

ABSTRAK

CV. Tivaza Light Dermatologika Indonesia merupakan perusahaan yang menyediakan produk perawatan kulit dan obat-obatan untuk klinik kecantikan. Permasalahan utama yang dihadapi perusahaan adalah belum optimalnya proses pemilihan pemasok, yang selama ini dilakukan secara subjektif dan tidak berdasarkan kriteria yang terukur. Hal ini menyebabkan terjadinya kendala seperti keterlambatan pengiriman, kualitas produk yang tidak konsisten, serta produk kedaluwarsa yang memengaruhi operasional klinik. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem pendukung keputusan dalam pemilihan pemasok terbaik untuk kategori produk *moisturizer*, yang merupakan produk dengan volume penjualan tertinggi di klinik. Metode yang digunakan adalah *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan bantuan perangkat lunak *SuperDecisions*, untuk menentukan bobot prioritas dari berbagai kriteria seperti harga, kualitas, pengiriman, dan layanan. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner perbandingan berpasangan kepada pihak terkait. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa PT G merupakan pemasok dengan nilai prioritas tertinggi sebesar 18.48, sedangkan alternatif dengan nilai terendah adalah PT D dengan nilai prioritas sebesar 6.34. Hasil uji konsistensi (CR) menunjukkan nilai di bawah 0.1, yang menandakan bahwa penilaian responden bersifat logis dan dapat diterima. Selain itu, analisis *rater agreement* menggunakan koefisien Kendall's W menunjukkan tingkat kesepakatan antar penilai yang tinggi. Dengan demikian, metode AHP terbukti dapat digunakan secara efektif sebagai alat bantu pengambilan keputusan dalam pemilihan pemasok di lingkungan klinik kecantikan.

Kata Kunci: AHP, pemilihan pemasok, klinik kecantikan, pembobotan kriteria, *SuperDecisions*.