

ABSTRAK

Bisnis ritel merupakan proses penjualan barang atau jasa kepada konsumen akhir dalam jumlah yang kecil baik dalam bentuk satuan maupun eceran. CV Amigo Mangesti Utomo merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ritel dengan fokus utama pada penjualan busana dan sepatu. Bisnis ritel sangat bergantung terhadap pemasok. Hal ini memerlukan peran dari manajemen rantai pasok. Salah satu strategi dalam manajemen rantai pasok adalah membangun hubungan yang kuat dengan pemasok. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan evaluasi terhadap pemasok sebagai pertimbangan tindakan bagi perusahaan dalam menjaga rantai pasok yang berkelanjutan.

Penelitian ini menggunakan metode *analytic network process* (ANP) dengan perumusan strategi yang bersifat *multi-criteria decision making*. ANP membantu dalam menyelesaikan permasalahan yang kompleks dengan menguraikannya menjadi bentuk jaringan dengan mempertimbangkan kriteria dan penilaian yang bersifat objektif dari pihak-pihak yang memiliki kepentingan berupa bobot prioritas. ANP juga mempertimbangkan hubungan ketergantungan dan umpan balik yang terjadi pada setiap elemen.

Penelitian ini mengidentifikasi 9 kriteria yang menjadi pertimbangan bagi perusahaan dalam pemilihan pemasok yaitu, kualitas, pengiriman, reputasi, (4) sikap, (5) kebijakan garansi dan klaim, (6) harga, (7) kesepakatan pembayaran, (8) lokasi geografis, dan (9) risiko penjualan. Sembilan kriteria tersebut kemudian diuraikan menjadi 23 subkriteria.

Berdasarkan hasil perhitungan ANP diperoleh bobot setiap kriteria yaitu, sikap (0,1572), kebijakan garansi dan klaim (0,1566), harga (0,1566), risiko penjualan (0,1564), kualitas (0,1563), reputasi (0,0857), pengiriman (0,0566), kesepakatan pembayaran (0,0558) dan lokasi geografis (0,0183).

Berdasarkan hasil perhitungan bobot prioritas antara 10 pemasok yang dibandingkan, diperoleh pemasok terbaik produk fesyen pada CV Amigo Mangesti Utomo yaitu CV. Cahaya Berkat Bersama (A5) dengan bobot prioritas sebesar 0,13427

Kata Kunci: industri ritel, manajemen rantai pasok, evaluasi pemasok, pemilihan pemasok, fesyen, *analytic network process* (ANP), keputusan multikriteria.

ABSTRACT

Retail business refers to the process of selling goods or services to end consumers in small quantities, either as single units or in bulk. CV Amigo Mangesti Utomo is a company operating in the retail sector, with a primary focus on the sale of clothing and footwear. The retail business is highly dependent on suppliers, necessitating effective supply chain management. One strategy in supply chain management is to build strong relationships with suppliers. This study aims to evaluate suppliers as a consideration for the company in maintaining a sustainable supply chain.

This research employs the Analytic Network Process (ANP) method, a multi-criteria decision-making strategy. ANP assists in solving complex problems by breaking them down into a network structure, considering criteria and objective evaluations from stakeholders in the form of priority weights. ANP also takes into account the interdependencies and feedback among elements.

This study identifies nine criteria considered by the company in supplier selection: quality, delivery, reputation, (4) attitude, (5) warranty and claim policies, (6) price, (7) payment terms, (8) geographical location, and (9) sales risk. These nine criteria are further broken down into 23 sub-criteria.

Based on the ANP calculations, the weight of each criterion is as follows: attitude (0.1572), warranty and claim policies (0.1566), price (0.1566), sales risk (0.1564), quality (0.1563), reputation (0.0857), delivery (0.0566), payment terms (0.0558), and geographical location (0.0183).

Based on the priority weight calculations among the 10 suppliers compared, the best supplier for fashion products at CV Amigo Mangesti Utomo is CV. Cahaya Berkas Bersama (A5) with a priority weight of 0.13427.

Keywords: retail industry, supply chain management, supplier evaluation, supplier selection, fashion, Analytic Network Process (ANP), multi-criteria decision-making.