

**ANALISIS KINERJA PEMASOK PADA PT. BIMANDIRI AGRO SEDAYA
DALAM AKTIVITAS PENGADAAN BROKOLI (*Brassica oleracea* var. *italica* L.)**

**PERFORMANCE ANALYSIS OF SUPPLIER AT PT. BIMANDIRI AGRO SEDAYA
IN PROCUREMENT ACTIVITY OF BROCCOLI (*Brassica oleracea* var. *italica* L.)**

Ayu Nurhusni*, Kuswarini Kusno

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran
Jl. Raya Bandung - Sumedang KM 21
*Email: ayu18005@mail.unpad.ac.id
(Diterima 19-04-2022; Disetujui 07-06-2022)

ABSTRAK

Kinerja pemasok memegang peranan penting dalam menjamin ketersediaan barang pasokan yang akan mempengaruhi kinerja perusahaan. PT. Bimandiri Agro Sedaya merupakan perusahaan distributor sayuran segar berkualitas tinggi yang mengandalkan pemasok dalam pengadaan seluruh sayuran. Salah satu komoditas sayuran dengan permintaan tertinggi dan terus meningkat pada perusahaan adalah brokoli, namun *service level* perusahaan dalam memenuhi permintaan pelanggan justru menurun akibat kurangnya pasokan dari pemasok. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pembelian dalam pengadaan brokoli, serta untuk mengetahui peringkat kinerja pemasok brokoli terbaik pada PT. Bimandiri Agro Sedaya. Desain yang diterapkan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan kuantitatif dengan teknik penelitian studi kasus. Tujuan pertama dicapai dengan melakukan analisis deskriptif, sedangkan tujuan kedua dicapai dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Berdasarkan hasil penelitian, proses pembelian dalam pengadaan brokoli di PT. Bimandiri Agro Sedaya terdiri atas enam tahapan, yaitu pembuatan estimasi kuantitas, pemesanan kepada pemasok, penerimaan pesanan dari pelanggan, pengiriman brokoli oleh pemasok, penerimaan dan pengecekan brokoli, serta pembayaran kepada pemasok. Selanjutnya, peringkat pertama pemasok brokoli dengan kinerja terbaik adalah Pak Yayang (50,9%), peringkat kedua adalah PTA (20,7%), peringkat ketiga adalah IDF (14,7%), dan peringkat terakhir adalah Pak Ayi Ilham (13,7%).

Kata kunci: Kinerja Pemasok, Brokoli, Aktivitas Pengadaan, *Analytical Hierarchy Process*

ABSTRACT

Supplier performance plays an important role in ensuring the availability of supply goods that will affect the company's performance. PT. Bimandiri Agro Sedaya is a distributor of high quality fresh vegetables that relies on suppliers to procure all vegetables. One of the vegetable commodities with the highest demand and continues to increase from the company is broccoli, but the company's service level in meeting customer demand has actually decreased due to lack of supply from suppliers. This study aims to describe the purchasing process in the procurement of broccoli, as well as to determine the performance ranking of the best broccoli suppliers at PT. Bimandiri Agro Sedaya. The design applied in this research is qualitative and quantitative with case study research techniques. The first objective is achieved by conducting descriptive analysis, while the second goal is achieved by using the Analytical Hierarchy Process (AHP) method. Based on the results of the study, the purchasing process in the procurement of broccoli at PT. Bimandiri Agro Sedaya consists of six stages, namely making quantity estimates, ordering to suppliers, receiving orders from customers, sending broccoli by suppliers, receiving and checking broccoli, and payments to suppliers. Furthermore, the first rank of broccoli supplier with the best performance is Mr. Yayang (50.9%), the second rank is PTA (20.7%), the third rank is IDF (14.7%), and the last rank is Mr. Ayi Ilham (13.7%).

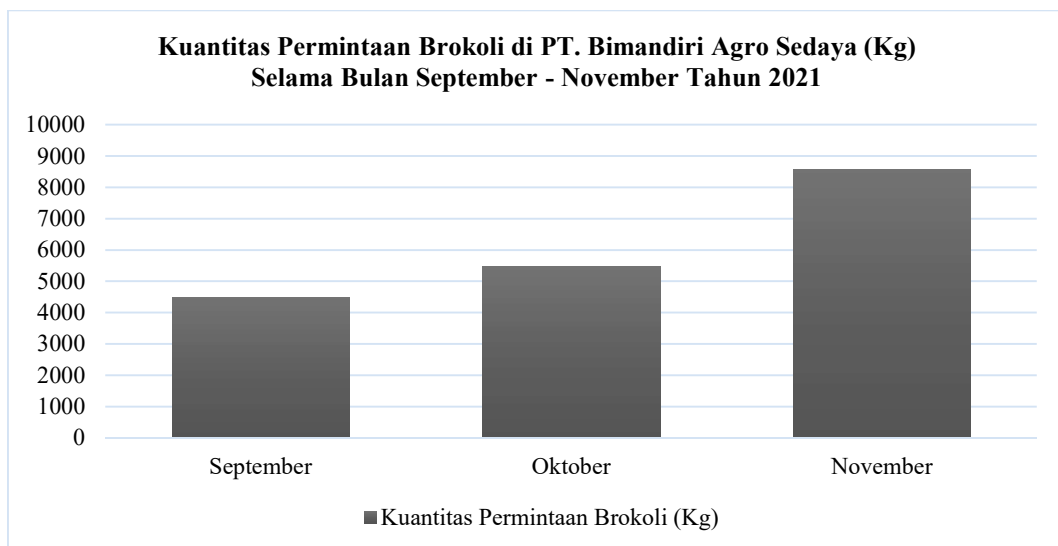
Keywords: Performance of Supplier, Broccoli, Procurement Activity, *Analytical Hierarchy Process*

PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya zaman, terjadi peningkatan kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi sayuran yang didukung oleh data hasil survei Badan Pusat Statistik. Pengeluaran masyarakat dalam sebulan pada tahun 2018 dan 2019 untuk konsumsi sayur-sayuran berada pada posisi tertinggi ketiga setelah padi-padian dan ikan. Kondisi pengeluaran untuk konsumsi sayur-sayuran pada tahun 2019 dari tahun 2018 juga meningkat paling tinggi di antara komoditas lainnya (BPS, 2021). Fenomena tersebut menunjukkan bahwa permintaan masyarakat terhadap sayuran semakin meningkat sehingga prospek dalam mengembangkan bisnis sayuran sangat baik untuk kedepannya.

PT. Bimandiri Agro Sedaya merupakan salah satu distributor sayuran berkualitas tinggi yang telah menjadi pemasok tetap dari berbagai ritel modern di Jabodetabek, Jawa Barat, dan Jawa Tengah. Proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan terhadap sayuran adalah sortasi, *grading*, pengemasan, dan distribusi. Perusahaan hanya mengandalkan pasokan dari pemasok yang berstatus sebagai petani maupun bandar dalam pengadaan seluruh sayuran.

Salah satu komoditas sayuran dengan permintaan tertinggi adalah brokoli. Terjadi peningkatan jumlah permintaan brokoli secara signifikan dari ritel modern pada bulan November 2021 dari bulan September 2021 seperti yang tercantum dalam Gambar 1.

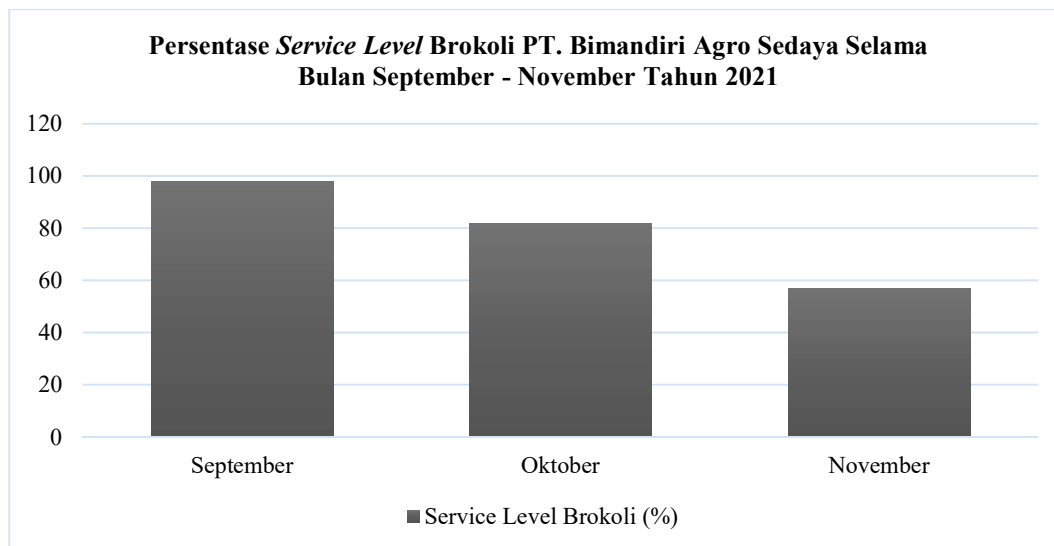


Sumber: PT. Bimandiri Agro Sedaya, 2021

Gambar 1. Jumlah Permintaan Brokoli di PT. Bimandiri Agro Sedaya

Jumlah permintaan brokoli yang meningkat menuntut perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya agar dapat memenuhi permintaan pelanggan. Perusahaan perlu menyiapkan sumber-sumber pasokan yang kuat pada aktivitas pengadaan brokoli dengan menjalin kerjasama dengan pemasok. Namun pada kenyataannya, Gambar 2 memperlihatkan terjadinya penurunan *service level* dalam

memenuhkan brokoli kepada pelanggan yang mengindikasikan bahwa terdapat masalah pada aktivitas pengadaan brokoli di perusahaan. Fenomena ini terjadi akibat dari kurangnya pemenuhan pasokan brokoli dari pemasok yang disebabkan oleh faktor cuaca dan musim yang cukup ekstrim pada dua bulan terakhir.



Sumber: PT. Bimandiri Agro Sedaya, 2021

Gambar 2. Service Level Brokoli di PT. Bimandiri Agro Sedaya

Kondisi *service level* brokoli pada perusahaan sangat bergantung pada jumlah pasokan brokoli dari pemasok dalam aktivitas pengadaan. Perusahaan perlu mengoptimalkan kinerja aktivitas pengadaan brokoli agar dapat memenuhi permintaan ritel yang terus meningkat sehingga *service level* perusahaan pun menjadi maksimal dan hubungan dengan para pelanggan tetap terjaga. Strategi

tersebut perlu didukung oleh kinerja pemasok yang baik agar proses pengadaan dapat berjalan dengan semestinya.

Menurut Suliawati et al. (2019), pemasok merupakan salah satu mitra bisnis yang memegang peranan sangat krusial dalam menjamin ketersediaan barang pasokan yang dibutuhkan oleh perusahaan, sehingga perusahaan perlu

menilai pemasok secara cermat dan berkelanjutan. Sementara itu menurut Wulandari (2014), perusahaan perlu menilai pemasok secara cermat dan tepat karena kinerja pemasok akan mempengaruhi kinerja perusahaan.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan sebelumnya, penurunan *service level* perusahaan dalam pemenuhan brokoli di saat permintaan brokoli yang meningkat, menjadikan aktivitas pengadaan brokoli perlu dioptimalkan. Perusahaan yang hanya mengandalkan pemasok dalam pengadaan brokoli perlu mengukur kinerja pemasok sebagai bahan evaluasi untuk menetapkan pemasok yang dapat diandalkan dalam jangka panjang secara berkelanjutan. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mendeskripsikan proses pembelian dalam pengadaan brokoli, serta untuk mengetahui peringkat kinerja pemasok brokoli berdasarkan kriteria yang ditetapkan oleh perusahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada PT. Bimandiri Agro Sedaya yang berlokasi di Lembang, Kabupaten Bandung Barat selama bulan Oktober – Desember 2021. Penelitian ini menggunakan desain

kualitatif dan kuantitatif dengan teknik penelitian studi kasus (*case study*). Studi kasus merupakan teknik penelitian yang menganalisis suatu kasus secara mendalam, serta mengumpulkan informasi dengan berbagai prosedur pengumpulan data berdasarkan waktu yang telah ditentukan (Creswell, 2016).

Data dan informasi dalam penelitian ini terdiri atas dua jenis yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari informan yang dianggap mengetahui informasi mengenai kondisi pengadaan brokoli serta mengetahui tingkat kinerja pemasok brokoli. Data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS), serta studi dan penelusuran pustaka yang berkaitan dengan penelitian.

Informan yang dipilih dalam penelitian ini sebanyak tiga orang, yaitu Kepala Pembelian, Kepala Produksi, dan Staf Pembelian di PT. Bimandiri Agro Sedaya. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik observasi lapangan, wawancara yang mendalam, dan studi pustaka.

Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan diagram untuk mentabulasi deskripsi hasil penelitian mengenai proses pembelian dalam pengadaan brokoli, serta menggunakan metode

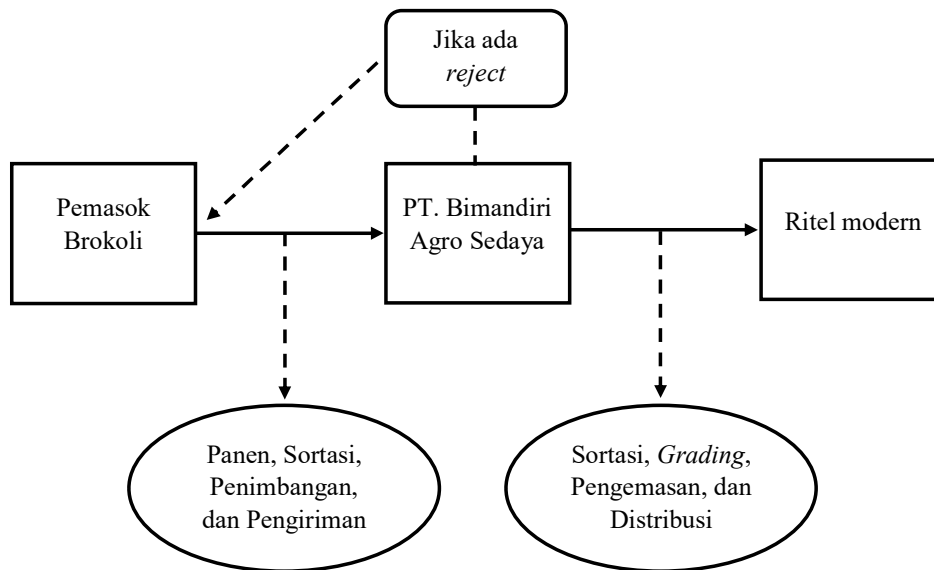
Analytical Hierarchy Process (AHP) dengan bantuan *software* Expert Choice ver. 11 untuk mengukur kinerja pemasok brokoli. Winarso & Yasir (2019) menyatakan bahwa penggunaan metode AHP bertujuan untuk menilai pemasok dan menentukan pilihan terbaik dengan melibatkan kriteria dan subkriteria yang telah ditentukan untuk mempermudah proses pengambilan keputusan. Adapun pengolahan data dengan metode AHP menurut Saaty (2012) meliputi tahapan-tahapan berikut:

1. Mendefinisikan permasalahan secara jelas, kemudian tentukan solusi penyelesaian permasalahan.
2. Membuat struktur hierarki secara menyeluruh yang diawali dengan tujuan, kriteria, dan alternatif.
3. Membuat matriks perbandingan berpasangan yang menggambarkan pengaruh setiap elemen terhadap masing-masing elemen yang setingkat di atasnya.
4. Melakukan perbandingan berpasangan dengan skala berupa bilangan 1-9 untuk mengembangkan matriks.
5. Memasukkan nilai-nilai kebalikannya beserta bilangan 1 sepanjang diagonal utama, menentukan prioritas, dan menguji konsistensi.

6. Mengulangi langkah 3, 4, dan 5 untuk semua tingkat hierarki.
7. Melakukan pembobotan pada setiap elemen dengan mensintesis penilaian untuk menentukan prioritas secara menyeluruh.
8. Mengevaluasi konsistensi seluruh hierarki. Jika rasio inkonsistensi lebih dari 10% maka penilaian data perlu diperbaiki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rantai pasok brokoli pada PT. Bimandiri Agro Sedaya melewati berbagai proses yang melibatkan pelaku bisnis lainnya, yaitu pemasok brokoli dan ritel modern sebagai pelanggan. Brokoli dikirim ke perusahaan setelah dilakukan pemanenan, sortasi, dan penimbangan oleh pemasok sesuai dengan standar dan permintaan dari perusahaan. Kemudian, pasokan brokoli yang telah sampai di perusahaan dilakukan sortasi kembali dan dilakukan *reject* apabila terdapat brokoli yang tidak sesuai dengan standar. Lalu brokoli hasil sortasi dilakukan *grading* yang dilanjut dengan pengemasan sesuai permintaan setiap pelanggan. Setelah melewati sejumlah proses, brokoli siap didistribusikan ke berbagai ritel modern. Skema rantai pasok brokoli tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Skema Rantai Pasok Brokoli PT. Bimandiri Agro Sedaya

Pengadaan Brokoli

Pengadaan brokoli pada PT. Bimandiri Agro Sedaya dipasok oleh empat pemasok, yaitu Pak Yayang, Pak Ayi Ilham, IDF, dan PTA. Pengadaan brokoli dilakukan dengan proses pembelian rutin oleh bagian pembelian dengan partisipasi bagian lainnya.

Menurut Kepala Pembelian, brokoli merupakan komoditas yang tidak bisa disimpan sebagai stok persediaan karena sifatnya yang mudah rusak, sehingga pembelian harus dilakukan setiap hari untuk menjaga kesegaran sampai kepada pelanggan. Tahapan proses pembelian brokoli dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Tahapan Pembelian Brokoli di PT. Bimandiri Agro Sedaya

Berdasarkan teori Pujawan (2017), tahapan pertama dalam proses pembelian adalah menerima permintaan pelanggan kemudian melakukan pemesanan kepada pemasok. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan sedikit perbedaan dengan teori, dimana bagian pembelian melakukan pemesanan brokoli kepada pemasok terlebih dahulu dengan kuantitas berdasarkan perkiraan estimasi sebelum menerima permintaan dari pelanggan. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan agar perusahaan tidak kehabisan stok yang tersedia pada pemasok, karena pesanan dari para pelanggan masuk tidak bersamaan dengan waktu yang tidak menentu.

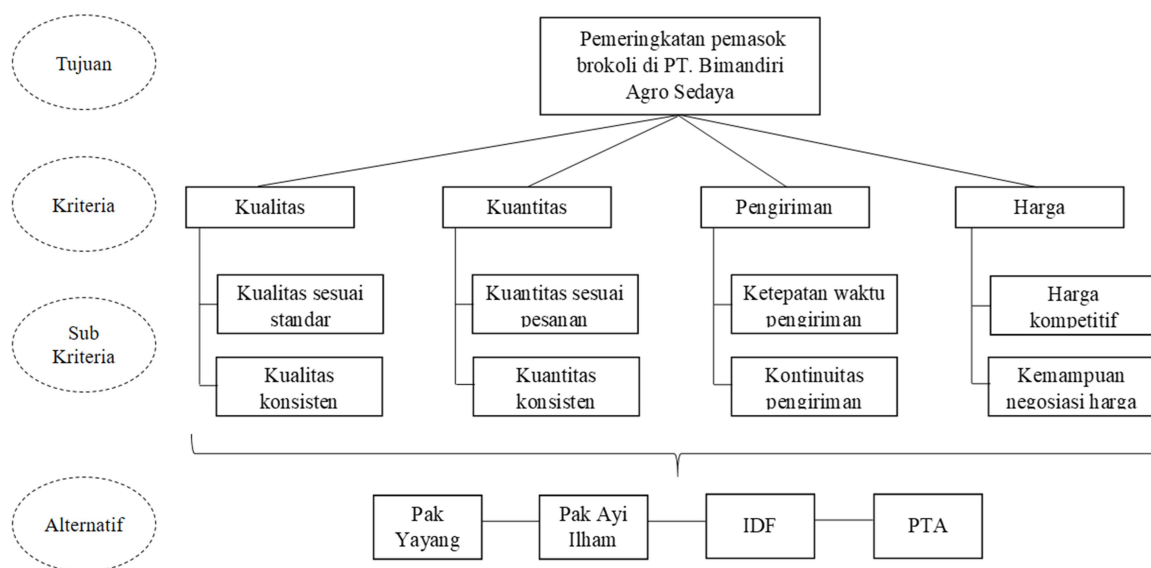
Analisis Kinerja Pemasok

Analisis kinerja pemasok dilakukan untuk mengukur kinerja pemasok brokoli

sehingga dapat dilakukan pemeringkatan pemasok brokoli dengan kinerja terbaik, sebagai informasi bagi perusahaan. Hal tersebut diharapkan dapat menciptakan pengadaan brokoli yang efektif dan efisien.

1. Penyusunan struktur hierarki

Sebuah hierarki terdiri atas beberapa elemen yang kemudian jika diperlukan, tiap elemen dapat diuraikan lagi menjadi sub elemen-sub elemen yang lebih spesifik (Kusno et al., 2017). Struktur hierarki yang optimal dalam penelitian ini disusun dengan elemen-elemen yang terdiri atas kriteria, sub kriteria, dan alternatif yang dapat dilihat pada Gambar 5. Struktur hierarki dikembangkan berdasarkan studi literatur serta hasil wawancara dan diskusi dengan Kepala Pembelian.



Gambar 5. Hierarki Analisis Kinerja Pemasok Brokoli pada PT. Bimandiri Agro Sedaya

2. Pengolahan Data Penilaian Elemen Kriteria

Berdasarkan Tabel 1, kriteria Kualitas memiliki bobot terbesar yaitu sebesar 0,416. Hasil tersebut selaras dengan penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa kualitas menjadi kriteria utama dalam menilai pemasok (Hasiani et al., 2021; Muharram, 2020; Prabowo, 2020; Purnomo & Sunardi, 2021; Suliawati et al., 2019). Bobot terbesar kedua diikuti oleh kriteria Kuantitas dengan bobot sebesar 0,307, kemudian kriteria Harga dengan bobot sebesar 0,210, dan terakhir adalah kriteria Pengiriman dengan bobot sebesar 0,067.

Tabel 1. Hasil Pengolahan Matriks Gabungan Antar Kriteria

Kriteria	Nilai Bobot
Kualitas	0,416
Kuantitas	0,307
Pengiriman	0,067
Harga	0,210

3. Pengolahan Data Penilaian Elemen Sub Kriteria

a) Kriteria Kualitas

Berdasarkan Tabel 2, sub kriteria Kualitas Sesuai Standar dengan bobot sebesar 0,842 menjadi prioritas utama dan sub kriteria Kualitas Konsisten dengan bobot sebesar 0,158 menjadi prioritas kedua. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan sangat mementingkan kualitas brokoli yang sesuai standar

karena spesifikasi kualitas brokoli cukup ketat. Perusahaan juga tetap mengharapkan konsistensi kualitas brokoli yang baik dari pemasok karena perusahaan hanya menerima brokoli berkualitas *grade A*.

Tabel 2. Hasil Pengolahan Matriks Gabungan Antar Sub Kriteria pada Kriteria Kualitas

Sub Kriteria	Nilai Bobot
Kualitas sesuai standar	0,842
Kualitas konsisten	0,158

b) Kriteria Kuantitas

Berdasarkan Tabel 3, sub kriteria Kuantitas Konsisten dengan bobot sebesar 0,842 menjadi prioritas utama dan sub kriteria Kuantitas Sesuai Pesanan dengan bobot sebesar 0,158 menjadi prioritas kedua. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan sangat mementingkan konsistensi kuantitas brokoli yang dipasok dibanding kesesuaian dengan kuantitas yang dipesan. Perusahaan tidak terlalu memaksakan kuantitas brokoli sesuai pesanan asalkan pemasok konsisten memasok brokoli dengan kuantitas yang disanggupinya.

Tabel 3. Hasil Pengolahan Matriks Gabungan Antar Sub Kriteria pada Kriteria Kuantitas

Sub Kriteria	Nilai Bobot
Kuantitas sesuai pesanan	0,158
Kuantitas konsisten	0,842

c) Kriteria Pengiriman

Berdasarkan Tabel 4, sub kriteria Kontinuitas Pengiriman dengan bobot

sebesar 0,842 menjadi prioritas utama dan sub kriteria Pengiriman Tepat Waktu dengan bobot sebesar 0,158 menjadi prioritas kedua. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan sangat mementingkan kontinuitas pengiriman brokoli karena pengiriman ke pelanggan dilakukan setiap hari. Perusahaan tidak terlalu mementingkan ketepatan waktu pengiriman karena tidak ada jadwal tertentu terkait pengiriman dari pemasok, namun pemasok harus mengirim brokoli sebelum jadwal perusahaan mengirim ke ritel modern.

Tabel 4. Hasil Pengolahan Matriks Gabungan Antar Sub Kriteria pada Kriteria Pengiriman

Sub Kriteria	Nilai Bobot
Pengiriman tepat waktu	0,158
Kontinuitas pengiriman	0,842

d) Kriteria Harga

Berdasarkan Tabel 5, sub kriteria Harga Kompetitif dengan bobot sebesar 0,591 menjadi prioritas utama dan sub kriteria Kemampuan Negosiasi Harga dengan bobot sebesar 0,409 menjadi prioritas kedua. Kedua sub kriteria memiliki nilai bobot yang tidak jauh berbeda, sehingga menunjukkan bahwa perusahaan mementingkan penawaran harga brokoli yang lebih murah yang tentunya didukung juga oleh harga yang dapat dinegosiasikan hingga mencapai kesepakatan.

Tabel 5. Hasil Pengolahan Matriks Gabungan Antar Sub Kriteria pada Kriteria Harga

Sub Kriteria	Nilai Bobot
Harga kompetitif	0,591
Kemampuan negosiasi harga	0,409

4. Pengolahan Data Penilaian Elemen Alternatif

Berdasarkan Tabel 6, dapat disimpulkan bahwa Pak Yayang mendominasi prioritas pertama pada hampir seluruh sub kriteria, terkecuali pada sub kriteria harga kompetitif dan sub kriteria kemampuan negosiasi harga yang justru menjadi prioritas terakhir. Prioritas pertama pada sub kriteria harga kompetitif adalah Pak Ayi Ilham, sedangkan prioritas pertama pada sub kriteria kemampuan negosiasi harga adalah IDF.

Hal ini menunjukkan bahwa Pak Yayang memiliki kinerja yang baik dalam memenuhi kualitas, kuantitas, dan pengiriman brokoli sesuai dengan keinginan perusahaan, namun untuk kriteria harga masih kurang sesuai dengan keinginan perusahaan. Untuk Pak Ayi Ilham dan IDF walaupun memiliki kinerja yang baik pada kriteria harga, namun kinerja pada kriteria lainnya masih sangat kurang sesuai dengan keinginan perusahaan.

**ANALISIS KINERJA PEMASOK PADA PT. BIMANDIRI AGRO SEDAYA DALAM AKTIVITAS
PENGADAAN BROKOLI (*Brassica oleracea* var. *italica* L.)**
Ayu Nurhusni, Kuswarini Kusno

Tabel 6. Hasil Pengolahan Matriks Gabungan Antar Alternatif pada Seluruh Sub Kriteria

Alternatif	Kualitas Sesuai Standar	Kualitas Konsisten	Kuantitas Sesuai Pesanan	Kuantitas Konsisten	Pengiriman Tepat Waktu	Kontinuitas Pengiriman	Harga Kompetitif	Negosiasi Harga
Yayang	0,616	0,606	0,649	0,651	0,508	0,640	0,057	0,053
Ayi Ilham	0,126	0,047	0,092	0,050	0,113	0,062	0,423	0,183
IDF	0,051	0,106	0,050	0,093	0,058	0,078	0,345	0,561
PTA	0,207	0,241	0,208	0,206	0,321	0,220	0,175	0,203

5. Hasil Sintesis Pembobotan Seluruh Elemen

Tabel 7 menunjukkan bahwa Pak Yayang memiliki bobot akhir paling tinggi dibanding pemasok lainnya, sehingga menjadikan Pak Yayang sebagai pemasok brokoli dengan kinerja terbaik. Hasil tersebut juga menunjukkan bahwa ketiga pemasok lainnya perlu meningkatkan kinerjanya dalam memasok brokoli.

Tabel 7. Hasil Sintesis Analisis Kinerja Pemasok Brokoli pada PT. Bimandiri Agro Sedaya

Alternatif	Nilai Bobot
Pak Yayang	0,509
Pak Ayi Ilham	0,137
IDF	0,147
PTA	0,207

Berdasarkan hasil sintesis seluruh penilaian terhadap pemasok brokoli pada PT. Bimandiri Agro Sedaya, dapat dilakukan pemeringkatan pemasok dengan urutan dari bobot terbesar hingga ke bobot terkecil yang merepresentasikan tingkat kinerja masing-masing pemasok. Urutan peringkat kinerja pemasok brokoli dapat dilihat pada Tabel 8. Peringkat pemasok brokoli dengan kinerja terbaik dapat bermanfaat bagi perusahaan

sebagai informasi dalam menentukan strategi kerjasama serta untuk menentukan prioritas pemasok saat mengalokasikan pesanan.

Tabel 8. Peringkat Kinerja Pemasok Brokoli pada PT. Bimandiri Agro Sedaya

Peringkat	Pemasok Brokoli	Persentase Bobot Kinerja
1	Pak Yayang	50,9%
2	PTA	20,7%
3	IDF	14,7%
4	Pak Ayi Ilham	13,7%

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Proses pembelian dalam pengadaan brokoli pada PT. Bimandiri Agro Sedaya terdiri atas enam proses, yaitu pembuatan estimasi kuantitas, pemesanan kepada pemasok, penerimaan pesanan dari pelanggan, pengiriman brokoli oleh pemasok, penerimaan dan pengecekan brokoli, serta pembayaran kepada pemasok.
2. Urutan peringkat pemasok brokoli dengan kinerja terbaik pada PT. Bimandiri Agro Sedaya adalah Pak Yayang, PTA, IDF, dan Pak Ayi Ilham.

Saran

Perusahaan disarankan untuk menggunakan urutan peringkat pemasok brokoli yang telah diperoleh sebagai acuan saat melakukan pembelian dalam aktivitas pengadaan brokoli.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2021). *Pengeluaran untuk Konsumsi Penduduk Indonesia: Berdasarkan Hasil Susenas September 2020*. Badan Pusat Statistik.
- Creswell, J. W. (2016). *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran* (4th ed.). Pustaka Pelajar.
- Hasiani, F. M. U., Haryanti, T., Rinawati, & Kurniawati, L. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Produk Ritel dengan Metode Analytical Hierarchy Process. *SISTEMASI: Jurnal Sistem Informasi*, 10, 152–162.
- Kusno, K., Fauziah, K. R., Rochdiani, D., & Heryanto, M. A. (2017). Keputusan Konsumen di Kota Bandung Memilih Pasar Kecil Kaitannya dengan Penyediaan Sayuran Organik yang Dipengaruhi Oleh Iklim. *Mitigasi Dan Strategi Adaptasi Dampak Perubahan Iklim Di Indonesia*, 70–80.
- Muharram, N. W. (2020). *Analisis Kinerja Pemasok Pisang Mas pada PT. Sewu Segar Nusantara, Kadu Jaya, Tangerang*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Prabowo, G. A. (2020). *Analisis Kinerja Mitra Tani Tanaman Caisim di PT. Sayuran Siap Saji, Kabupaten Bogor, Jawa Barat*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Pujawan, I. N., & Er, M. (2017). *Supply Chain Management Edisi 3*. Penerbit Andi.
- Purnomo, D. E. H., & Sunardiansyah, Y. A. (2021). Implementasi Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) untuk Evaluasi Pemasok Kayu pada Industri Furnitur. *JISO: Journal Of Industrial And Systems Optimization*, 4, 1–7.
- Saaty, T. L., & Vargas, L. G. (2012). *Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process*. Springer Science & Business Media.
- Suliawati, Hernawati, T., & Kafiati, R. (2019). Kriteria Evaluasi dan Peringkat Pemasok dengan Menggunakan Metode AHP dan TOPSIS pada PT. Sumber Sawit Makmur. *SEMNASTEK UISU*, 213–215.
- Winarso, D., & Yasir, F. (2019). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Produk Receiver Parabola dan Kipas Angin Pada Toko Irsan Jaya Rangkuti Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Fasilkom*, 9(2), 464–475.
- Wulandari, N. (2014). Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier di PT . Alfindo Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Sistem Informasi*, 1(1), 4–7.