

**PEMILIHAN PEMASOK DAN ALOKASI
PEMESANAN PEMASOK DENGAN
MENGINTEGRASIKAN ANALYTICAL NETWORK
PROCESS (ANP), TAGUCHI LOSS FUNCTION DAN
MULTI- CHOICE GOAL PROGRAMMING (MCGP)
(STUDI KASUS PT. NYONYA MENEER)**

**ARDIAN BAGUS PUTRANTO
L2H 008 009**

ABSTRAK

Pembelian bahan baku kepada pemasok yang tepat merupakan aktivitas penting dalam industri, sehingga perusahaan perlu melakukan proses pemilihan pemasok dan penentuan jumlah pesanan bahan baku yang tepat agar perusahaan dapat menjaga ketersediaan bahan baku dan mendapatkan bahan baku yang berkualitas. PT. Nyonya Meneer Semarang merupakan perusahaan yang memproduksi berbagai jenis jamu dan kosmetik alami dengan bahan baku yang sebagian besar merupakan tanaman obat tradisional. Dalam proses pemilihan pemasok, PT. Nyonya Meneer Semarang melihat dari kualitas dan harga penawaran bahan baku yang murah. PT. Nyonya Meneer Semarang sudah melaksanakan proses pemilihan pemasok dengan baik, namun sebenarnya PT. Nyonya Meneer Semarang mendapatkan nilai kerugian (loss) yang dilihat dari perbedaan nilai target dan performansi pemasok. Oleh karena itu, perlu adanya evaluasi performansi pemasok sehingga proses pemilihan pemasok pada PT. Nyonya Meneer Semarang jauh lebih baik dengan meminimalkan nilai loss sehingga dapat memilih pemasok yang tepat dan dapat menentukan alokasi pemesanan jahe dengan tepat. Dengan mengintegrasikan Analytical Network Process (ANP), Taguchi Loss Function dan Multi- Choice Goal Programming (MCGP) didapatkan urutan prioritas pemasok jahe yaitu pemasok B, F, D, A, pemasok E, dan C dengan alokasi pemesanan jahe yaitu pemasok B 1.200kg, F 700kg, D 850kg dan A 610kg.

Kata Kunci : **Pemilihan Pemasok, ANP, Taguchi Loss Function, MCGP**

ABSTRACT

Purchase of raw materials to the right suppliers are important industry activities, so companies need to make supplier selection process and determination right order quantities of raw materials to keep availability of raw materials. PT. Nyonya Meneer Semarang is a company producing various kinds of herbal and natural cosmetic, it used mostly traditional medicinal plants. In the supplier selection process, it judge of quality and low prices of the raw material. It has implemented a good selection supplier process, but actually PT. Nyonya Meneer Semarang get losses seen from the difference of the company target and supplier performance. therefore, is necessary to suppliers performance evaluation so the supplier selection process at PT. Nyonya Meneer Semarang is much better with minimizing loss, so it can choose the right suppliers and can determine the right allocation of ginger ordering. By integrating Analytical Network Process (ANP), Taguchi Loss Function and Multi-Choice Goal Programming (MCGP), we got order priority of ginger suppliers are supplier B, F, D, A, E, and C with the allocation order of supplier are B 1.200kg , F 700kg, D 850kg and A 610kg.

Keywords : Supplier Selection, ANP, Taguchi Loss Function, MCGP