



Pemilihan *Supplier* Plastik Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Pada Restaurant Bubur Ayam Pelana Burangrang

¹Syifa Rohmat Nur Aulia, ²Faldy Herdian

^{1,2}Universitas Teknologi Digital, Bandung, Indonesia

Received: 06 Februari 2026
Revised: 16 Februari 2026
Accepted: 28 Februari 2026

Abstrak

Pemilihan *supplier* merupakan salah satu elemen strategis dalam manajemen rantai pasok karena berdampak langsung pada kelancaran operasional perusahaan. Restaurant Bubur Ayam Pelana menggunakan beberapa kriteria penting dalam proses ini, yaitu harga yang kompetitif, kualitas produk yang konsisten, fleksibilitas, serta ketepatan waktu pengiriman. Berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), diperoleh hasil bahwa harga merupakan kriteria dengan bobot tertinggi sebesar 0.558, disusul oleh kualitas (0.263), fleksibilitas (0.122), dan pengiriman (0.057). Artinya, harga menjadi faktor yang paling menentukan dibandingkan kriteria lainnya. Dari hasil pembobotan terhadap tiga *supplier*, Mulia Plastik menjadi prioritas utama dengan bobot total 1.041, diikuti oleh Iwan Plastik (0.262) dan Pangan Jaya Andalan (0.248). Keunggulan Mulia Plastik terletak pada beberapa subkriteria utama seperti ketepatan waktu pengiriman (0.581), harga plastik (0.124), kualitas konsisten (0.110), cara pembayaran fleksibel (0.089), kemampuan menyesuaikan pesanan (0.061), serta aspek lain seperti negosiasi (0.041), kinerja produk (0.020), respons terhadap perubahan permintaan (0.010), dan konsistensi jadwal pengiriman (0.003). Hasil ini menunjukkan bahwa Mulia Plastik merupakan *supplier* yang paling sesuai untuk mendukung kebutuhan operasional Restaurant Bubur Ayam Pelana karena memiliki keunggulan pada kriteria yang paling penting menurut hasil analisis AHP.

Kata Kunci: *Pemilihan Supplier, Kriteria Supplier, Metode AHP.*

(*) Corresponding Author: syifanuraulia27@gmail.com

How to Cite: Rohmat Nur Aulia, S., & Herdian, F. (2026). Pemilihan *Supplier* Plastik Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Pada Restaurant Bubur Ayam Pelana Burangrang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(3.D), 109-117. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/12781>

PENDAHULUAN

Korporasi adalah organisasi yang didirikan oleh individu, sekelompok individu, atau organisasi lain dengan tujuan menciptakan dan memberikan produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan finansial masyarakat. Pengaruh era global yang menuntut untuk bertahan tidak hanya berlaku untuk perusahaan yang besar aja, namun termasuk perusahaan kecil menengah. Untuk dapat bertahan, perusahaan dapat dengan melakukan inovasi maupun meningkatkan efisiensi dan efektivitas di berbagai sektor. Setiap perusahaan memiliki berbagai macam tujuan, termasuk memperoleh laba, menjaga kelancaran pengiriman barang dari pemasok, serta mencapai berbagai tujuan lainnya. Pencapaian tujuan tersebut kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kelancaran pengiriman barang dari pemasok atau *supplier*. Kumpulan strategi yang dikenal sebagai manajemen rantai pasokan (SCM) digunakan secara efektif dan efisien untuk menggunakan produsen, pemasok, dan gudang yang terhubung dengan perusahaan ritel. Hal ini memungkinkan barang yang diproduksi untuk didistribusikan pada waktu, lokasi, dan jangkauan sistem yang tepat dengan biaya yang memenuhi persyaratan tingkatan layanan. (Thalia Naptalena, n.d.) Terdapat pendapat CSCMP tahun 2023 Manajemen rantai pasokan mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan pengaturan operasi yang berkaitan

dengan pergerakan barang dan jasa, mulai dari akuisisi bahan baku hingga pengiriman komoditas akhir ke konsumen akhir. Untuk mencapai keunggulan kompetitif, tujuannya adalah untuk mencapai integrasi yang efisien di antara berbagai operasi rantai pasokan.

Pemilihan *supplier* merupakan proses pengambilan keputusan penting dalam manajemen rantai pasokan yang mencakup penilaian dan pemilihan yang paling sesuai dengan tuntutan bisnis dalam hal kualitas produk, biaya, jadwal pengiriman, dan operasi umum (Hilman, n.d.). Pemasok berperan aktif dalam roda bisnis suatu perusahaan yang berguna untuk mendukung proses manufacturing maupun *proses research and development* (R&D) (Farud Abdulloh, 2022). Proses produksi dapat menjadi lebih efektif jika bisnis dapat memilih pemasok terbaik berdasarkan standar yang telah ditetapkan (Fitriana, 2020). Namun, saat ini perusahaan memilih pemasok tanpa menggunakan pendekatan yang lebih terorganisir, dan hanya berfokus pada faktor jarak terdekat dan ketersediaan bahan baku. Perusahaan masih menggunakan kriteria umum yang tidak mempertimbangkan faktor-faktor yang lebih khusus.

Restaurant Bubur Ayam Pelana merupakan emiten yang ada di Subsektor industri kuliner berlokasi di Jalan Emong No. 44, Burangrang, Kecamatan Lengkong, Kota Bandung, Jawa Barat 40262. Perusahaan ini sangat bergantung pada pasokan barang terutama plastik yang digunakan sebagai kemasan produk dan peralatan produksi. Dalam kegiatannya perusahaan menerapkan proses produksi berkelanjutan atau terus menerus, dimana pengawasan dalam proses produksi dilakukan secara menyeluruh.

Restaurant Bubur Ayam Pelana dalam memilih *supplier* pada saat ini, kriteria yang dianggap penting yaitu harga murah, cara pembayaran melalui transfer dan cash, jatuh tempo pembayaran produk, ketepatan waktu pengiriman, fleksibilitas, kelengkapan produk dan kualitas produk. Akan tetapi, ada saja permasalahan yang terjadi di restaurant yaitu keterlambatan pengiriman plastik dari *supplier* yang tidak adanya kesesuaian dengan jadwalnya serta waktu pengirimannya yang sudah ditetapkan. Oleh karena itu, mengatasi adanya keterlambatan dalam pengiriman dari *supplier* dan keadaan darurat, maka restaurant akan memesan dan mengambil dari *supplier* lain.

Hal ini menekankan pentingnya perusahaan untuk menjalankan fungsi manajemen dengan baik, khususnya dalam pengiriman barang dari pemasok, agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Persediaan plastik yang dilakukan oleh Bubur Ayam Pelana belum optimal. Guna meningkatkannya daya saing, Bubur Ayam Pelana mengharuskan pemilihannya *supplier* yang tepat. Maka dari itu perusahaan harus melakukan pengambilan keputusan mengenai pemasok plastik untuk meminimalisir resiko kekurangan plastik. Hal ini bertujuan untuk meminimalkan total biaya operasional sekaligus memaksimalkan keuntungan. Metodologi *Analytical Hierarchy Process* (AHP) adalah teknik yang dipakai dalam manajemen rantai pasokan untuk mengatur situasi yang rumit dan tidak terstruktur ke dalam pengelompokan hirarkis dan kemudian memasukkan nilai numerik untuk menggantikan penilaian manusia saat membuat perbandingan relatif (Hartini, 2022). Dengan memakai metodologi *Analytical Hierarchy Process* (AHP), perusahaan bisa membantu mengidentifikasi prioritas guna pemilihannya pemasok yang terintegrasi (Indriyani, 2022). Perkiraan yang akurat untuk pemilihan dan evaluasi pemasok disediakan oleh kajian Proses Hirarki Analitik (AHP) ini, yang membantu organisasi mengidentifikasi kriteria dan alternatif pemasok terbaik.

KAJIAN TEORI

Rantai pasok (*supply chain*) adalah jaringan bisnis yang mencakup perolehan bahan baku, produksi, hingga pengiriman ke konsumen akhir, yang pengelolaannya dilakukan

melalui *supply chain management* (SCM) untuk mengintegrasikan produsen, pemasok, distributor, dan konsumen secara efisien dengan mempertimbangkan waktu, lokasi, biaya, dan jumlah produk (Dr. M Afdhal Chatra P.M.Ec. Dev, 2023) Komponen SCM meliputi perencanaan tenaga kerja, transportasi, anggaran, inventori sebagai penyangga permintaan, produksi sesuai kebutuhan pasar, serta pengelolaan pengembalian barang. SCM memiliki dua fungsi utama, yaitu transformasi fisik bahan mentah menjadi produk jadi dan pengiriman ke pelanggan, serta memastikan output sesuai kebutuhan pasar. Strategi SCM menurut (Martin Joko Wicaksana, 2020)) mencakup negosiasi dengan banyak pemasok, kerja sama jangka panjang, integrasi vertikal, *joint ventures*, jaringan keiretsu, dan *virtual company* untuk meningkatkan efisiensi, fleksibilitas, serta kinerja. Pemilihan pemasok menjadi aspek strategis dalam mendukung keberhasilan operasional karena pemasok yang andal mampu mengurangi risiko dan menjamin ketersediaan bahan, sehingga pemilihan dilakukan dengan kriteria objektif (Hidayatulloh, 2022) Untuk pengambilan keputusan yang kompleks, metode Analytical Hierarchy Process (AHP) digunakan karena mampu menguraikan masalah dalam hierarki, melakukan perbandingan berpasangan, menentukan bobot prioritas melalui nilai eigen, dan memastikan konsistensi logis, sehingga menghasilkan keputusan yang terstruktur dan objektif (Silvi Ariyant, 2020).

Proses AHP dimulai dengan penyusunan hirarki, yaitu membentuk struktur bertingkat yang memuat tujuan di tingkat pertama, kriteria dan subkriteria di tingkat kedua, serta alternatif pada tingkat ketiga. Selanjutnya dilakukan penilaian perbandingan berpasangan, di mana setiap elemen dibandingkan dua-dua menggunakan skala 1 hingga 9 untuk menentukan tingkat kepentingannya. Setelah itu dibuat matriks perbandingan berpasangan untuk analisis numerik, yang harus konsisten agar hasilnya valid. Pada tahap sintesis, nilai setiap kolom dijumlahkan, dinormalisasi, dan dihitung rata-rata tiap baris untuk mendapatkan bobot prioritas. Tahap berikutnya adalah pengukuran konsistensi, yang melibatkan perhitungan *Max Lambda* dan kemudian menghitung Consistency Index (CI) dan Consistency Ratio (CR) menggunakan rumus:

$CI = (\lambda \text{ maks} - n) / (n - 1)$ dan $CR = CI / IR$. Nilai IR diperoleh dari tabel *Index Random Consistency*. Matriks dianggap konsisten jika $CR \leq 0,1$; jika lebih, maka perhitungan harus diulang. Proses ini memastikan hasil AHP logis dan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan yang akurat

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif komparatif yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis fakta dan hubungan antar fenomena terkait pemilihan *supplier* plastik potensial pada Restoran Bubur Ayam Pelana di Jalan Emong, Burangrang Kota Bandung. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan pihak manajemen restoran dan observasi terhadap kriteria serta subkriteria pemilihan plastik, serta aktivitas yang berlangsung di restoran. Analisis data dilakukan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang meliputi identifikasi masalah, penyusunan struktur hierarki (tujuan, kriteria, subkriteria, dan alternatif), pembuatan matriks perbandingan berpasangan, perhitungan bobot dan *eigen value*, pengujian konsistensi, hingga pembobotan global untuk menentukan *supplier* yang paling potensial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bubur Ayam Pelana adalah restoran yang berlokasi di Jalan Emong No. 44, Burangrang, Kota Bandung, berdiri sejak 2016. Restoran ini terkenal dengan menu andalan bubur ayam, namun juga menyediakan bakmi, nasi ayam, dan bebek. Jam operasionalnya setiap hari pukul 12.00–21.00 WIB. Struktur organisasi perusahaan dirancang untuk mendukung operasional yang efektif, terdiri dari manajer, admin operasional, tim pemasaran, desainer, leader outlet, dan crew. Manajer bertanggung jawab mengembangkan strategi bisnis jangka panjang, merumuskan tujuan perusahaan, serta mengawasi pencapaian target operasional melalui pengambilan keputusan strategis berbasis data dan analisis pasar. Admin operasional berperan dalam memasukkan data ke sistem, memeriksa kualitas bahan baku, serta melakukan pencatatan stok secara berkala. Tim Media Sosial & Kreatif mengelola strategi pemasaran, promosi, dan menganalisis perilaku konsumen, sedangkan desainer fokus pada perancangan tata letak ruangan, desain grafis, dan elemen visual sesuai brand. Leader outlet memastikan kelancaran operasional harian, termasuk membuka dan menutup outlet sesuai jadwal, menjaga kepatuhan SOP, serta merencanakan aktivitas untuk menarik pelanggan baru. Sementara itu, crew memiliki tanggung jawab utama dalam memberikan pelayanan prima kepada konsumen, menyiapkan produk berkualitas, serta menjaga kebersihan dan kerapian area restoran. Dengan struktur dan pembagian tugas yang jelas, Bubur Ayam Pelana berupaya menjaga kualitas layanan dan produk sekaligus meningkatkan daya saing melalui strategi pemasaran kreatif dan pengelolaan manajemen yang profesional. Kejelasan peran ini memastikan setiap bagian bekerja sesuai fungsi untuk mendukung keberlangsungan dan pertumbuhan bisnis di industri kuliner yang kompetitif.

Hasil

Restaurant Bubur Ayam Pelana mempunyai tiga *supplier* pilihan untuk menunjang proses produksinya yaitu plastik. Langkah pertama yang diambil adalah memilih *supplier* yang aktif berinteraksi dengan Restaurant Bubur Ayam Pelana. Kemudian barulah *supplier-supplier* tersebut dijadikan alternatif pemilihan keputusan yang akhirnya salah satu dari *supplier* tersebut menjadi *supplier* yang potensial untuk Restaurant Bubur Ayam Pelana.

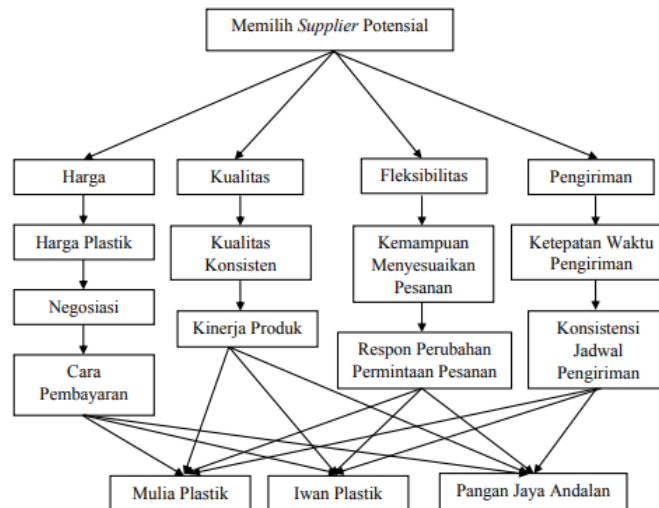
Tabel 1. Data Umum *Supplier* Plastik

| No | Instansi Supplier | Lokasi | Pembayaran |
|----|-----------------------|--------------------------------------|------------|
| 1 | Mulia Plastik | Jalan Cibaduyut No 86 Bandung | Transfer |
| 2 | Iwan Plastik | Jalan Karapitan, Lengkong Bandung | Cash |
| 3 | PanganJaya Andalan | Jalan Margacinta | Transfer |

Sumber: Data Perusahaan

Pemilihan kriteria dan sub-kriteria dalam metode AHP didasarkan pada hasil wawancara dan diskusi untuk menentukan *supplier* plastik yang paling potensial. Kriteria utama meliputi: (1) Harga, yang menilai kemampuan *supplier* memberikan harga bersaing dengan kualitas sepadan; (2) Kualitas, yang menekankan konsistensi mutu dan kinerja produk; (3) Fleksibilitas, yang mencakup kemampuan menyesuaikan pesanan serta merespons perubahan permintaan; dan (4) Pengiriman, yang menilai ketepatan dan konsistensi jadwal pengiriman. Sub-kriteria harga meliputi harga plastik, cara pembayaran (*tunai/kredit*), dan peluang negosiasi. Sub-kriteria kualitas mencakup konsistensi kualitas dan kinerja produk. Sub-kriteria fleksibilitas meliputi kemampuan menyesuaikan jumlah pesanan dan respon terhadap perubahan. Sub-kriteria pengiriman menilai ketepatan waktu pengiriman dan konsistensi jadwal. Seluruh

kriteria ini menjadi dasar dalam perhitungan bobot prioritas untuk menentukan *supplier* yang paling sesuai dengan kebutuhan perusahaan.



Gambar 1. Struktur Hirarki Pemilihan Supplier

Langkah pertama adalah mengisi matriks perbandingan dibuat berdasarkan kuesioner kepada manager Restaurant selaku orang yang mengetahui permasalahan pada Restaurant tersebut. Bagian diagonal matriks, bagian diagonal atas, dan bagian diagonal bawah adalah tiga bagiannya. Sebaliknya, nilai yang berlawanan dari diagonal atas diisi pada diagonal bawah matriks perbandingan berpasangan antar kriteria.

Matriks Perbandingan Berpasangan AHP

Tabel 2. Matriks Perbandingan Antar Kriteria

| Penilaian Matriks Perbandingan Antar Kriteria | | | | |
|---|----------|----------|---------------|------------|
| Kriteria | Harga | Kualitas | Fleksibilitas | Pengiriman |
| Harga | 1 | 3 | 5 | 7 |
| Kualitas | 0.333 | 1 | 3 | 5 |
| Fleksibilitas | 0.2 | 0.333333 | 1 | 3 |
| Pengiriman | 0.142857 | 0.2 | 0.333 | 1 |
| Jumlah | 1.676 | 4.533 | 9.333 | 16 |

Sumber: Diolah Penulis (2025)

Matriks perbandingan berpasangan disusun sesuai aturan AHP, yaitu nilai di bawah diagonal diisi dengan kebalikan nilai di atas diagonal. Untuk setiap kriteria utama—harga, kualitas, fleksibilitas, dan pengiriman dibuat perbandingan antar subkriteria. Misalnya, pada kriteria harga, subkriteria harga plastik, cara pembayaran, dan negosiasi dibandingkan dengan bobot masing-masing, sedangkan pada kualitas dibandingkan antara kualitas konsisten dan kinerja produk. Hal yang sama dilakukan pada fleksibilitas (kemampuan menyesuaikan pesanan dan respon perubahan permintaan) serta pengiriman (ketepatan waktu dan konsistensi jadwal). Selanjutnya, dibuat matriks perbandingan antara alternatif supplier (Mulia Plastik, Iwan Plastik, Pangan Jaya Andalan) terhadap masing-masing subkriteria, seperti harga plastik, negosiasi, cara pembayaran, kualitas konsisten, kinerja produk, fleksibilitas, serta aspek pengiriman. Semua perbandingan ini bertujuan menentukan bobot prioritas setiap alternatif

berdasarkan kontribusinya terhadap masing-masing subkriteria. Proses ini menghasilkan dasar perhitungan bobot global dalam AHP, yang menjadi penentu urutan prioritas supplier terbaik.

Uji Normalisasi Matriks dan Konsistensi

Langkah selanjutnya adalah uji normalisasi yang dilakukan dengan caranya pembagian nilainya tiap kolom pada matriks perbandingannya berpasangan dengan jumlahnya tiap kolom.

Tabel 3. Uji Normalisasi Matriks Pada Kriteria

| Kriteria | Harga | Kualitas | Fleksibilita s | Pengirim n | Jumlah | Bobot | <i>Eigen Value</i> |
|-------------------|-------|----------|-------------------|---------------|--------|-------|--------------------|
| Harga | 0.597 | 0.662 | 0.536 | 0.438 | 2.232 | 0.558 | 1.245 |
| Kualitas | 0.199 | 0.221 | 0.321 | 0.313 | 1.053 | 0.263 | 0.277 |
| Fleksibilita s | 0.119 | 0.074 | 0.107 | 0.188 | 0.487 | 0.122 | 0.059 |
| Pengiriman | 0.085 | 0.044 | 0.036 | 0.063 | 0.228 | 0.057 | 0.013 |

Sumber: Diolah Penulis (2025)

Tabel 4. Konsistensi Pada Kriteria

| | |
|---|-------|
| $CI = \frac{\text{Lamda Max} - n}{(n-1)}$ | |
| Lamda | 4.177 |
| Max | |
| CI = | 0.059 |
| $CR = \frac{CI}{IR}$ | 0.065 |

Sumber: Hasil Pengolahan AHP

Nilai CR yang didapat sebesar 0.065 maka dikatakan nilai konsisten dan tidak perlu menghitung ulang. Proses uji normalisasi dan konsistensi dilakukan pada setiap sub-kriteria dan alternatif menggunakan metode AHP. Untuk kriteria harga, bobot tertinggi adalah harga plastik (0.633) dengan nilai konsistensi CR 0.048, yang menunjukkan matriks konsisten. Kriteria kualitas memiliki bobot dominan pada kualitas konsisten (0.857) dengan CR 0.000, sementara fleksibilitas dan pengiriman juga memiliki CR 0, menandakan konsistensi sempurna. Pada tingkat alternatif terhadap sub-kriteria, Mulia Plastik mendominasi hampir semua aspek, misalnya negosiasi (0.701), cara pembayaran (0.612), dan ketepatan waktu pengiriman (0.581). Semua sub-kriteria memiliki nilai CR < 0.1, menandakan konsistensi yang baik. Hasil ini menunjukkan struktur hirarki yang valid, sehingga bobot yang diperoleh dapat digunakan untuk menghitung prioritas global dalam pemilihan supplier.

Penentuan Kriteria Prioritas

Tabel 5. Hasil Pembobotan Kriteria dan Sub-Kriteria

| Kriteria | Bobot Kriteria | Sub-Kriteria | Bobot Sub-Kriteria | Bobot Global |
|----------|----------------|--------------------|--------------------|--------------|
| Harga | 0.558 | Harga Plastik | 0.633 | 0.353 |
| | | Negosiasi | 0.106 | 0.059 |
| | | Cara Pembayaran | 0.260 | 0.145 |
| Kualitas | 0.263 | Kualitas Konsisten | 0.857 | 0.225 |
| | | Kinerja Produk | 0.143 | 0.038 |

| | | | |
|---------------------|--|-------|--------|
| Fleksibilitas 0.122 | Kemampuan Menyesuaikan Pesanan | 0.875 | 0.107 |
| | Respon Terhadap Perubahan Permintaan Pesanan | 0.125 | 0.015 |
| Pengiriman 0.057 | Ketepatan Waktu Pengiriman | 0.900 | 0.0513 |
| | Konsistensi Jadwal Pengiriman | 0.100 | 0.0057 |

Sumber: Diolah Penulis (2025)

Tabel 6. Hasil Pembobotan Antara Alternatif Dalam Sub-Kriteria

| Sub-Kriteria | Pemasok 1 | Pemasok 2 | Pemasok 3 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Harga Plastik | 0.352 | 0.419 | 0.229 |
| Negosiasi | 0.701 | 0.213 | 0.085 |
| Cara Pembayaran | 0.612 | 0.114 | 0.274 |
| Kualitas Konsisten | 0.49 | 0.198 | 0.312 |
| Kinerja Produk | 0.539 | 0.164 | 0.297 |
| Kemampuan Menyesuaikan Pesanan | 0.574 | 0.14 | 0.286 |
| Respon Terhadap Perubahan Permintaan Pesanan | 0.648 | 0.122 | 0.230 |
| Ketepatan Waktu Pengiriman | 0.581 | 0.309 | 0.110 |
| Konsistensi Jadwal Pengiriman | 0.546 | 0.183 | 0.271 |

Sumber: Diolah Penulis (2025)

Tabel 7. Hasil Pembobotan Supplier

| Sub-Kriteria | Alternatif | Bobot Sub-Kriteria | Alternatif | Bobot | |
|--------------------|---------------|--------------------|--|---------------|-------|
| Harga Plastik | Mulia Plastik | 0.124 | Kemampuan Menyesuaikan Pesanan | Mulia Plastik | 0.061 |
| | Iwan Plastik | 0.148 | | Iwan Plastik | 0.015 |
| | Pangan Jaya | 0.081 | | Pangan Jaya | 0.031 |
| | Andalan | | | Andalan | |
| Negosiasi | Mulia Plastik | 0.041 | Respon Terhadap Perubahan Permintaan Pesanan | Mulia Plastik | 0.010 |
| | Iwan Plastik | 0.013 | | Iwan Plastik | 0.002 |
| | Pangan Jaya | 0.005 | | Pangan Jaya | 0.004 |
| | Andalan | | | Andalan | |
| Cara Pembayaran | Mulia Plastik | 0.089 | Ketepatan Waktu Pengiriman | Mulia Plastik | 0.581 |
| | Iwan Plastik | 0.017 | | Iwan Plastik | 0.016 |
| | Pangan Jaya | 0.040 | | Pangan Jaya | 0.006 |
| | Andalan | | | Andalan | |
| Kualitas Konsisten | Mulia Plastik | 0.110 | Konsistensi Jadwal Pengiriman | Mulia Plastik | 0.003 |
| | Iwan Plastik | 0.045 | | Iwan Plastik | 0.001 |

| | | |
|-------------------|---------------------|-------------------|
| Kinerja Produk | Pangan Jaya 0.070 | Pangan Jaya 0.002 |
| | Andalan | Andalan |
| | Mulia Plastik 0.020 | |
| | Iwan Plastik 0.006 | |
| | Pangan Jaya 0.011 | |
| | Andalan | |

Sumber: Diolah Penulis (2025)

Pembahasan

Berdasarkan pengolahan memakai metodologi *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan empat kriterianya didapatkan urutan kriteria sesuai bobot yang sudah dihitung yaitu harga mendapatkan nilainya bobot 0.558, kualitas mendapatkan nilainya bobot 0.263, fleksibilitas mendapatkan nilainya bobot 0.122, dan pengiriman mendapatkan nilainya bobot 0.057. Selanjutnya, pada perhitungan pembobotan sub-kriteria harga meliputi harga plastik mendapatkan nilainya bobot 0.633, negosiasi mendapatkan nilainya bobot 0.106, dan cara pembayaran mendapatkan nilainya bobot 0.145, sub-kriteria kualitas meliputi kualitas konsisten mendapatkan nilainya bobot 0.857, dan kinerja produk mendapatkan nilainya bobot 0.143, sub-kriteria fleksibilitas meliputi kemampuan menyesuaikan pesanan mendapatkan nilainya bobot 0.875 dan respon terhadap perubahan permintaan pesanan mendapatkan nilainya bobot 0.125 serta sub-kriteria pengiriman meliputi ketepatan waktu pengiriman mendapatkan nilainya bobot 0.900 dan konsistensi jadwal pengiriman mendapatkan nilainya bobot 0.100. Selanjutnya pada pembobotan alternatif terhadap sub-kriteria dapat dilihat bahwa *supplier* mulia plastik unggul di beberapa sub-kriteria diantaranya ketepatan waktu pengiriman dengan nilainya bobot 0.581, kualitas konsisten dengan nilainya bobot 0.110, harga plastik dengan nilainya bobot 0.124. Hal ini menunjukkan bahwa *supplier* mulia plastik lebih memuaskan dibandingkan dengan *supplier* lainnya. Diurutan yang kedua oleh *supplier* iwan plastik dengan unggul di beberapa sub-kriteria yaitu harga plastik dengan nilainya bobot 0.148, kualitas konsisten dengan nilainya bobot 0.045 dan terakhir yang ketiga oleh *supplier* pangan jaya andalan unggul di sub-kriteria harga plastik dengan nilainya bobot 0.081.

PENUTUP

Kesimpulan penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pemilihan *supplier* di Restaurant Bubur Ayam Pelana, kriteria yang dianggap penting adalah harga, kualitas, fleksibilitas, dan pengiriman, dengan hasil metode AHP menempatkan harga sebagai kriteria tertinggi (bobot 0.558), diikuti kualitas (0.263), fleksibilitas (0.122), dan pengiriman (0.057). Sub-kriteria tertinggi meliputi harga plastik (0.633), kualitas konsisten (0.857), kemampuan menyesuaikan pesanan (0.875), dan ketepatan waktu pengiriman (0.900). Dari hasil pembobotan alternatif, *supplier* Mulia Plastik menjadi prioritas utama karena unggul pada beberapa sub-kriteria seperti ketepatan waktu pengiriman (0.581), harga plastik (0.124), dan kualitas konsisten (0.110), sehingga disarankan perusahaan mengutamakan *supplier* ini. Selain itu, kriteria dan sub-kriteria penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam pemilihan *supplier* bahan baku lainnya, dan penelitian selanjutnya disarankan menggunakan metode AHP bersama TOPSIS untuk hasil yang lebih komprehensif.

REFERENSI

Dr. M Afdhal Chatra P.M.Ec. Dev, I. A. (2023). *Buku Manajemen Rantai Pasok*. PT. Sonpedia

Publishing Indonesia.

- Farud Abdulloh, D. (2022). Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Pada CV. Fifa Pratama Mebel. *Jurnal Teknik Industri*, 85–91.
- Fitriana, N. C. (2020). Analisis Faktor-Faktor Pemilihan Supplier Material Pada Jasa Usaha Kontruksi dengan Metode Fuzy AHP. *Jurnal Fondasi*, 9.
- Hartini, M. A. (2022). Pemilihan Supplier Bahan Baku Daging Untuk Proses Produksi Catering Dengan Metode AHP dan PROMETHEE. *Jurnal Optimasi Teknik Industri*, 4(02), 59–66.
- Hidayatulloh, M. F. (2022). Analisis Prioritas Supplier Bahan Baku Besi Hollow dan Alumunium Dengan Menggunakan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process) (Studi Kasus : CV Sumber Berkah). *Jurnal Sistem Dan Teknik Industri*, 3(1), 229–236.
- Hilman, M. (n.d.). Analisa Pemilihan Supplier Bahan Baku Keripik Kaca Pada UMKM 99 Group Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Pada Masa Pasca Pandemi Di Kabupaten Ciamis. *Jurnal Industrial Galuh*, 5, 8–17.
- Indriyani, L. (2022). Sistem Pendukung Keputusan (SPK) Pemilihan Supplier Terbaik Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 10(2), 81–89.
- Martin Joko Wicaksana, L. D. (2020). Pengambilan Keputusan Dalam Pemilihan Supplier Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan Technique For Others Reference by Similarity to Ideal Solusition (TOPSIS) (Studi Kasus M-Merchandise Universitas Mulawarman). *Jurnal TEKNO*, 17(2), 1–17.
- Silvi Ariyant, A. I. (2020). Penilaian Kerja Supplier Material Busa Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Penelitian Dan Aplikasi Sistem & Teknik Industri (PASTI)*, XIV, 14–25.
- Thalia Naptalena, D. F. (n.d.). Pemilihan Supplier Sparepat Liner Screw Vacum Press Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan Goal Programming Di PT. Loka Refractories Surabaya. *Jurnal Manajemen Industri*.