

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Saat ini perkembangan perdagangan nasional maupun internasional meningkat cukup signifikan, dikutip dari publikasi siaran pers Menko Perekonomian bahwa surplus neraca perdagangan di Indonesia kembali mencetak rekor tertinggi dalam 15 tahun terakhir. Indonesia sebagai negara dengan volume perdagangan yang tinggi membutuhkan perusahaan jasa angkutan yang dapat menunjang sepenuhnya dalam berjalannya kegiatan perdagangan ekspor maupun impor tersebut.

Dengan melihat peluang bisnis tersebut, maka PT Iron Bird Logistics (IBL) hadir sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan logistik yang siap menjadi *partner* terbaik untuk membantu pelaku industri, sesuai dengan slogannya “*The Reliable Integrated Logistics Services*”.

PT Iron Bird Logistics adalah salah satu perusahaan yang tergabung dalam Blue Bird Group yang melayani *jasa transportation, customs clearance, freight forwarding, project handling, warehouse and distribution*. Semua jenis pelayanan transportasi bidang logistik baik darat, laut dan udara dapat ditangani oleh PT IBL. Khusus untuk transportasi darat, PT IBL memiliki sejumlah unit kendaraan diantaranya, semua jenis trailer (40 *feet* dan 20 *feet*), *Colt Double Engkel (CDE)*, *Colt Double Diesel (CDD)*, dan *Wing Box*.

Dalam upaya meningkatkan customer service level artinya PT IBL harus mampu memenuhi seluruh permintaan pelanggan. Unit kendaraan transportasi darat yang dimiliki PT IBL jumlahnya terbatas, maka diperlukan partner perusahaan transportasi lainnya yang dapat memberikan *support* jika permintaan dari pelanggan melebihi kapasitas unit yang tersedia. Departemen yang bertanggungjawab mengadakan tambahan unit dengan bantuan *partner* perusahaan transportasi lain adalah *Vendor Management (VM)*.

Saat melakukan kerja praktik diberikan kesempatan untuk ditempatkan pada departemen Vendor Management. Pada departemen

*Vendor Management* pekerjaan yang dilakukan menjadi 3 bagian. Bagian pertama yaitu administrasi vendor, Bagian kedua membantu mencari vendor untuk menambah persediaan unit vendor, Bagian ketiga bekerja dibagian monitoring operasional vendor serta menaikkan *cost* pada sistem yang disebut sebagai *Operasional Vendor Management*.

*Vendor Management* memiliki peran penting bagi perusahaan, baik secara operasional maupun secara finansial perusahaan. Tugas VM mencari vendor yang dapat mendukung atau mensupport kegiatan transportasi dan juga membuat kesepakatan dengan vendor untuk unit transportasi yang dapat support dan harga yang kemudian disetujui kedua belah pihak antara VM PT IBL dengan perusahaan vendor. Setelah ada kesepakatan mengenai harga serta *term and condition*, maka suatu waktu tim operasional vendor dapat menghubungi PIC (*Person In Charge*) dari vendor yang telah bersepakat untuk kerjasama.

Dalam berjalannya *Vendor Manajement* permasalahan yang dialami adalah ketika tim operasional VM menghubungi PIC vendor untuk meminta (*order*) unit kendaraan guna mendukung kegiatan yang akan dilaksanakan. Untuk meminta *order trucking* kepada PIC vendor, tim operasional VM menghubungi secara acak terhadap vendor-vendor *trucking* yang sudah terdaftar pada sistem. Permasalahan yang timbul akibat tim operasional VM menghubungi PIC vendor secara acak yaitu: terdapat vendor yang responnya lambat saat dihubungi, *delivery time* vendor yang lambat sehingga terlambat sampai lokasi yang dituju dan menyebabkan *customer* komplain, unit vendor yang dikirim tidak sesuai spesifikasi *customer* sehingga dapat menyebabkan barang rusak (tidak utuh seperti sebelum dikirim), komunikasi yang sulit ketika unit vendor sudah jalan sehingga operasional VM sulit mendapatkan update yang selanjutnya akan dilaporkan kepada CS (*customer service*) PT IBL, serta permasalahan lainnya saat menggunakan bantuan unit kendaraan vendor yang dapat mempengaruhi kelancaran aktivitas operasional serta dapat menurunkan *customer service level* untuk PT IBL.

Dengan situasi seperti ini yang sering terjadi, kita perlu mengukur kualitas untuk menemukan yang terbaik sehingga kita dapat memprioritaskannya dan

dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan atribusi pesanan dari pelanggan. Metode AHP (Analytical Hierarchy Process) digunakan untuk menentukan kualitas terbaik untuk memprioritaskan pemilihan vendor ini.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, untuk mengetahui bagaimana kegiatan Vendor Management dapat berjalan lancar diperlukan pengukuran kualitas terbaik sehingga dapat menemukan vendor yang bisa dijadikan prioritas dalam kegiatan VM tersebut. Maka dari itu penulis tertarik untuk menyusun Laporan Tugas Akhir dengan judul **“Peran Penggunaan Metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*) Dalam Mengukur Kualitas Vendor Terbaik untuk Menjadi Prioritas pada Divisi *Vendor Management* PT. Iron Bird Logistics”**

## **1.2. Tujuan Magang dan Manfaat Kegiatan Magang**

### **1.2.1. Adapun tujuan penulis melakukan kegiatan magang adalah :**

1. Mengenal dan mengetahui situasi dunia kerja sesungguhnya khususnya dalam industri logistic
2. Memperluas wawasan pada dunia logistik ekspor dan impor
3. Memperbanyak pengalaman pada dunia kerja serta memperluas relasi
4. Mempelajari sikap interaksi sosial pada dunia kerja
5. Memahami proses kerja dalam dunia logistic

### **1.2.2. Selain itu adapun manfaatnya adalah sebagai berikut :**

1. Memperoleh pemahaman tentang bagaimana dunia kerja sesungguhnya secara teori dan praktek.
2. Mengenal secara langsung sistem kerja pada dunia ekspor, impor dan logistik
3. Membiasakan sikap bekerja secara profesional
4. Mengetahui masalah apa saja yang seringkali terjadi di lapangan dan cara menyelesaikannya

### **1.3. Metode Pelaporan Data**

#### **1.3.1. Tempat dan Waktu Pelaksanaan Magang**

- Tempat : PT. IRON BIRD LOGISTICS
- Alamat : Jl. Raya Cakung Cilincing No. 10  
Semper Timur, Kec. Cilincing, Kota Jakarta Utara,  
14130
- Waktu Pelaksanaan  
Mulai : 02 Februari 2022  
Berakhir : 29 April 2022

#### **1.3.2. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam menyusun Laporan Tugas Akhir ini antara lain wawancara, observasi, dan mengolah data vendor.

##### **1.3.2.1. Wawancara**

Wawancara merupakan dialog atau komunikasi instan yang terjadi antara kedua belah pihak atau lebih. Di dalam wawancara ada yang dinamakan pewawancara dan narasumber, tugas dari pewawancara adalah menanyakan apa yang dibutuhkan oleh pewawancara untuk meminta keterangan dan mendapatkan informasi yang sedang dicari, sedangkan narasumber adalah orang yang akan menjawab pertanyaan untuk memberikan keterangan dan memberikan informasi. Penulis melakukan wawancara langsung dengan bagian leader pada divisi vendor management terkait dengan kelemahan dan keunggulan masing – masing vendor.

##### **1.3.2.2. Observasi**

Dalam pengumpulan data, observasi ini merupakan metode yang sangat efisien, karena metode ini diambil berdasarkan pengamatan aktivitas dari yang sudah bahkan yang sedang terjadi, sehingga dapat digunakan untuk evaluasi. Dalam hal ini penulis mengamati selama berjalannya kegiatan magang yaitu masalah yang sering

timbul datangnya dari vendor mana saja sehingga dapat menarik kesimpulan tertentu.

### **1.3.2.3.Mengolah Data Vendor**

Dalam pengolahan data vendor disini adalah, penulis menyatukan antara wawancara dan observasi yang sudah dilakukan, dan mengolah database yang ada sehingga nantinya akan memunculkan hasil perhitungan untuk menentukan vendor yang dapat dijadikan prioritas tersebut.