERNATIF	S. D	S. A. L	MALINO
S. D	1	6.997574339	4.628898385
S. A. L	0.142906663	1	0.422824676
MALINO	0.216034122	2.36504645	1
JUMLAH	1.358940786	10.36262079	6.051723061

Tabel 3.8 merupakan tabel matrik *pair wise*. Nilai-nilai tersebut didapat dari nilai geomean antar alternatif berdasarkan subkriteria asuransi. Sebagai contoh kita ambil alternatif Surya Donggala dibandingkan dengan Malino nilainya sebesar 4.6288983875. Tabel 3. 8 membandingkan antar alternatif yang akan digunakan untuk mengisi matrik *priority*.

Langkah selanjutnya adalah mengisi tabel Matriks nilai *Priority* dengan membagi kriteria pada masing-masing kolom dengan total nilai kriteria pada masing-masing kolom. Contoh:

- Untuk kriteria kolom harga, nilai pada tabel matriks *Pair-wise* dibagi oleh total dari kolom harga. Maka $1/1.4930647 = 0.6697633$.
- Untuk kriteria kolom pelayanan, nilai pada tabel matriks *Pair-wise* dibagi oleh total dari kolom pelayanan. Maka $0.5264808/6.2704012 = 0.0839629$.

Tabel 3. 9 Matriks Nilai Priority Antara Kriteria

KRITERIA	ASURANSI	PELAYANAN	HARGA	WAKTU	JUMLAH
ASURANSI	0.0972567	0.0839629	0.0954892	0.1652576	0.4419664
PELAYANAN	0.1847298	0.1594794	0.1473477	0.3069717	0.7985286
HARGA	0.6821606	0.7249078	0.6697633	0.4668499	2.5436816
WAKTU	0.0358529	0.0316499	0.0873998	0.0609209	0.2158235
RATA-RATA	0.1104916	0.1996321	0.6359204	0.0539559	1

Tabel 3.9 merupakan tabel matrik *priority* antar alternatif berdasarkan kriteria asuransi. Nilai-nilai tersebut didapat dari nilai matrik *pair-wise*. Untuk mendapatkan nilai rata-rata dapat dibuat dengan rumus :

- Untuk mendapatkan rata rata alternatif Surya Donggala dengan menjumlahkan nilai-nilai kriteria kesamping : $2.1760273/3 = 0.7253424$

Tabel 3. 10 Matriks nilai Priority Antar Alternatif Berdasarkan Asuransi

ALTERNATIF	S. D	S. A. L	MALINO	JUMLAH
S. D	0.735867236	0.675270714	0.76488933	2.1760273
S. A. L	0.105160331	0.096500685	0.06986848	0.2715295
MALINO	0.158972433	0.228228601	0.16524219	0.5524432
RATA-RATA	0.7253424	0.0905098	0.1841477	1

Cara untuk mendapatkan nilai konsistensi indeks adalah dengan mengalikan total pada matriks *pair wise* dan *priority*, Contoh;

- Pada baris asuransi adalah $10.28206719 \times 0.1104916 = 1.136081935$
- Pada baris pelayanan adalah $6.270401276 \times 0.1996321 = 1.251773656$

Tabel 3. 11 Matriks Nilai CI & CR Antar Kriteria

Kriteria	Matriks Pair – Wise	Matriks Priority	λ Maks
ASURANSI	10.28206719	0.1104916	1.136081935
PELAYANAN	6.270401276	0.1996321	1.251773656
HARGA	1.493064722	0.6359204	0.949470298
WAKTU	16.41473012	0.0539559	0.885671191
Jumlah			4.222997079

Langkah selanjutnya adalah menghitung bobot final pada masing-masing kriteria. Untuk menentukan bobot final dengan melihat tabel *matriks priority*

Tabel 3. 12 Bobot final Antar Kriteria

Kriteria	Rata-Rata	Bobot Final
ASURANSI	0.110491588	11%
PELAYANAN	0.199632145	20%
HARGA	0.635920388	64%
WAKTU	0.053955879	5%
Total		100%

Untuk menentukan bobot masing-masing alternatif berdasarkan kriteria yaitu dengan cara mengalikan bobot alternatif yang diperoleh dari nilai rata-rata antara alternatif dan kriteria dengan bobot final. Contoh

- Pada kriteria asuransi dengan alternatif Surya Donggala yaitu $0.725342426 \times 0.110491588 = 8.01 \%$.

- Pada kriteria pelayanan dengan alternatif Surya Donggala yaitu $0.583199423 \times 0.199632145 = 11,64 \%$.

Tabel 3. 13 Bobot Final Antar Alternative Berdasarkan Kriteria

KRITERIA	ALTERNATIF	BOBOT ALTERNATIF (A)	BOBOT FINAL (B)	(A X B)%
ASURANSI	S. D	0.725342426	0.110491588	8.01%
	S. A. L	0.090509831		1.00%
	MALINO	0.184147743		2.03%
PELAYANAN	S. D	0.583199423	0.199632145	11.64%
	S. A. L	0.317241437		6.33%
	MALINO	0.099559141		1.99%
HARGA	S. D	0.436103633	0.635920388	27.73%
	S. A. L	0.077202114		4.91%
	MALINO	0.486694252		30.95%
WAKTU	S. D	0.627239499	0.053955879	3.38%
	S. A. L	0.14648578		0.79%
	MALINO	0.226274721		1.22%
Jumlah				100.00%

3.6 Analisis

Berdasarkan proses pengolahan data pada dapat diketahui bahwa kriteria pemilihan *Vendor Trucking* dengan menggunakan metode AHP adalah sebagai berikut :

Tabel 3. 14 Persentase Berdasarkan Kriteria-Kriteria

Kriteria	Bobot Final
ASURANSI	11%
PELAYANAN	20%
HARGA	64%
WAKTU	5%
JUMLAH	100%

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa;

1. Untuk kriteria harga ternyata merupakan prioritas responden dalam memilih *Vendor Trucking* yaitu sebesar 64 %
2. Pada kriteria pelayanan merupakan prioritas ke dua responden dalam memilih *Vendor Trucking* yaitu sebesar 20 %
3. Pada kriteria asuransi merupakan prioritas ketiga dalam memilih *Vendor Trucking* yaitu sebesar 11 %
4. Pada kriteria waktu merupakan prioritas terakhir responden dalam memilih *Vendor Trucking* yaitu 5 %

Berdasarkan proses pengolahan data dapat diketahui bahwa kriteria berdasarkan *alternative* pemilihan *Vendor Trucking* dengan menggunakan metode AHP adalah sebagai berikut :

Tabel 3. 15 Persentase Vendor Trucking Berdasarkan Kriteria-Kriteria

KRITERIA	ALTERNATIF	TOTAL
ASURANSI	S. D	8%
	S. A. L	1%
	MALINO	2%
PELAYANAN	S. D	12%
	S. A. L	6%
	MALINO	2%
HARGA	S. D	28%
	S. A. L	5%
	MALINO	31%
WAKTU	S. D	3%
	S. A. L	1%
	MALINO	1%
JUMLAH		100%

Berdasarkan tabel 3.15 persentase *Vendor Trucking* berdasarkan kriteria-kriteria dapat diketahui bahwa, setelah menjumlahkan seluruh kriteria untuk masing masing *alternative*, Vendor Surya Donggala yang paling banyak diminati dengan presentase sebesar 50.77 % , diikuti oleh Vendor Malino dengan presentase 36,19 % dan yang paling terakhir adalah Vendor Sarana Artha Logistik dengan presentase 13,03 %.