

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Gambaran Umum Perusahaan

#### 5.1.1 Sejarah Perusahaan

UD Tanang Mas merupakan perusahaan penggilingan padi yang didirikan secara perseorangan oleh Soleh pada tahun 1988 dengan menggunakan nama penggilingan padi Sumber Jaya. Pada tanggal 30 Agustus tahun 2006 berdasarkan akta dari notaris penggilingan padi Sumber Jaya dinyatakan berubah nama menjadi penggilingan padi UD Tanang Mas. UD Tanang Mas memiliki 7 orang karyawan tetap dan 15 orang pekerja tidak tetap atau kuli. UD Tanang Mas dapat memproduksi kurang lebih 1000 ton gabah kering yang nantinya akan menjadi kurang lebih 630 ton beras setiap satu kali produksi dan dalam satu tahun UD Tanang Mas bisa memproduksi lebih dari satu kali.

Beras hasil produksi UD Tanang Mas sebagian akan disimpan dalam gudang penyimpanan dan sebagian akan didistribusikan ke distributor-distributor ke daerah Kabupaten Pasuruan dan Kota Pasuruan. Namun tak sedikit warga yang bertempat tinggal disekitar daerah UD Tanang Mas membeli langsung beras, dikarenakan harganya yang lebih murah. Penyimpanan dan pendistribusian beras di UD Tanang Mas tergantung kepada harga beras di pasaran. Apabila harga sedang turun, maka UD Tanang Mas memilih memperbanyak menyimpan beras digudang daripada menjual berasnya dipasaran. Sedangkan apabila harga beras di pasaran sedang naik, maka UD Tanang Mas akan menjual lebih banyak berasnya di pasaran.

#### 5.1.2 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan penelitian adalah di UD Tanang Mas, Desa Kanigoro, Kabupaten Pasuruan. Faktor yang mendukung didirikannya perusahaan penggilingan padi UD Tanang Mas dapat dilihat dari profil Kecamatan Rembang, Kabupaten Pasuruan dimana letak geografis wilayah Kecamatan Rembang, Kabupaten Pasuruan yang berada pada posisi sangat strategis yaitu jalur regional juga jalur utama perekonomian Surabaya – Malang dan Surabaya – Banyuwangi, serta memiliki wilayah Industri yang luas sehingga memudahkan jangkauan

pemasaran UD Tanang Mas serta memudahkan untuk memasok gabah yang rata-rata berasal dari daerah Banyuwangi dan daerah sekitar Kabupaten Pasuruan itu sendiri.

### 5.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

UD Tanang Mas mempunyai visi dan misi yang terdiri dari:

1. Visi

Menjadi unit pemasaran yang unggul, maju, dan terpercaya.

2. Misi

- a. Memiliki merek dagang beras yang dikenal oleh masyarakat luas
- b. Menguasai pasar kota di Jawa Timur, terutama Kota Pasuruan dan Kota Malang
- c. Memberikan nilai tambah bagi perusahaan, pelanggan, pekerja, dan masyarakat.





Adapun *jobdesk* atau tugas dari struktur organisasi UD Tanang Mas adalah sebagai berikut:

1. Tugas Direktur/ Pemilik
  - a. Membawahi semua departemen
  - b. Menentukan dan memutuskan kebijakan di UD Tanang Mas
2. Tugas Manajer Keuangan
  - a. Mengontrol keseluruhan keuangan di UD Tanang Mas
  - b. Meneliti semua laporan yang ada pada bagian *accounting*
  - c. Bertanggung jawab atas laporan keuangan perusahaan kepada Direktur
3. Tugas Manajer Pemasaran
  - a. Menciptakan rencana untuk pemasaran kedepannya
  - b. Membuat proyeksi dan strategi untuk meningkatkan volume penjualan
  - c. Mencari pasar baru untuk penjualan
  - d. Mencari pasar baru untuk pembelian
  - e. Bertanggung jawab atas pemasaran perusahaan
4. Tugas Manajer Produksi
  - a. Mengawasi semua proses produksi
  - b. Mengawasi prosesing dalam dan luar
  - c. Mengawasi pengangkutan produk
  - d. Bertanggung jawab atas kelangsungan produksi di UD Tanang Mas
5. Tugas Bagian *Accounting*
  - a. Input transaksi keuangan harian (kas dan bank)
  - b. Mengelola data keuangan
  - c. Mengendalikan pengeluaran keuangan
  - d. Membuat proyeksi keuangan untuk tahun yang akan datang
  - e. Membuat data: gaji/ bonus karyawan, uang makan dan transportasi, dan tunjangan
6. Tugas Bagian Administrasi
  - a. Mencatat stok gabah dan beras yang ada di gudang
  - b. Bertanggung jawab atas laporan persediaan gabah dan beras
7. Tugas Bagian Pembelian
  - a. Mencari dan membeli gabah yang ada di petani atau penebas sawah

- b. Mencari informasi tentang harga gabah dan harga beras yang ada di pasaran
  - c. Bertanggung jawab atas pembelian gabah
  - d. Bertanggung jawab atas kualitas gabah yang dibeli
  - e. Memberikan laporan kepada manajer pemasaran dan manajer keuangan
8. Tugas Bagian Penjualan
- a. Mencatat semua agen dan konsumen
  - b. Mempertahankan konsumen agar tetap loyal
  - c. Bertanggung jawab atas beras yang dijual
  - d. Memberikan laporan penjualan kepada manajer pemasaran dan manajer keuangan
9. Tugas Prosesing Dalam
- a. Bertanggung jawab atas pekerjaan penggilingan gabah menjadi beras
  - b. Bertanggung jawab atas target penggilingan gabah dalam satu periode
  - c. Menjaga kualitas giling
10. Tugas Prosesing Luar
- a. Bertanggung jawab atas penjemuran gabah
  - b. Bertanggung jawab atas kerja kuli harian atau tidak tetap
  - c. Menjaga kualitas jemur
11. Tugas Angkutan/ Dolog
- a. Bertugas untuk mengangkut barang dari perusahaan ke agen
  - b. Bertugas untuk mengangkut barang dari perusahaan ke pengecer
  - c. Bertugas untuk mengangkut barang dari perusahaan ke gudang
  - d. Bertugas untuk mengangkut barang dari perusahaan ke konsumen

## 5.2 Keadaan Perusahaan UD Tanang Mas

UD Tanang Mas sebagai salah satu perusahaan penggilingan padi yang terletak di Kabupaten Pasuruan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang barang dan jasa. Selain menghasilkan produk beras yang dipasarkan di daerah Pasuruan kota dan kabupaten, UD Tanang Mas juga menyediakan jasa giling gabah untuk para petani dan penebas sawah atau para pedagang gabah.

UD Tanang Mas akan mengikuti harga yang ada di pasaran untuk menetapkan standar harga beras yang dijual, selain itu penetapan harga beras yang dijual tergantung pada harga gabah yang dibeli dari pemasok. Harga gabah cenderung naik turun sesuai dengan musim dan daerah lahan yang digunakan untuk menanamnya, karena kualitas gabah yang ada di daerah pemasok satu berbeda dengan pemasok lainnya.

UD Tanang Mas menjalin hubungan dengan beberapa pemasok. Pemasok tersebut berasal dari beberapa daerah di Banyuwangi dan di daerah Kabupaten Pasuruan sendiri. Pemasok yang bekerjasama dengan UD Tanang Mas berupa tengkulak ataupun distributor yang telah melakukan perjanjian seputar pemenuhan gabah di UD Tanang Mas. Beberapa informasi mengenai profil pemasok dirahasiakan oleh UD Tanang Mas untuk menjaga kualitas dan pemenuhan gabah di UD Tanang Mas. Pemasok disebutkan dalam penelitian ini adalah pemasok A, pemasok B, pemasok C, dan pemasok D. Adapun profil pemasok A, pemasok B, pemasok C, dan pemasok D sebagai berikut:

Tabel 5.1 Profil Pemasok Gabah UD Tanang Mas

Pemasok	Lokasi	Harga Gabah/ Kg (Rp)	Jumlah Pemenuhan Gabah (Kg)	Jumlah Pemesanan Perusahaan Tiap Produksi	Tahun Mulai Kerjasama
Pemasok A	Banyuwangi	3.600	350	2	2005
Pemasok B	Banyuwangi	3.600	300	1	2005
Pemasok C	Sukorejo	3.600	200	1	2000
Pemasok D	Rembang	3.600	150	1	1995

Sumber: Data Primer, 2014.

Dapat dilihat dari tabel 5.1 Profil Pemasok Gabah UD Tanang Mas diketahui bahwa pemasok D merupakan pemasok terlama yang telah menjalin

kerjasama dengan UD Tanang Mas yakni semenjak tahun 1995. Seiring dengan peningkatan permintaan beras di pasaran, UD Tanang Mas tidak bisa memenuhi permintaan hanya dengan mengandalkan pemasok D. Oleh karena itu, UD Tanang Mas menjalin kerjasama dengan pemasok C pada tahun 2000. Permintaan beras di UD Tanang Mas semakin meningkat setiap tahunnya, hingga pada tahun 2005 UD Tanang Mas menjalin kerjasama dengan pemasok A dan pemasok B untuk memenuhi permintaan beras di pasaran.

Akan tetapi UD Tanang Mas tidak sembarangan menjalin kerjasama dengan para pemasok gabah. UD Tanang Mas memberikan standart dari segi kualitas gabah sampai sistem pembayaran untuk gabah yang akan dibeli. Oleh karena itu, UD Tanang Mas menggunakan beberapa kriteria untuk mencari kinerja pemasok yang terbaik. Kriteria tersebut adalah kualitas dengan sub kriteria kadar air dan kadar biji kosong, kriteria pengiriman dengan sub kriteria ketepatan jumlah gabah yang dikirim dan ketepatan waktu kirim gabah, kriteria harga dengan sub kriteria harga bahan baku dan biaya kirim, kriteria sistem pembayaran dengan sub kriteria bayar dimuka atau *down payment* (DP) dan konsinyasi, yan terakhir kriteria kemampuan memenuhi pesanan dengan sub kriteria memenuhi pesanan secara langsung dan memenuhi pesanan secara bertahap.

Salah satu permasalahannya adalah kualitas gabah yang dihasilkan para pemasok dalam satu tahun tidaklah sama, hal ini dikarenakan daerah/lahan yang digunakan untuk menanam dan iklim sangatlah mempengaruhi kualitas dari gabah tersebut. Terkadang kualitas gabah akan menurun apabila iklim di daerah yang digunakan untuk menanam padi berubah-ubah, contohnya bulan basahnya terlalu panjang atau bulan keringnya terlalu panjang, hal inilah yang terkadang membuat kualitas dari gabah yang dihasilkan oleh pemasok tidak sama setiap tahunnya. Berubah-ubahnya kualitas gabah juga mempengaruhi harga jual produk UD Tanang Mas, berikut adalah tabel daftar harga produk beras di UD Tanang Mas pada tahun 2013:

Tabel 5.2 Harga Produk Beras UD Tanang Mas

No.	Nama Produk	Harga Satuan/Kg (Rp)
-----	-------------	----------------------

1.	Polos 50 kg	6.900,00
2.	Polos 25 kg	7.000,00
3.	Polos Merah 25 kg	7.100,00
4.	Bintang Hijau 25 kg	7.150,00
5.	Melati Putri 25 kg	7.500,00
6.	Bintang 5 kg	7.250,00

Sumber: Data primer, 2014.

Berdasarkan harga produk beras yang ada di UD Tanang Mas untuk harga beras tidak bermerek atau polos 50 kg adalah Rp 6.900,00 per kilogram, sedangkan untuk beras tidak bermerek atau polos 25 kg adalah Rp 7.000,00; untuk beras tidak bermerek atau polos berwarna merah 25 kg Rp 7.100,00 setiap kilogram, merek Bintang Hijau dengan berat 25 kg dijual dengan harga Rp 7.150,00 per kilogramnya, untuk beras Melati Putri 25 kg dikenakan harga Rp 7.500,00 untuk setiap kilogramnya, dan yang terakhir beras merek Bintang dengan berat 5 kg dijual dengan harga Rp 7.250,00 setiap kilogramnya.

Perbedaan harga pada produk beras UD Tanang Mas dikarenakan kualitas yang diberikan berbeda. Beras tidak bermerek atau polos mempunyai kualitas biasa yang dapat dilihat dari adanya gabah yang belum tergilinding, kerikil kecil, ataupun bulir padi yang patah. Beras merek Bintang dan Bintang Hijau memiliki kualitas menengah, dimana beras hanya memiliki sedikit gabah yang belum ikut tergilinding, kerikil kecil, dan bulir padi yang patah. Beras merek Melati Putri memiliki kualitas super, dimana beras merek ini hampir tidak dijumpai kerikil kecil dan bulir beras yang patah, meskipun terkadang masih ditemukan beberapa gabah yang belum tergilinding.

### 5.3 Kriteria Pemilihan Pemasok

Kriteria pemilihan pemasok merupakan hal yang dipertimbangkan oleh UD Tanang Mas dalam memilih pemasok gabah baik itu petani ataupun dari penebas sawah. Tujuan utama pemilihan pemasok gabah oleh UD Tanang Mas yaitu agar tercapai kontinuitas ketersediaan bahan baku dan kualitas mutu gabah yang dibeli, sehingga kebutuhan beras di pasaran akan dapat terpenuhi dan biaya produksi beras dapat diminimalisir. Selain itu, dari segi harga perusahaan dapat melakukan negosiasi harga dengan baik dengan pemasok.

Kriteria yang dipertimbangkan dalam memilih pemasok gabah di UD Tanang Mas yaitu harga, kualitas, pengiriman, kemampuan memenuhi pesanan, dan sistem pembayaran. Setiap kriteria mempunyai sub kriteria. Kriteria kualitas mempunyai sub kriteria kadar air dan biji kosong, untuk kriteria pengiriman mempunyai sub kriteria ketepatan jumlah gabah dan ketepatan waktu kirim gabah, untuk kriteria harga mempunyai sub kriteria harga gabah dan biaya pengiriman gabah, untuk kriteria sistem pembayaran mempunyai sub kriteria bayar dimuka/*down payment* (DP) dan konsinyasi, serta untuk kriteria kemampuan memenuhi pesanan mempunyai sub kriteria dapat memenuhi pesanan gabah secara langsung dan dapat memenuhi pesanan secara bertahap.

Kualitas merupakan salah satu kriteria yang dipertimbangkan oleh UD Tanang Mas, karena dengan menjaga kualitas produk beras yang dihasilkan oleh UD Tanang Mas akan membuat konsumen juga tetap loyal untuk membeli beras di UD Tanang Mas. Selain itu harga tentunya merupakan kriteria lain yang perlu diperhatikan oleh UD Tanang Mas, karena dengan mempertimbangkan harga dari setiap pemasok maka akan berpengaruh terhadap harga beras yang akan dijual oleh UD Tanang Mas kepada konsumen.

Kriteria pengiriman lebih kepada gabah yang dikirim oleh pemasok sesuai dengan pesanan dan waktu yang ditentukan UD Tanang Mas atau tidak sesuai, apabila jumlah yang diminta tidak sesuai dengan pesanan dan waktu yang ditentukan maka akan membuat proses produksi beras di UD Tanang Mas terhambat dan produksi beras akan menurun.

Oleh karena gabah adalah komoditas yang tergantung dengan musim, maka pembayaran dapat dilakukan dengan bayar dimuka/*down payment* (DP) atau konsinyasi tergantung kesepakatan antara pihak UD Tanang Mas dengan pemasok agar ketersediaan gabah di UD Tanang Mas tidak terganggu. Serta kriteria lain yang dijadikan pertimbangan adalah kemampuan pemasok memenuhi pesanan gabah yang diminta UD Tanang Mas diberikan secara bertahap atau langsung dalam satu waktu, karena hal ini juga akan mempengaruhi produksi beras.

#### 5.4 Hasil Analisis Data

Menyusun hierarki, manusia mempunyai kemampuan untuk membuat persepsi benda dan gagasan benda, mengidentifikasinya, serta mengkomunikasikan apa yang mereka amati. Menentukan prioritas, manusia juga mempunyai kemampuan untuk membuat persepsi hubungan antara hal-hal yang mereka amati, membandingkan sepasang benda atau hal yang serupa berdasarkan kriteria tertentu, dan membedakan kedua anggota pasangan itu dengan menimbang intensitas preferensi mereka terhadap hal yang satu dibandingkan dengan hal lainnya (Saaty, 1993).

Didalam hierarki penentuan pemilihan pemasok terdapat empat tingkatan. Tingkat pertama merupakan tujuan yaitu memilih pemasok gabah UD Tanang Mas, tingkat kedua merupakan kriteria yang terdiri dari 5 kriteria, yaitu harga, kualitas, pengiriman, kemampuan memenuhi pesanan, dan sistem pembayaran. Masing-masing kriteria memiliki dua sub kriteria yang terletak di tingkat ketiga. Sub kriteria tersebut adalah kadar biji air dan kadar biji kosong untuk kriteria kualitas, ketepatan jumlah gabah yang dikirim dan ketepatan waktu kirim gabah untuk kriteria pengiriman, harga bahan baku dan biaya kirim untuk kriteria harga, bayar dimuka atau *down payment* (DP) dan konsinyasi untuk kriteria sistem pembayaran, memenuhi pesanan secara langsung dan memenuhi pesanan secara bertahap untuk kriteria kemampuan memenuhi pesanan. Berikut adalah tabel kriteria dan sub kriteria:

Tabel 5.3 Kriteria dan Sub Kriteria Pemilihan Pemasok UD Tanang Mas

No.	Kriteria	Sub kriteria
1.	Harga	Harga gabah
		Biaya pengiriman gabah
2.	Kualitas	Kadar air
		Biji kosong
3.	Pengiriman	Ketepatan jumlah gabah
		Ketepatan waktu kirim
4.	Kemampuan Memenuhi Pesanan	Memenuhi pesanan secara langsung
		Memenuhi pesanan secara bertahap
5.	Sistem Pembayaran	Bayar dimuka/ <i>down payment</i> (DP)
		Konsinyasi

Setelah didapatkan kriteria dan sub kriteria seperti yang tertera pada tabel diatas, reponden akan mengisi kuesioner yang didalamnya terdapat skala antara 1 sampai 9 sesuai dengan tingkat kepentingan masing-masing kriteria dan sub kriteria. Kemudian data hasil kuesioner untuk kriteria diolah dengan menggunakan aplikasi *Expert Choice* untuk mengetahui tingkat kepentingan dari masing-masing kriteria, bobot dari masing-masing kriteria, dan prioritas dari kriteria-kriteria tersebut bagi UD Tanang Mas. Data yang didapat melalui aplikasi *Expert Choice* akan menghasilkan bobot, nilai kepentingan, skala prioritas, dan *inconsistency ratio* (IR). *Inconsistency ratio* atau rasio inkonsistensi data responden merupakan parameter yang digunakan untuk mengukur seberapa konsisten *pairwise comparison* yang diberikan oleh manajemen, maka dipakailah ukuran *inconsistency ratio*. Apabila hasil perhitungan rasio ini diatas 10% maka kemungkinan besar terjadi *inconsistency* didalam pemberian angka tingkat kepentingan. Hal ini mengindikasikan bahwa telah terdapat konsistensi yang cukup didalam pemberian tingkat kepentingan antar kriteria.

Setelah data diolah, kriteria diatas menghasilkan nilai rata-rata dari tingkat kepentingan antar kriteria sebagai berikut:

Tabel 5.4 Tingkat Kepentingan Kriteria Pemilihan Pemasok UD Tanang Mas

	Kirim	Harga	Bayar	Pesanan
Kualitas	3,0	3,5	2,5	3,5
Kirim		3,0	3,0	3,5
Harga			3,0	2,5
Bayar				2,0

Dari tabel diatas, didapatkan nilai rata-rata dari responden dengan tingkat kepentingan kualitas 3,0 yang artinya kualitas sedikit lebih penting daripada pengiriman. Kualitas memiliki nilai rata-rata 3,5 yang artinya kualitas lebih sedikit lebih penting daripada harga dan kemampuan memenuhi pesanan. Kualitas yang memiliki nilai rata-rata 2,5 artinya kualitas kurang sedikit lebih penting daripada sistem pembayaran. Selanjutnya untuk pengiriman yang mempunyai nilai rata-rata 3,0 artinya pengiriman sedikit lebih penting daripada harga dan sistem pembayaran. Sedangkan pengiriman yang memiliki nilai 3,5 berarti bahwa pengiriman lebih sedikit lebih penting dari kemampuan memenuhi pesanan. Harga yang memiliki rata-rata nilai 3,0 artinya bahwa harga sedikit lebih penting daripada sistem pembayaran, sedangkan harga yang memiliki nilai rata-rata 2,5 berarti bahwa harga kurang sedikit lebih penting daripada kemampuan memenuhi pesanan. Sistem pembayaran yang memiliki nilai rata-rata 2,0 mempunyai arti bahwa sistem pembayaran kurang sedikit lebih penting daripada kemampuan memenuhi pesanan. Tingkat keempat adalah 4 pemasok tersebut yang nantinya akan dievaluasi kinerjanya untuk mengetahui pemasok manakah yang mempunyai kinerja terbaik. Berikut adalah tabel bobot dan prioritas kriteria-kriteria yang dibandingkan berdasarkan nilai kepentingannya:

Tabel 5.5 Bobot dan Prioritas Masing-masing Kriteria

No.	Kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Harga	0,155	3
2.	Kualitas	0,414	1
3.	Pengiriman	0,261	2
4.	Kemampuan memenuhi pesanan	0,069	5
5.	Sistem pembayaran	0,101	4
	IR = 0,09		

Dapat dilihat dari tabel diatas, bahwa kriteria kualitas memiliki bobot sebesar 0,414 dengan menduduki prioritas pertama. Dalam hal ini, UD Tanang Mas memprioritaskan kriteria tersebut sebagai hal yang harus pertama kali diperhatikan untuk gabah yang akan diproduksi menjadi beras karena kualitas adalah salah satu penentu dari tercapainya tujuan perusahaan yaitu meningkatnya penjualan. Setelah kualitas, UD Tanang Mas memprioritaskan kriteria pengiriman yang harus diperhatikan dengan bobot 0,261. Pada prioritas ketiga terdapat kriteria harga yang diperhatikan UD Tanang Mas dengan bobot 0,155. Prioritas keempat yang tidak kalah penting adalah kriteria sistem pembayaran yang mempunyai bobot 0,101 dan yang terakhir pada prioritas kelima adalah kriteria kemampuan memenuhi pesanan yang mempunyai bobot sebesar 0,069 dengan  $IR = 0,09$ .

#### 5.4.1 Identifikasi Sub Kriteria Dari Harga

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan. Hal tersebut juga ditunjukkan oleh bobot yang dihasilkan UD Tanang Mas untuk kriteria harga yang mempunyai kriteria harga gabah itu sendiri dan biaya pengiriman gabah, tabel harga beserta sub kriterianya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.6 Bobot dan Prioritas Sub Kriteria dari Harga

No.	Sub kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Harga gabah	0,804	1
2.	Biaya pengiriman gabah	0,196	2
	$IR = 0,0$		

Seperti yang dapat dilihat pada tabel 5.6 sub kriteria harga gabah memiliki bobot 0,804 dengan prioritas utama atau satu, sedangkan untuk sub kriteria biaya pengiriman gabah memiliki bobot 0,196 dengan prioritas kedua, keduanya menghasilkan  $IR = 0,0$ . Sedangkan nilai rata-rata dari tingkat kepentingan untuk

sub kriteria harga adalah harga gabah 4,1 yang artinya harga gabah lebih sedikit lebih penting dari biaya pengiriman. UD Tanang Mas memprioritaskan harga pada urutan pertama dikarenakan harga gabah secara langsung mempengaruhi penentuan harga jual produk beras yang akan diproduksi oleh UD Tanang Mas. Sedangkan biaya pengiriman gabah ada di prioritas kedua dikarenakan UD Tanang Mas tidak begitu terpengaruh dengan adanya biaya pengiriman gabah, pengiriman gabah kebanyakan tidak dilakukan karena UD Tanang Mas kebanyakan mendatangi sendiri pemasok dan langsung membeli gabah sehingga biaya pengiriman gabah tidak dihitung.

Setelah diketahui harga gabah merupakan prioritas utama di UD Tanang Mas, maka para pemasok dinilai kinerjanya berdasarkan hal tersebut dan hasilnya seperti pada tabel 5.7 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Harga Gabah berikut:

Tabel 5.7 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Harga Gabah

No.	Pemasok	Bobot	Prioritas
1.	Pemasok A	0,586	1
2.	Pemasok B	0,190	2
3.	Pemasok C	0,118	3
4.	Pemasok D	0,106	4
	IR = 0,04		

Dari tabel 5.7 dapat diketahui bahwa pemasok A memiliki bobot sebesar 0,586 dan ada diprioritas pertama, selanjutnya ada pemasok B dengan bobot 0,190, pemasok C memiliki bobot 0,118, dan yang terakhir pemasok D memiliki bobot 0,106 dengan prioritas terakhir, IR = 0,04. Dapat dikatakan bahwa pemasok A merupakan pemasok terbaik untuk sub kriteria harga gabah.

Penetapan harga jual biasanya memperhitungkan tingkat keuntungan yang ingin diperoleh. Semakin besar margin keuntungan yang ingin didapat, maka menjadi tinggi pula harga yang ditetapkan untuk konsumen. Dalam menetapkan harga sebaiknya turut memperhitungkan daya beli dan variabel lain yang dipengaruhi harga agar keuntungan yang diraih dapat maksimum. Dalam keadaan tertentu, produsen mungkin menaikkan atau menurunkan harga barangnya bukan hanya karena biaya produksi tinggi atau rendah, tetapi karena biaya-biaya

produksi dari perusahaan saingan bertambah atau lebih rendah, yang menyebabkan mereka menjualnya dengan harga tinggi atau rendah. Demikian pula adanya barang-barang substitusi, produsen harus mempertimbangkan harga jual produknya karena bila harganya terlalu mahal maka kemungkinan konsumen akan beralih ke barang substitusi yang biasanya lebih rendah harga jualnya. Menurut Mulyadi (2000) harga pokok produk yang akurat dan tepat akan sangat membantu dalam efektivitas penetapan harga jual, dimana pengertian harga jual sendiri adalah harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki.

#### 5.4.2 Identifikasi Sub Kriteria Dari Kualitas

Menurut Feigenbaum (1991) kualitas merupakan keseluruhan karakteristik produk dan jasa yang meliputi *marketing*, *engineering*, *manufacture*, dan *maintenance* dimana produk dan jasa tersebut dalam pemakaiannya akan sesuai dengan kebutuhan dan harapan pelanggan. Kualitas pada industri manufaktur selain menekankan pada produk yang dihasilkan, juga perlu diperhatikan kualitas pada proses produksi. Bahkan, yang terbaik adalah apabila perhatian pada kualitas bukan pada produk akhir, melainkan proses produksinya atau produk yang masih ada dalam proses, sehingga bila diketahui ada cacat atau kesalahan masih dapat diperbaiki.

Maka dari itu, produk akhir yang dihasilkan adalah produk yang bebas cacat dan tidak ada lagi pemborosan yang harus dibayar mahal karena produk tersebut harus dibuang atau dilakukan pengerjaan ulang. Kriteria kualitas gabah memiliki dua sub kriteria, yaitu kadar air dan biji kosong yang ada pada gabah. Untuk itu, nilai rata-rata dari nilai kepentingan sub kriteria kadar air dan biji kosong adalah kadar air dengan nilai 2,6 yang artinya kadar air sedikit lebih penting daripada biji kosong. Pada UD Tanang Mas, bobot dan prioritas kadar air dan biji kosong dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.8 Sub Kriteria dari Kualitas

No.	Sub kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Kadar air	0,722	1
2.	Biji kosong	0,278	2

Tabel 5.8 Sub Kriteria dari Kualitas (Lanjutan)

No.	Sub Kriteria	Bobot	Prioritas
	IR = 0,0		

Sesuai dengan tabel diatas, sub kriteria kadar air memiliki bobot 0,722 dengan prioritas satu sedangkan sub kriteria biji kosong memiliki bobot 0,278 dengan prioritas dua, IR untuk keduanya 0,0. UD Tanang Mas memprioritaskan kadar air sebagai prioritas utama karena kadar air gabah akan mempengaruhi keseluruhan kualitas beras. Kadar air merupakan faktor utama yang menentukan ketahanan gabah dalam simpanan setelah gabah digiling menjadi beras. Apabila kadar air lebih dari 15 % maka daya simpan beras akan cenderung singkat (tidak dapat disimpan lama-lama). Oleh sebab itu gabah dengan kadar air optimum ini disebut gabah kering giling.

Pada kadar air yang lebih tinggi (masih basah belum dijemur) gabah ini sulit dikupas, sedangkan pada kadar air yang lebih rendah butiran gabah menjadi mudah patah. Gabah yang baru dipanen, biasanya disebut gabah kering panen, memiliki kadar air yang tinggi 20-27 %. Apabila gabah disimpan sebelum digiling, kadar airnya diturunkan dengan cara pengeringan sampai kadar air sekitar 18 %. Pada kadar air ini gabah disebut gabah kering simpan. Sebelum digiling gabah kering simpan ini dikeringkan lagi hingga kadar air sekitar 13 % sampai 15 % gabah kering giling (Patiwiri, 2006).

Setelah didapatkan sub kriteria prioritas adalah kadar air, maka keempat pemasok diidentifikasi kadar air yang dikandung pada gabah mereka, sesuai atau tidak bagi UD Tanang Mas, dan didapatkan hasil seperti pada tabel 5.9 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Kadar Air sebagai berikut:

Tabel 5.9 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Kadar Air

No.	Pemasok	Bobot	Prioritas
1.	Pemasok A	0,548	1
2.	Pemasok B	0,240	2
3.	Pemasok D	0,124	3
4.	Pemasok C	0,088	4
	IR = 0,10		

Dari tabel diatas diketahui bahwa pemasok A memiliki bobot 0,548 diprioritas pertama, prioritas kedua adalah pemasok B memiliki bobot 0,240, pemasok D memiliki bobot 0,124 pada prioritas ketiga, dan yang terakhir adalah pemasok C dengan bobot 0,088 sebagai prioritas terakhir serta  $IR = 0,10$ . Pemasok A merupakan pemasok terbaik dalam hal kualitas kadar air gabah yang dipasok ke UD Tanang Mas.

#### 5.4.3 Identifikasi Sub Kriteria Dari Pengiriman

Pengiriman barang adalah segala upaya yang diselenggarakan secara sendiri atau bersama-sama dalam suatu organisasi untuk memberikan pelayanan jasa berupa pengiriman barang, baik antar kota, antar pulau dan antar negara. Pengiriman barang tak lepas kaitannya dengan pengiriman gabah oleh pemasok ke UD Tanang Mas. Dalam hal ini, sub kriteria dari pengiriman adalah ketepatan jumlah gabah yang dikirim dan ketepatan waktu kirim gabah. Dari hasil analisis data, diperoleh nilai rata-rata dari tingkat kepentingan ketepatan jumlah gabah yang dikirim adalah 3,3 yang artinya ketepatan jumlah gabah yang dikirim lebih sedikit lebih penting dari ketepatan waktu kirimnya. Dimana masing-masing sub kriteria memiliki bobot dan prioritas, berikut adalah tabel sub kriteria pengiriman yaitu:

Tabel 5.10 Bobot dan Prioritas Sub Kriteria dari Pengiriman

No.	Sub kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Ketepatan jumlah gabah yang dikirim	0,767	1
2.	Ketepatan waktu kirim gabah	0,233	2
	$IR = 0,0$		

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa untuk sub kriteria ketepatan jumlah gabah yang dikirim mempunyai bobot 0,767 dengan prioritas pertama dan untuk sub kriteria ketepatan waktu kirim gabah mempunyai bobot 0,233 dengan menduduki prioritas dua, serta  $IR = 0,0$ .

UD Tanang Mas memprioritaskan ketepatan jumlah gabah yang dikirim karena apabila jumlah gabah yang dikirim oleh pemasok tidak sesuai dengan yang diminta oleh UD Tanang Mas maka proses produksi akan terhambat sehingga jumlah beras yang akan dijual oleh UD Tanang Mas akan menurun. UD Tanang

Mas memprioritaskan ketepatan jumlah gabah yang dikirim dengan bobot 0,767, kemudian keempat pemasok diukur kinerjanya untuk sub kriteria ketepatan jumlah gabah yang dikirim melalui prioritasnya yang ada diurutan pertama dan mendapatkan hasil seperti pada tabel 5.11 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Ketepatan Jumlah Gabah Yang Dikirim adalah sebagai berikut:

Tabel 5.11 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Ketepatan Jumlah Gabah Yang Dikirim

No.	Pemasok	Bobot	Prioritas
1.	Pemasok A	0,604	1
2.	Pemasok C	0,150	2
3.	Pemasok B	0,141	3
4.	Pemasok D	0,105	4
	IR = 0,06		

Dari tabel diatas pemasok A tetap menjadi pemasok yang terbaik untuk sub kriteria ketepatan jumlah gabah yang dikirim dengan bobot 0,604 pada prioritas pertama, setelah itu pemasok C yang ada di prioritas kedua untuk sub kriteria ketepatan jumlah gabah yang dikirim dengan bobot 0,150, pemasok B ada di prioritas ketiga dengan bobot sebesar 0,141, dan yang terakhir adalah pemasok D dengan bobot 0,105 serta IR = 0,06.

Ketepatan jumlah gabah yang dikirim harus sesuai dengan jumlah gabah yang diminta. Jika jumlah yang dikirimkan terlalu sedikit, hal ini dapat berakibat buruk pada proses produksi, karena adanya kemungkinan tidak mempunya memenuhi pesanan konsumen saat dibutuhkan. Sebaliknya, jika jumlah yang dikirimkan terlalu banyak, hal ini dapat mengakibatkan peningkatan biaya persediaan, selain itu bahan baku yang berlebihan juga tidak bagus mengingat bahan baku pertanian dapat kehilangan kesegaran dengan mudah.

#### 5.4.4 Identifikasi Sub Kriteria Dari Kemampuan Memenuhi Pesanan

Agar proses produksi di UD Tanang Mas berjalan dengan lancar, maka perusahaan juga harus memperhatikan kemampuan pemasok yang memasok gabah dapat memenuhi pesanan gabah oleh UD Tanang Mas secara langsung atau dapat memenuhi pesanan gabah secara bertahap. Dalam kriteria kemampuan

memenuhi pesanan, kriteria ini memiliki dua sub kriteria, yaitu sub kriteria mampu memenuhi pesanan secara langsung dan sub kriteria mampu memenuhi pesanan secara bertahap.

Hal ini perlu diperhatikan agar jadwal produksi beras tidak terhambat sesuai dengan jumlah gabah yang sudah direncanakan, selain itu agar proses produksi berjalan efektif dan efisien. Sehingga, didapatkan nilai rata-rata dari tingkat kepentingan antara mampu memenuhi pesanan secara langsung dan bertahap adalah mampu memenuhi pesanan secara langsung dengan nilai 4,2 yang artinya sedikit lebih penting dari mampu memenuhi pesanan secara bertahap. Sehingga bobot dan prioritas untuk sub kriteria mampu memenuhi pesanan secara langsung dan sub kriteria mampu memenuhi pesanan secara bertahap akan ditunjukkan oleh tabel berikut:

Tabel 5.12 Bobot dan Prioritas Sub Kriteria dari Kemampuan Memenuhi Pesanan

No.	Sub kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Mampu memenuhi pesanan secara langsung	0,808	1
2.	Mampu memenuhi pesanan secara bertahap	0,192	2
	IR = 0,0		

Dari tabel diatas dapat dikatakan bahwa untuk sub kriteria mampu memenuhi pesanan secara langsung menghasilkan bobot sebesar 0,808 dengan prioritas satu dan untuk sub kriteria mampu memenuhi pesanan secara bertahap menghasilkan bobot sebesar 0,192 dengan prioritas dua, dan IR = 0,0. Dari hasil prioritas pertama tersebut, yaitu mampu memenuhi pesanana secara langsung, didapatkan bobot dan prioritas pemasok pada tabel 5.13 adalah sebagai berikut:

Tabel 5.13 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Mampu Memenuhi Pesanan Secara Langsung

No.	Pemasok	Bobot	Prioritas
1.	Pemasok A	0,622	1
2.	Pemasok C	0,193	2
3.	Pemasok B	0,112	3
4.	Pemasok D	0,073	4
	IR = 0,08		

Dilihat dari tabel 5.13 untuk pemasok pada prioritas pertama adalah pemasok A dengan bobot sebesar 0,622, selanjutnya pemasok C dengan bobot 0,193 pada prioritas kedua, dan pemasok B dengan bobot 0,112 pada prioritas ketiga, dan yang terakhir pemasok D dengan bobot 0,073 serta  $IR = 0,08$ .

UD Tanang Mas memperhatikan masalah kemampuan pemasok dalam pemenuhan pesanan gabah yang diminta oleh UD Tanang Mas karena UD Tanang Mas sadar apabila pemasok mampu memenuhi pesanan secara langsung hal ini akan membuat proses produksi beras berjalan sesuai dengan yang dijadwalkan. Selain itu, seperti yang dikatakan sebelumnya apabila pemasok mampu memenuhi pesanan gabah secara langsung akan membuat proses produksi di UD Tanang Mas efektif dan efisien, tentunya salah satu yang terjadi adalah biaya produksi beras tidak mengalami kenaikan.

#### 5.4.5 Identifikasi Sub Kriteria Dari Sistem Pembayaran

Kriteria yang terakhir adalah sistem pembayaran, dimana dalam kriteria ini terdapat dua sub kriteria, yaitu sub kriteria bayar dimuka/*down payment* (DP) dan sub kriteria konsinyasi. Sistem sendiri adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (*interrelated*) atau subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama (*common purpose*) (James, 2009). Sistem Pembayaran merupakan sistem yang berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari satu pihak ke pihak lain.

Bayar dimuka/*down payment* (DP) adalah uang muka pembayaran dari pembeli atas transaksi penjualan secara kredit. Dilakukan ketika belum serah terima barang/jasa dari penjual. *Down Payment* merupakan pembayaran cicilan pertama kali yang diterima oleh penjual. Untuk pembayaran berikutnya disebut dengan cicilan (angsuran) atau termin 2,3 dst (Azhar Susanto, 2007). Menurut IFRS dalam bukunya Wiley (2007) konsinyasi adalah situasi yang pihak pemegang barang persediaan bertindak sebagai agen bagi pemilik sebenarnya.

UD Tanang Mas juga mempertimbangkan sistem pembayaran yang nantinya akan diberlakukan di perusahaan tersebut. Untuk itu, setelah data diolah didapatkan bahwa nilai rata-rata dari tingkat kepentingan bayar dimuka/*down payment* (DP) adalah 4,7 yang artinya bayar dimuka/*down payment* sedikit lebih

penting dari konsinyasi. UD Tanang Mas sendiri membayarkan 50 % jumlah uang yang harus dibayarkan kepada pemasok diawal pembelian gabah. Bobot serta prioritas dari sub kriteria bayar dimuka/*down payment* (DP) dan konsinyasi, yaitu:

Tabel 5.14 Sub Kriteria dari Sistem Pembayaran

No.	Sub kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Bayar dimuka/ <i>down payment</i> (DP)	0,825	1
2.	Konsinyasi	0,175	2
	IR = 0,0		

Dari tabel diatas disimpulkan bahwa UD Tanang Mas memprioritaskan bayar dimuka/*down payment* (DP) untuk membeli gabah kepada pemasok, hal ini dilakukan oleh UD Tanang Mas karena gabah adalah komoditas musiman yang setiap panennya tergantung dengan musim, begitu juga dengan kualitasnya. Terkadang setiap panen jumlah produksinya tidak sama dengan jumlah produksi musim lalu. Selain itu, persaingan pemenuhan pasokan dengan perusahaan penggilingan padi yang lain juga ikut mempengaruhi sistem pembayaran yang diberlakukan di UD Tanang Mas. Dimana untuk sub kriteria bayar dimuka/*down payment* (DP) ada di prioritas satu dengan bobot sebesar 0,825 dan untuk sub kriteria konsinyasi ada di prioritas dua dengan nilai bobot sebesar 0,175 dengan IR = 0,0.

Selanjutnya, melalui sub kriteria prioritas maka pemasok akan dinilai dari segi sistem pembayaran yaitu bayar dimuka/*down payment* (DP) dan menghasilkan bobot dan prioritas pemasok pada tabel 5.15 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Bayar Dimuka/*Down Payment* (DP) dibawah ini:

Tabel 5.15 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Bayar Dimuka/*Down Payment* (DP)

No.	Pemasok	Bobot	Prioritas
1.	Pemasok A	0,592	1
2.	Pemasok B	0,236	2
3.	Pemasok C	0,101	3
4.	Pemasok D	0,070	4
	IR = 0,09		

Dari tabel 5.15 Bobot dan Prioritas Pemasok Untuk Sub Kriteria Bayar Dimuka/*Down Payment* (DP) terlihat bahwa pemasok A ada di prioritas pertama dengan bobot sebesar 0,592, selanjutnya pemasok B ada di prioritas kedua dengan bobot sebesar 0,236, pemasok C ada pada prioritas ketiga dengan bobot sebesar 0,101, dan yang terakhir yaitu pemasok D memiliki bobot sebesar 0,070 dengan  $IR = 0,09$ .

#### 5.4.6 Identifikasi Pemasok Terbaik

Pemasok merupakan salah satu bagian rantai pasok yang sangat penting. Pemasok atau *supplier* adalah individu atau organisasi bisnis (perusahaan) yang menyediakan barang atau jasa kepada vendor dengan imbalan yang telah disepakati berdasarkan kompensasi yang telah disepakati pula. Menurut Pujawan (2005) pemilihan pemasok merupakan kegiatan strategis, terutama apabila pemasok tersebut akan memasok barang yang kritis dan akan digunakan dalam jangka panjang sebagai pemasok penting. Dalam hal ini, kinerja pemasoklah yang nantinya akan menentukan kualitas dari suatu perusahaan. Sebuah perusahaan khususnya perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang, akan bekerja sama dengan pemasok untuk menjamin ketersediaan barang yang dijual.

Seperti UD Tanang Mas, untuk mendapatkan pemasok terbaik perlu dilakukan evaluasi kinerja pemasok agar UD Tanang Mas dapat menghadapi persaingan di pasaran. Agar terjamin pasokan barangnya, maka perusahaan harus dapat mengembangkan kerjasama yang saling menguntungkan. Komitmen dari masing-masing pihak sangat diperlukan untuk mempertahankan hubungan kerjasama antara perusahaan dengan pemasok. Jika pasokan lancar maka UD Tanang Mas akan merasa puas karena produk yang mereka butuhkan tersedia saat membutuhkannya.

UD Tanang Mas memiliki 4 pemasok besar, dimana 4 pemasok besar ini masing-masing diberi nama pemasok A, pemasok B, pemasok C, dan pemasok D. Pemasok-pemasok ini akan dinilai kinerjanya yang paling baik menurut UD Tanang Mas. Dihasilkan nilai kepentingan sebagai berikut:

Tabel 5.16 Tingkat Kepentingan Antar Pemasok

	Pemasok B	Pemasok C	Pemasok D
Pemasok A	3,5	4,0	4,0
Pemasok B		3,5	3,5
Pemasok C			2,0

Dari tabel diatas didapat nilai rata-rata dari responden untuk kinerja pemasok. Pemasok A yang memiliki nilai 3,5 jika dibandingkan dengan pemasok B memiliki arti bahwa pemasok A lebih sedikit lebih penting daripada pemasok B. Pemasok A memiliki nilai 4,0 jika dibandingkan dengan pemasok C dan pemasok D yang berarti bahwa pemasok A banyak lebih penting daripada pemasok C dan pemasok D. Pemasok B memiliki nilai rata-rata 3,5 jika dibandingkan dengan pemasok C dan pemasok D yang artinya adalah pemasok B lebih sedikit lebih penting daripada pemasok C dan pemasok D. Sedangkan pemasok C memiliki nilai rata-rata 2,0 apabila dibandingkan dengan pemasok D yang artinya bahwa pemasok C kurang sedikit lebih penting daripada pemasok D. Setelah diketahui tingkat kepentingannya, kemudian didapatkan hasil bobot dan prioritas seperti pada tabel berikut:

Tabel 5.17 Bobot dan Prioritas Kinerja Pemasok di UD Tanang Mas

No.	Pemasok	Bobot	Prioritas
1.	Pemasok A	0,536	1
2.	Pemasok B	0,265	2
3.	Pemasok C	0,117	3
4.	Pemasok D	0,083	4
	IR = 0,08		

Seperti yang terlihat pada tabel diatas terbaik di UD Tanang Mas, pemasok A yang memiliki bobot tertinggi sebesar 0,536 dan menjadi prioritas satu, kemudian pada prioritas dua dengan bobot sebesar 0,265 adalah pemasok B, pemasok C pada prioritas tiga dengan bobot 0,117, dan yang terakhir pada prioritas empat adalah pemasok D dengan bobot sebesar 0,083 pada IR = 0,08.

Pemasok A merupakan pemasok yang memenuhi semua kriteria, karena pada setiap sub kriteria pemasok A selalu menjadi prioritas utama. Hal tersebut juga ditunjukkan oleh total nilai dari masing-masing pemasok untuk setiap sub

kriteria prioritas pertama pada tabel 5.16 Bobot dan Prioritas Masing-masing Pemasok sebagai berikut:

Tabel 5.18 Bobot Total Masing-masing Pemasok

No.	Sub Kriteria	Pemasok A	Pemasok B	Pemasok C	Pemasok D
1.	Kadar air	0,548	0,240	0,088	0,124
2.	Ketepatan jumlah gabah yang dikirim	0,604	0,141	0,150	0,105
3.	Harga gabah	0,586	0,190	0,118	0,106
4.	Mampu memenuhi pesanan secara langsung	0,622	0,112	0,193	0,073
5.	Bayar dimuka/ <i>down payment</i> (DP)	0,592	0,236	0,101	0,070
	<b>Total Penilaian</b>	<b>2,952</b>	<b>0,919</b>	<b>0,650</b>	<b>0,478</b>

Dari tabel diatas diketahui bahwa pemasok A merupakan pemasok yang mempunyai kinerja terbaik untuk pemenuhan gabah di UD Tanang Mas, baik dari segi kualitas, harga gabah, kemampuan memenuhi pesanan secara langsung, dan sistem pembayaran yang ada di pemasok A dengan total bobot sebesar 2,952.. Selanjutnya pemasok B berada di urutan kinerja pemasok terbaik di UD Tanang Mas dengan bobot sebesar 0,919. Kinerja pemasok terbaik ketiga adalah pemasok C dengan bobot sebesar 0,650 dan kinerja pemasok yang terakhir adalah kinerja pemasok D yang mempunyai bobot sebesar 0,478.

Pemasok A menjadi prioritas satu dikarenakan pemasok ini memenuhi semua kriteria yang terbaik yaitu, kualitas, harga, pengiriman, kemampuan memenuhi pesanan, dan sistem pembayaran. Untuk harga sendiri, hampir semua pemasok menggunakan harga yang sama yaitu Rp 3.600,00 gabah per kilogramnya, namun pada pemasok A ini lebih unggul pada kualitas gabahnya. Biji kosong yang terdapat pada gabah milik pemasok A lebih sedikit dibandingkan dengan ketiga pemasok lainnya, yaitu sekitar kurang dari 4% biji kosong per 100 gram gabah yang diuji. Begitu juga dengan kadar airnya, kandungan kadar air yang terdapat di gabah milik pemasok A yaitu kurang dari 14%.

Mengenai pengiriman barang, pemasok A selalu mengirimkan gabah yang diminta UD Tanang Mas sesuai dengan jumlah pesanan. Kemampuan memenuhi pesanan pemasok A terhadap UD Tanang Mas selalu dapat dipenuhi secara langsung, hal ini yang membuat pemasok A lebih unggul dibandingkan ketiga pemasok lain yang terkadang masih memenuhi pesanan gabah secara bertahap bahkan hanya dapat memenuhi setengah permintaan UD Tanang Mas. mengenai masalah sistem pembayaran, 3 dari 4 pemasok melakukan bayar dimuka/*down payment* (DP) dengan pihak UD Tanang Mas dikarenakan UD Tanang Mas harus cepat dan tanggap bersaing dengan perusahaan penggilingan padi yang lain mengingat gabah adalah tanaman yang kesuksesan masa panennya sangat dipengaruhi oleh musim.

Pemasok B merupakan pemasok yang ada di prioritas kedua dengan bobot sebesar 0,919. Pemasok B menetapkan harga gabah sebesar Rp 3.600,00 per kg. Pada saat pengujian kualitas, biji kosong yang terdapat pada gabah milik pemasok B masih diatas milik gabah pemasok A yaitu sekitar 4-5% biji kosong per 100 gram gabah. Namun, untuk kadar air pada gabah milik pemasok B sama dengan pemasok A yaitu kurang dari 14%.

Pengiriman gabah oleh pemasok B selalu mengirimkan gabah yang diminta UD Tanang Mas sesuai dengan jumlah pesanan, walaupun terkadang waktu untuk mengirimkan gabah tersebut terlambat beberapa hari. Kemampuan memenuhi pesanan pemasok B terhadap pasokan gabah di UD Tanang Mas terkadang masih memenuhi pesanan gabah secara bertahap meskipun nantinya jumlah tersebut sesuai dengan jumlah yang diminta. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pemasok B dengan UD Tanang Mas adalah sama dengan pemasok A dan pemasok C yaitu dengan pembayaran dimuka/*down payment* (DP).

Pemasok C berada di prioritas ketiga kinerja terbaik dengan bobot sebesar 0,650. Pemasok C mematok harga Rp 3.600,00 untuk gabah per kilogramnya. Biji kosong yang ada di pemasok C sama dengan pemasok B yaitu 4-5% biji kosong per 100 gram gabah yang diuji. Kadar air yang terkandung di gabah pemasok C terkadang kurang dari 14% namun terkadang mencapai 15%.

Pengiriman gabah oleh pemasok C membutuhkan waktu beberapa hari dan terkadang masih sering tidak sesuai dengan jumlah yang diminta oleh UD Tanang Mas. Sistem pembayaran yang dilakukan UD Tanang Mas dengan pemasok C adalah pembayaran dimuka/*down payment* (DP).

Kinerja terbaik terakhir adalah pemasok D dengan bobot 0,478. Harga gabah pemasok D Rp 3.600,00 per kilogramnya sama dengan harga gabah di pemasok A, pemasok B, dan pemasok C. Biji kosong yang ada di gabah milik pemasok D hampir sama dengan yang ada di pemasok C yaitu 4-5% dalam 100 gram gabah yang diuji. Kadar air pada gabah di pemasok D hampir sama dengan di pemasok C yaitu terkadang kurang dari 14% namun terkadang mencapai 15%.

Pengiriman gabah oleh pemasok D membutuhkan waktu beberapa hari dan secara bertahap namun masih sering tidak sesuai dengan jumlah yang diminta oleh pihak UD Tanang Mas. Sistem pembayaran di pemasok D adalah pembayaran dimuka/*down payment* (DP) namun terkadang menggunakan sistem konsinyasi.

