

ABSTRAK

Siomay Marcel merupakan UMKM manufaktur barang konsumsi yakni produksi siomay ayam yang telah berdiri sejak tahun 2009 di Kota Surabaya. Berdasarkan wawancara dengan pemilik dan pegawai pra produksi, terdapat masalah dalam pengadaan bahan baku berupa keterlambatan pengantaran bahan baku yakni ayam dan sayuran, terdapat *defect* untuk *packaging*, kualitas ayam kurang segar, serta pemasok ayam kurang fleksibel. Akibatnya dalam 1 bulan terakhir dapat terjadi 4 – 5 kali proses produksi ditunda ataupun dibatalkan, dan 1 kali pembatalan penjualan produk akhir karena kualitas yang buruk. Hal ini menimbulkan kerugian bagi UMKM Siomay Marcel berupa kehilangan peluang keuntungan serta timbulnya kerugian akibat biaya pemakaian fasilitas dan pembayaran upah pekerja sedangkan produk batal yang dijual. Persentase biaya bahan baku sangat besar sementara profit sangat kecil, hal ini menunjukkan bahwa biaya bahan baku memiliki dampak yang besar pada *profitability* UMKM Siomay Marcel, sehingga sebaiknya biaya bahan baku diminimasi. Salah satu cara minimasi biaya bahan baku ini adalah dengan menggunakan pemasok yang murah. Dibutuhkan strategi pengembangan pemasok yang dibentuk melalui evaluasi kinerja pemasok menggunakan kriteria yang selaras dengan strategi pengadaan bahan baku. Rekomendasi aktivitas pengembangan yang diberikan oleh penulis adalah memberikan *feedback* hasil evaluasi, pemberian peringatan tertulis atau verbal, berbagi informasi *forecast* kebutuhan pasokan dengan pemasok, pembuatan SOP pengantaran bahan baku, pembuatan *call-off contract*, dan pergantian pemasok..

Kata Kunci: Evaluasi Pemasok, Pengembangan Pemasok, Fuzzy TOPSIS