

Penilaian Kinerja Supplier Berkah Rahayu Jaya Tapioka Menggunakan Metode *Performance Prism* dan AHP

Hernanda Rifqi Arrohman¹, Siti Fauzatun Wachidah², dan Aji Kusumastuti Hendrawan³

¹ Teknik Industri, Teknologi Industri, Universitas Nahlatul Ulama Al- AGhazali, Kesugihan, Cilacap, 53274, Indonesia

^{2,3} Teknik Industri, Teknologi Industri, Universitas Nahlatul Ulama Al- AGhazali, Kesugihan, Cilacap, 53274, Indonesia

Email: hernandarifqi2511@gmail.com¹, siti.faw@gmail.com², ajikusumastutih@unugha.id³

Received: March 03, 20xx / Revised: April 05, 20xx / Accepted: May 10, 20xx (diisi oleh Trinistik)

Abstrak

Berkah Rahayu Jaya Tapioka merupakan perusahaan yang memproduksi tepung tapioka. Perusahaan ini memiliki permasalahan terkait *supplier* yang mengirimkan bahan baku tidak sesuai waktu produksi, kualitas bahan baku yang kurang sesuai dengan harapan dan harga bahan baku yang tidak kompetitif, sehingga menyebabkan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan tidak maksimal. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki KPI sebagai tolak ukur untuk menentukan *supplier* yang sesuai dengan standar perusahaan dan memberikan penilaian terhadap *supplier* sehingga dapat menentukan mana yang terbaik. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui KPI apa saja yang dapat digunakan untuk menilai kinerja *supplier* bahan baku serta menentukan *supplier* bahan baku terbaik. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah *performance prism* dan AHP. Hasil dari penelitian ini adalah KPI yang digunakan untuk menilai *supplier* bahan baku terdapat 3 kriteria meliputi meningkatkan profit (5 sub kriteria), mempertahankan kerja sama (2 sub kriteria), dan meningkatkan kepercayaan (2 sub kriteria). Selanjutnya hasil pembobotan KPI didapatkan bobot dari *supplier* Bpk. Arifudin (Cipicung) sebesar 0,383, *supplier* Bpk. Subagyo (Pekuncen) dengan bobot 0,173, *supplier* Bpk. Tarso (Kr.tawang) dengan bobot 0,155, *supplier* Bpk. Hasan (Ciputih) dengan bobot 0,117, *supplier* Bpk. Hudi (Binangun) dengan bobot 0,095, dan terakhir yaitu *supplier* Bpk. Rohman (Grnggang) bobot 0,074.

Kata kunci: Performance Prism, Key Performance Indicator, AHP

Abstract

Berkah Rahayu Jaya Tapioca is a company that produces tapioca flour. This company has problems related to suppliers who deliver raw materials not according to production time, the quality of raw materials that are less than expected, and the price of raw materials that are not competitive, causing the quality and quantity of products produced to be not optimal. Therefore, companies need to use Key Performance Indicators (KPIs) as benchmarks to identify suppliers who meet company standards and to evaluate suppliers, enabling them to identify the best ones. The purpose of this research is to find out what KPIs can be used to assess the performance of raw material suppliers and determine the best raw material suppliers. The methods used in this research are performance prism and AHP. The results of this study are KPIs used to assess raw material suppliers; there are 3 criteria, including increasing profits (5 subcriterion), maintaining cooperation (2 subcriterion), and increasing trust (2 subcriterion). Furthermore, the KPI weighting results obtained the weight of the Bpk. Arifudin (Cipicung) supplier at 0.383, the Bpk. Subagyo (Pekuncen) supplier at 0.173, the Bpk. Tarso (Kr.tawang) supplier at 0.155, the Bpk. Hasan (Ciputih) supplier at 0.117, the Bpk. Hudi (Binangun) supplier at 0.095, and finally the Bpk. Rohman (Grngng) supplier at 0.074.

Keywords: Performance Prism, Key Performance Indicator, AHP

1. Pendahuluan

Pada era persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dapat bertahan dengan mengutamakan peningkatan kualitas, produktivitas, dan efisiensi (Safuan et al., 2024) sekaligus melibatkan karyawan dalam menyelesaikan masalah perusahaan.

Supplier merupakan bagian yang memiliki tugas penting dalam proses produksi sebagai pemasok bahan baku (Anggraini et al., 2025; Yuneta et al., 2024). Pemenuhan kebutuhan pasar dan inovasi produk yang

menarik tidak lepas dari pemilihan *supplier* bahan baku yang tepat (ummi K. Harahap & Sirait, 2021).

Berkah Rahayu Jaya Tapioka merupakan perusahaan yang memproduksi tepung tapioka. Harapan untuk terus meningkatkan jumlah produksi dengan tetap mengutamakan kualitas, maka perusahaan membutuhkan bahan baku yang berkualitas dan jumlah bahan baku yang stabil sehingga perusahaan dapat memaksimalkan produksinya. Sehingga *supplier* yang mampu menyuplai bahan baku dengan kualitas yang baik, jumlah bahan

baku sesuai harapan perusahaan, dan ketepatan waktu pengiriman sangat diperlukan oleh perusahaan (Widiyanesti & Setyorini, 2012). Berdasarkan hasil wawancara dengan owner Berkah Rahayu Jaya Tapioka memiliki permasalahan terkait *supplier* yang mengirimkan bahan baku tidak sesuai waktu produksi, kualitas bahan baku yang tidak sesuai dengan harapan dan jumlah barang baku yang dikirimkan tidak sesuai dengan permintaan perusahaan. Sehingga perusahaan harus memiliki indikator sebagai tolak ukur untuk menentukan *supplier* yang sesuai dengan standar perusahaan dan memberikan penilaian terhadap Supplier sehingga dapat menentukan mana yang terbaik.

Metode yang digunakan dalam melakukan penilaian kinerja *supplier* bahan baku adalah dengan menggunakan metode *performance prism* dan AHP. Metode *performance prism* dianggap paling tepat karena lebih mementingkan kebutuhan dan keinginan dari stakeholder. Metode ini terdiri dari lima bidang yang meliputi skala kepuasan stakeholder dan kontribusi stakeholder, dan tiga bidang lainnya adalah strategi, proses, dan kapabilitas. Metode *performance prism* dapat digunakan untuk mengintegrasikan pembuatan Key Performance Indicator (KPI) perusahaan dari berbagai perspektif (Adams & Neely, 2000). Hal ini dilakukan dengan cara menghubungkan KPI dari berbagai perspektif tersebut sehingga dapat memberikan gambaran yang komprehensif tentang kinerja *supplier* secara keseluruhan.

Penerapan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) sebagai alat pengambilan keputusan, memiliki kelebihan, yaitu prioritas yang konsisten dengan teori, logis, transparan, dan partisipatif. Ketika melihat masalah, pengambil keputusan dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dapat menggunakan model hirarki fungsional untuk membuat keputusan antara beberapa pilihan dan mempertimbangkan pilihan lain. Metode AHP dapat digunakan untuk menentukan bobot KPI. Sehingga dapat diketahui mana *supplier* bahan baku terbaik.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di industri berkah rahayu jaya tapioka yang beralamat Jl. Jumar Sakti Dusun Bpk. Arifudin (Cipicung) RT 002 RW 006, Desa Bengbulang, Kecamatan Karangpucung, Kabupaten Cilacap. Pengumpulan data dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner ke beberapa pemangku kepentingan atau stakeholder pada perusahaan Berkah Rahayu Jaya Tapioka, kepentingan yang terkait dengan penilaian kinerja *supplier* bahan baku tepung tapioka.

Pada penelitian ini metode yang digunakan yaitu *performance prism* dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Metode *performance prism* digunakan untuk menentukan kriteria dan subkriteria penilaian kinerja

supplier bahan baku (Arrohman et al., 2025), sedangkan metode AHP digunakan dalam menentukan bobot dari kriteria, subkriteria, dan alternatif (Nelfiyanti et al., 2024).

a. Penyusunan Kriteria dan Sub Kriteria

Pada penelitian ini, kriteria dan sub kriteria dalam penilaian *supplier* menggunakan pendekatan *performance prism*. Berdasarkan 5 bidang metode *performance prism* (skala kepuasan stakeholder dan kontribusi stakeholder, strategi, proses, dan kapabilitas) dan perspektif stakeholder maka didapatkan kriteria dan sub kriteria sebagai berikut :

Tabel 2. 1 Kriteria dan Sub Kriteria

No.	Kriteria	Sub kriteria
1.	Meningkatkan profit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas bahan baku sesuai dengan yang diharapkan (KPI 1) 2. Ketepatan jumlah bahan baku yang dikirim sesuai (KPI 2) 3. Ketepatan jadwal pengiriman bahan baku (KPI 3) 4. Harga bahan baku yang objektif (KPI 4) 5. Minimasi barang baku reject (KPI 5)
2.	Mempertahankan kerjasama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat pemenuhan barang baku yang dipesan (KPI 6) 2. Nama baik <i>supplier</i> di lingkungan bisnis (KPI 7)
3.	Meningkatkan kepercayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Komunikasi yang terjalin dengan baik (KPI 8) 2. Minimasi <i>mis communication</i> (KPI 9)

b. Penyusunan Kuesioner AHP

Kuesioner dalam penelitian ini dilakukan untuk mengambil data AHP terkait dengan pembobotan kriteria dan sub kriteria. Penyebaran kuesioner dilakukan kepada 3 responden yaitu: pemilik dari perusahaan (Berkah Rahayu Jaya Tapioka), kepala bagian pengadaan bahan baku, dan kepala bagian produksi. Responden mengisi kuesioner terkait penentuan bobot kriteria, sub kriteria, dan alternatif. Kuesioner yang digunakan yaitu perbandingan berpasangan dengan teknik *comparative judgement*, dengan menetapkan nilai 1 sebagai nilai terendah dan 9 sebagai nilai tertinggi (A. R. Harahap et al., 2022) untuk melakukan penilaian komparatif, karena evaluasi pengambilan nilai merupakan hasil skala responden yang akan memengaruhi prioritas elemen (Manullang & Hazimah, 2019). Berikut ini adalah tabel nilai skala perbandingan berpasangan:

Tabel 2. 2 Nilai Skala Perbandingan Berpasangan

Nilai	Keterangan
1	Kedua elemen sama pentingnya (<i>Equal</i>)
3	Elemen A sedikit lebih esensial dari elemen B (<i>Moderate</i>)
5	Elemen A lebih esensial dari elemen B (<i>Strong</i>)

Nilai	Keterangan
7	Elemen A jelas lebih esensial dari elemen B (<i>Very Strong</i>)
9	Elemen A mutlak lebih esensial dari elemen B (<i>Very Strong</i>)
2,4,6,8	Nilai-nilai antara dua pertimbangan nilai yang berdekatan

c. Langkah-langkah metode AHP

Menurut (Rimantho et al., (2017) dalam menggunakan metode AHP, terdapat langkah-langkah sebagai berikut :

- Mendefinisikan masalah yang kompleks dan menggunakan kriteria terstruktur untuk memilih solusi terbaik untuk menyelesaikannya.
- Menyusun struktur hirarki dimulai dengan menentukan tujuan utama. Kemudian diikuti dengan faktor kriteria, sub kriteria, atau opsi tingkat alternatif.
- Melakukan penilaian menggunakan matriks perbandingan berpasangan yang menunjukkan hubungan antara pengaruh masing-masing komponen terhadap setiap kriteria.

- Menghitung Nilai Geomean
Rumus Geomean:

$$G = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \dots X_n} \dots \dots \dots (2.1)$$

- Normalisasi, elemen-elemen nilai pada setiap pasangan matriks dibagi dengan jumlah masing-masing kolom.

$$\text{Normalisasi} = K[i, k] = \frac{a[i, k]}{jma} \dots \dots \dots (2.2)$$

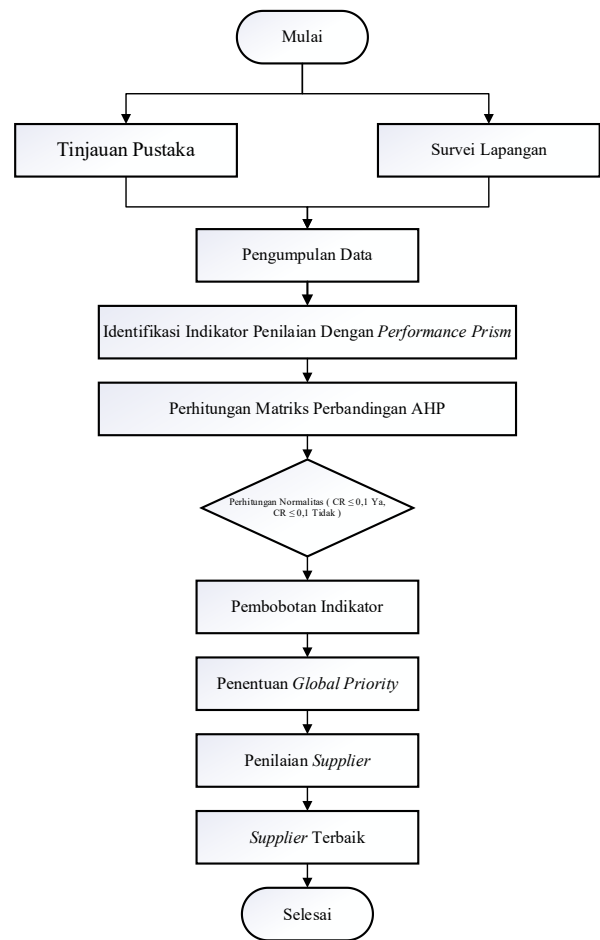
- Menghitung nilai eigenvalue, dengan rumus:

$$CI = \frac{\lambda_{Max} - n}{n - 1} \dots \dots \dots (2.3)$$

- Setelah nilai consistency index (CI) diketahui, selanjutnya diubah dalam bentuk consistency rasio (CR) dengan membagi nilai consistency index (CI) dengan nilai indeks random (RI).

d. Flowchart Penelitian

Berikut adalah floechart dari penelitian ini :



Gambar 2. 1 Flowchart Penelitian

3. Hasil dan Pembahasan

a. Profile Perusahaan

Berkah Rahayu Jaya Tapioka terletak di Jl. Jumar Sakti Dusun Bpk. Arifudin (Cipicung) RT 002 RW 006, Desa Bengbulang, Kecamatan Karangpucung, Kabupaten Cilacap. Owner dari perusahaan ini adalah Bpk. Siswanto. Berkah Rahayu Jaya Tapioka merupakan perusahaan yang memproduksi tepung tapioka, berdiri pada tanggal 3 Januari 2020. Tujuan dari berdirinya Berkah rahayu jaya tapioka adalah untuk bersama membangun ekonomi masyarakat petani khususnya singkong di wilayah desa Bengbulang dan sekitarnya. Sejak berdirinya Berkah Rahayu Jaya Tapioka daerah penghasil singkong sekitar desa Bengbulang seperti: Bpk. Arifudin (Cipicung), Bpk. Subagyo (Pekuncen), Karang Tawang, Bpk. Hasan (Ciputih), Bpk. Hudi (Binangun), dan Bpk. Rohman (Grunggang) sudah dapat merasakan manfaatnya.

b. Bobot Prioritas Kriteria

Berdasarkan hasil pengisian kuesioner perbandingan berpasangan antar kriteria, maka didapatkan bobot prioritas kriteria sebagai berikut :

Tabel 3.1 Bobot Prioritas Kriteria

Kriteria	Meningkatkan profit	Mempertahankan kerjasama	Meningkatkan kepercayaan	Bobot Prioritas (W)
Meningkatkan profit	0,719	0,708	0,728	0,718
Mempertahankan kerjasama	0,129	0,127	0,118	0,124
Meningkatkan kepercayaan	0,152	0,166	0,154	0,158
Jumlah	1	1	1	1

Jika dilihat berdasarkan tabel 3.1, dalam melakukan penilaian kinerja supplier bahan baku pada perusahaan Berkah Rahayu Jaya Tapioka kriteria meningkatkan profit menjadi prioritas utama dalam melakukan penilaian karena memiliki bobot dari hasil perhitungan AHP sebesar 0,718. Kemudian kriteria yang memiliki bobot terbesar kedua yaitu meningkatkan kepercayaan dengan nilai bobot prioritas sebesar 0,158. Mempertahankan kerja sama menjadi kriteria ketiga dengan bobot nilai sebesar 0,124.

c. Bobot Prioritas Sub Kriteria

Menetapkan bobot prioritas kriteria menggunakan *eigenvector* dilakukan pada tabel matriks awal dengan penilaian relatif pada setiap sel dibagi dengan jumlah pada setiap kolomnya, maka akan didapatkan nilai relatif per sel. Selanjutnya pada setiap faktor secara horizontal dijumlahkan dan dicari bobot prioritas kriterianya. Berikut adalah tabel hasil nilai *eigenvector*:

1. Meningkatkan profit

Tabel 3.2 Bobot Prioritas Sub kriteria Meningkatkan Profit

Sub kriteria	KPI 1	KPI 2	KPI 3	KPI 4	KPI 5	BOBOT (W)
KPI 1	0,436	0,488	0,354	0,321	0,578	0,435
KPI 2	0,103	0,116	0,298	0,110	0,095	0,144
KPI 3	0,103	0,033	0,084	0,110	0,095	0,085
KPI 4	0,255	0,198	0,143	0,188	0,095	0,176
KPI 5	0,103	0,167	0,121	0,271	0,137	0,160
JUMLAH	1	1	1	1	1	1,000

Sumber : Pengolahan data AHP

2. Mempertahankan kerjasama

Tabel 3.3 Bobot Prioritas Sub kriteria Mempertahankan Kerjasama

Sub kriteria	KPI 6	KPI 7	Bobot (W)
KPI 6	0,799	0,799	0,799
KPI 7	0,201	0,201	0,201
JUMLAH	1	1	1

Sumber : Pengolahan data AHP

3. Meningkatkan kepercayaan

Tabel 3.4 Bobot Prioritas Sub kriteria Meningkatkan Kepercayaan

Sub kriteria	KPI 8	KPI 9	Bobot (W)
KPI 8	0,549	0,549	0,549
KPI 9	0,451	0,451	0,451
JUMLAH	1	1	1

d. Perhitungan bobot prioritas keseluruhan (global priority)

Setelah nilai bobot masing-masing kriteria, sub kriteria, dan alternatif kaitannya dengan sub kriteria sudah diketahui, selanjutnya melakukan sintesis untuk menemukan nilai bobot alternatif secara keseluruhan. Menentukan global priority adalah dengan mengalikan nilai bobot di setiap elemen dengan nilai bobot elemen diatasnya sesuai dengan struktur hirarki.

Tabel 3.5 Prioritas Global (*Global Priority*)

Goal	Kriteria	Bobot	Sub kriteria	Bobot	Alternatif	Bobot		
Menilai supplier	Meningkatkan profit	0,718	Kualitas bahan baku sesuai dengan yang diharapkan	0,312	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,122		
					Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,065		
					Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,042		
					Bpk. Hasan (Ciputih)	0,041		
					Bpk. Hudi (Binangun)	0,026		
					Bpk. Rohman (Gnggng)	0,017		
					Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,041		
					Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,014		
					Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,009		
			Bpk. Hasan (Ciputih)	0,014				
			Bpk. Hudi (Binangun)	0,011				
			Bpk. Rohman (Gnggng)	0,015				
			Ketepatan jumlah bahan baku yang dikirim sesuai	0,103	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,024		
					Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,011		
					Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,007		
					Bpk. Hasan (Ciputih)	0,007		
					Bpk. Hudi (Binangun)	0,005		
					Bpk. Rohman (Gnggng)	0,006		
					Ketepatan jadwal pengiriman bahan baku	0,060	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,046
							Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,022
							Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,030
			Bpk. Hasan (Ciputih)	0,009				
			Bpk. Hudi (Binangun)	0,013				
			Bpk. Rohman (Gnggng)	0,007				
			Harga bahan baku yang sesuai	0,126			Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,046
							Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,022
							Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,030
Bpk. Hasan (Ciputih)	0,009							
Bpk. Hudi (Binangun)	0,013							
Bpk. Rohman (Gnggng)	0,007							

Goal	Kriteria	Bobot	Sub kriteria	Bobot	Alternatif	Bobot
			Minimasi barang baku reject	0,115	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,043
					Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,015
					Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,016
					Bpk. Hasan (Ciputih)	0,013
					Bpk. Hudi (Binangun)	0,016
					Bpk. Rohman (Grngngng)	0,012
Menilai supplier	Mempertahankan kerjasama	0,124	Tingkat pemenuhan barang baku yang dipesan	0,097	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,042
					Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,011
					Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,014
					Bpk. Hasan (Ciputih)	0,012
					Bpk. Hudi (Binangun)	0,009
					Bpk. Rohman (Grngngng)	0,008
		0,025	Nama baik supplier di lingkungan bisnis	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,008	
				Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,006	
				Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,005	
				Bpk. Hasan (Ciputih)	0,002	
				Bpk. Hudi (Binangun)	0,002	
				Bpk. Rohman (Grngngng)	0,002	
Menilai supplier	Meningkatkan kepercayaan	0,158	Komunikasi yang terjalin dengan baik	0,087	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,031
					Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,017
					Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,018
					Bpk. Hasan (Ciputih)	0,011
					Bpk. Hudi (Binangun)	0,006
					Bpk. Rohman (Grngngng)	0,004
		0,071	Minimasi mis communication	Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,026	
				Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,013	
				Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,015	
				Bpk. Hasan (Ciputih)	0,009	
				Bpk. Hudi (Binangun)	0,006	
				Bpk. Rohman (Grngngng)	0,003	

Sumber : Pengolahan data AHP

Setelah nilai global priority diketahui, nilai bobot masing-masing alternatif dapat dihitung dengan cara menjumlahkan semua nilai bobot (global priority) dari masing-masing alternatif atau supplier. Berikut adalah hasil penjumlahan keseluruhan dari masing-masing supplier:

Tabel 3. 6 Bobot alternatif secara keseluruhan

Alternatif	Bobot	Peringkat
Bpk. Arifudin (Cipicung)	0,383	1
Bpk. Subagyo (Pekuncen)	0,173	2
Bpk. Tarso (Kr.tawang)	0,155	3
Bpk. Hasan (Ciputih)	0,117	4

Bpk. Hudi (Binangun)	0,095	5
Bpk. Rohman (Grngngng)	0,074	6

Sumber : Pengolahan data AHP

Berdasarkan Tabel 3.6 diatas, menunjukkan bahwa secara keseluruhan supplier Bpk. Arifudin (Cipicung) menjadi prioritas pertama pada perusahaan Berkah Rahayu Jaya Tapioka dengan nilai bobot sebesar 0,383. Prioritas kedua yaitu supplier Bpk. Subagyo (Pekuncen) dengan nilai bobot sebesar 0,173. Selanjutnya, supplier Bpk. Tarso (Kr.tawang) menjadi prioritas ketiga dengan nilai bobot 0,155. Prioritas keempat yaitu supplier Bpk. Hasan (Ciputih) dengan nilai bobot 0,117. Prioritas kelima merupakan supplier Bpk. Hudi (Binangun) dengan nilai bobot sebesar 0,095. Selanjutnya prioritas terakhir yaitu supplier Bpk. Rohman (Grngngng) dengan nilai bobot sebesar 0,074.

4. Kesimpulan

Dari tujuan dan hasil penelitian terkait penilaian kinerja supplier bahan baku menggunakan metode performance prism dan AHP pada industri pembuatan tepung tapioka (Berkah Rahayu Jaya Tapioka), dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- Key Performance Indicator (KPI) yang digunakan untuk menilai kinerja supplier bahan baku dikategorikan menjadi 2 yaitu, kriteria dan sub kriteria. Kriteria penilaian kinerja supplier bahan baku tepung tapioka meliputi meningkatkan profit, mempertahankan kerjasama, dan meningkatkan kepercayaan. Kriteria meningkatkan profit memiliki 5 sub kriteria, yaitu: kualitas bahan baku sesuai dengan yang diharapkan, ketepatan jumlah bahan baku yang dikirim sesuai, ketepatan jadwal pengiriman bahan baku, harga bahan baku yang sesuai dan minimasi barang baku reject. Kriteria mempertahankan kerjasama memiliki 2 sub kriteria, meliputi: tingkat pemenuhan barang baku yang dipesan, dan nama baik supplier di lingkungan bisnis. Kriteria meningkatkan kepercayaan dibagi menjadi 2 sub kriteria, yaitu: komunikasi yang terjalin dengan baik, dan minimasi mis communication.
- Dari hasil perhitungan global priority (kriteria, sub kriteria, dan alternatif) pada metode AHP, dapat diambil keputusan bahwa peringkat pertama dalam penilaian kinerja supplier bahan baku paling baik pada perusahaan (Wicaksono et al., 2020) Berkah Rahayu Jaya Tapioka yaitu supplier Bpk. Arifudin (Cipicung) dengan nilai bobot 0,383. Peringkat kedua yaitu supplier Bpk. Subagyo (Pekuncen) dengan bobot 0,173. Selanjutnya peringkat ketiga penilaian kinerja supplier bahan baku yaitu supplier Bpk. Tarso (Kr.tawang) dengan bobot 0,155. Peringkat keempat yaitu supplier Bpk. Hasan (Ciputih) dengan bobot 0,117. Peringkat kelima yaitu supplier bengbulang dengan bobot 0,095.

Selanjutnya supplier Bpk. Rohman (Grngng), memiliki kinerja paling rendah dengan bobot sebesar 0,074.

5. Daftar Pustaka

- Adams, C., & Neely, A. (2000). The performance prism to boost M&A success. *Measuring Business Excellence*, 4(3), 19–23. <https://doi.org/10.1108/13683040010377818>
- Anggraini, V., F. Yu, V., & Wibowo, B. S. (2025). *Multi-Objective Optimization in Sustainable Supply Chains: A Review of Methods and Applications for Perishable Products*. 2000–2009. <https://doi.org/10.46254/an15.20250458>
- Arrohman, H. R., Hendrawan, A. K., & Wachidah, S. F. (2025). *Evaluasi Kinerja Pemasok Bahan Baku Menggunakan Metode Performance Prism dan AHP Untuk Sektor Industri Tepung Tapioka (Studi Kasus Berkah Rahayu Jaya Tapioka)*. 4, 26–31.
- Harahap, ummi K., & Sirait, G. (2021). Analisis Pemilihan Supplier Carton Box Di PT XYZ. *Jurnal Comasie*, 5(3), 1–8.
- Harahap, A. R., Simbolon, N. H. M., Agata, R. A., & Sunarsih, S. (2022). Metode Fuzzy AHP (Analytical Hierarchy Process) untuk Pemilihan Metode Pembelajaran Demi Menunjang Pembelajaran Matematika. *Jurnal Sains Dan Edukasi Sains*, 5(1), 9–17. <https://doi.org/10.24246/juses.v5i1p9-17>
- Manullang, D. H., & Hazimah, H. (2019). Analisis Pemilihan Supplier Bahan Baku Cat Pada Proyekshipyard: Analisis Pemilihan Supplier Bahan Baku Cat Pada Proyekshipyard. *Computer and Science Industrial Engineering (COMASIE)*, 1(01), 12–21.
- Nelfiyanti, N., Yudistirani, S. A., Bakar, Y., Setiawan, A., & Pangestu, R. (2024). Penerapan Metode AHP dalam Pemilihan Material Pembuatan Alat Bantu Kerja Proses Pengukuran. *JISI: Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 11(1), 77–86. <https://doi.org/10.24853/jisi.11.1.77-86>
- Rimantho, D., Fathurohman, F., Cahyadi, B., & Sodikun, S. (2017). Pemilihan Supplier Rubber Parts Dengan Metode Analytical Hierarchy Process Di PT.XYZ. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, 6(2), 93. <https://doi.org/10.26593/jrsi.v6i2.2094.93-104>
- Safuan, S., Rini, R., Maulidta, D., Hijriyana, V., & Azzahra, F. (2024). Manajemen Kualitas dalam Meningkatkan Efisiensi Proses Bisnis Perusahaan. *Jurnal Syntax Admiration*, 5(10), 3989–3999. <https://doi.org/10.46799/jsa.v5i10.1630>
- Wicaksono, M., Fathimahhayati, L. D., & Sukmono, Y. (2020). Pengambilan Keputusan Dalam Pemilihan Supplier Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan Technique For Others Reference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS). *Jurnal Tekno*, 17(2), 1–17. <https://doi.org/10.33557/jtekn.v17i2.1078>
- Widiyanesti, S., & Setyorini, R. (2012). PENENTUAN KRITERIA TERPENTING DALAM PEMILIHAN SUPPLIER DI FAMILY BUSINESS DENGAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN ANALYTIC HIERARCHY PROCESS (AHP) (Studi Kasus Pada Perusahaan Garmen PT. X). *Jurnal Riset Manajemen*, 1(1), 45–58.
- Yuneta, T. O., Aprian, F. N., & Sinaga, S. (2024). Analisis Analisis Prioritas Pemilihan Supplier Pembelian Bahan Baku Menggunakan Metode TOPSIS Pada UD. XYZ. *Jurnal TRINISTIK: Jurnal Teknik Industri, Bisnis Digital, Dan Teknik Logistik*, 3(1), 32–38. <https://doi.org/10.20895/trinistik.v3i1.1409>