



Tourism and Recreation

<https://dergipark.org.tr/tourismandrecreation>

E-ISSN: 2687-1971

Tedarikçi seçim süreçlerinde çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanılması; otel işletmesinde bir uygulama*

Use of multi-criteria decision-making methods in supplier selection processes; an application in hotel business

Ali Solunoğlu^{1*}, Sevcan Solunoğlu²

¹Balikesir Üniversitesi, Burhaniye Uygulamalı Bilimler Fakültesi, alisolunoglu@balikesir.edu.tr, 0000-0003-0232-8248

²Milli Eğitim Bakanlığı, Balikesir, sevcansolunoglu@gmail.com, 0000-0001-6480-3337

MAKALE BİLGİSİ

ARTICLE INFO

Araştırma / Research Article

Anahtar Kelimeler:

Turizm, Tedarikçi seçimi, ÇKKV

Key Words:

Tourism, Supplier selection, MCDM

Gönderme Tarihi / Received Date:

28.01.2024

Kabul Tarihi / Accepted Date:

08.07.2024

Yayınlanma Tarihi / Published Online:

31.12.2024

DOI:

[10.53601/tourismandrecreation.1427116](https://doi.org/10.53601/tourismandrecreation.1427116)

ÖZET

Bu makale, tedarikçi seçimi sürecinde CRITIC (CRiterion Importance Through Intercriteria Correlation) yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen bir uygulama çalışmasının sonuçlarını sunmaktadır. Araştırma, tedarikçi seçiminde hangi kriterlerin en önemli olduğunu belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın yöntemi, literatür taraması, işletme içi uzman görüşleri ve veri analizi aşamalarını içermektedir. İşletme içi uzman görüşleri, sektör deneyimi, yabancı dil bilgisi, takım çalışmasına uygunluk, iletişim yeteneği, stres yönetimi becerileri, teknik yeterlilik ve referans gibi niteliklerin önemli kriterler olarak belirlenmiştir. CRITIC yöntemi kullanılarak elde edilen sonuçlar, tedarikçi seçimi sürecinde belirleyici olan kriterleri açıkça ortaya koymaktadır. Bu sonuçlara göre, tedarikçi seçiminde en büyük etkiye sahip olan kriter "Ödeme Kolaylığı" olarak belirlenmiştir. Bu kriteri, "Fiyat" ve "Teslimat Hızı" kriterleri takip etmektedir. Çalışma, tedarikçi seçimi konusunda işletmelere, daha sağlam ve bilimsel temellere dayalı kararlar alabilmeleri için önemli bir rehber sunmaktadır. Bu çalışma, tedarikçi seçimi sürecinin karmaşıklığını azaltmaya ve işletme kaynaklarını daha verimli bir şekilde yönlendirmeye yönelik katkı sağlamaktadır.

ABSTRACT

This article presents the results of an application study carried out using the CRITIC (Criterion Importance Through Inter Criteria Correlation) method in the supplier selection process. The research was conducted to determine which criteria are most important in supplier selection. The research method includes literature review, in-house expert opinions and data analysis stages. Expert opinions within the business have led to qualifications such as industry experience, foreign language knowledge, suitability for teamwork, communication ability, stress management skills, technical competence and reference being determined as important criteria. The results obtained using the CRITIC method clearly reveal the decisive criteria in the supplier selection process. According to these results, the criterion that has the greatest impact on supplier selection was determined as "Ease of Payment". This criterion is followed by the "Price" and "Delivery Speed" criteria. The study provides an important guide for businesses to make more solid and scientifically based decisions regarding supplier selection. This study contributes to reducing the complexity of the supplier selection process and directing business resources more efficiently.

1. Giriş

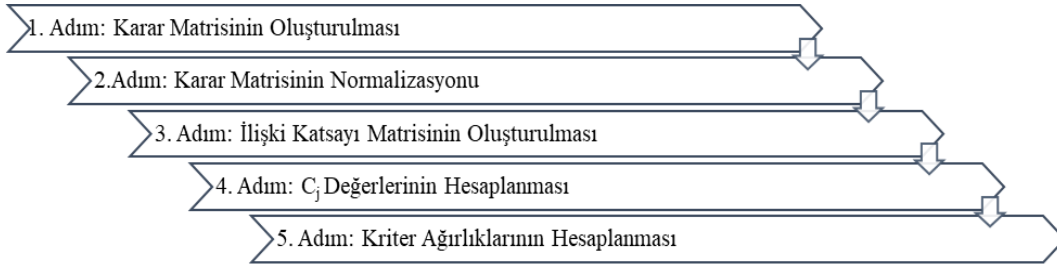
Kârlılık, esneklik ve satın alınabilirlik üzerindeki doğrudan etkileri nedeniyle sürdürülebilir tedarikçi seçimi, şüphesiz kuruluşların karşılaştığı en önemli sorunlardan biri olarak dikkat çekiyor. Sürdürülebilir kalkınmaya ilişkin katı hükümet düzenlemeleri, kuruluşları sosyal, çevresel ve ekonomik olmak üzere üç unsuru dikkate alarak sürdürülebilirlik

uygulamalarına dayalı olarak işlerini yürütmeye zorlamaktadır (Hendiani & Bagherpour, 2019; Memari vd., 2019). Tedarikçi seçimi, kuruluşun önerileri doğrultusunda tedarik zinciri döngüsünde en kritik rolü oynayacak en iyi tedarikçilerin (Kumar vd., 2014) belirlenmesi, değerlendirilmesi ve dolayısıyla seçilmesi sürecidir. Turizm sektörü, ekonomik büyümenin ve küresel ticaretin önemli bir bileşeni haline gelmiştir. Özellikle otel işletmeleri, turistlerin

* Sorumlu yazar /Corresponding author

Doç. Dr., Balikesir Üniversitesi, Burhaniye Uygulamalı Bilimler Fakültesi, alisolunoglu@balikesir.edu.tr, 0000-0003-0232-8248

** Bu makale 3-5 Nisan 2020 tarihleri arasında Denizli’de düzenlenen 23. Ulusal Turizm Kongresi adlı kongrede sözlü bildiri olarak sunulmuş ve kongre bildiri kitabında basılmış “Tedarikçi seçim süreçlerinde çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanılması; otel işletmesinde bir uygulama” başlıklı bildirinin genişletilmiş halidir.”

Şekil 1. CRITIC yöntemi işlem süreci

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur

konaklama ihtiyaçlarını karşılamak ve seyahat deneyimlerini zenginleştirmek için kritik bir rol oynamaktadır. Otel işletmeleri, sadece konforlu bir konaklama sağlama misyonunu üstlenmekle kalmayıp aynı zamanda çeşitli hizmetler sunarak müşteri memnuniyetini artırma hedefini de taşımaktadır. Bu nedenle, tedarikçi seçimi süreçleri otel işletmeleri için stratejik bir öneme sahiptir.

Tedarikçi seçimi, otel işletmelerinin sunduğu hizmetlerin kalitesini, maliyetini ve sürdürülebilirliğini etkileyen kritik bir karardır. Günümüzde, tedarikçi seçimi süreçlerini daha etkin ve bilimsel bir yaklaşımla yönetmek için çok kriterli karar verme yöntemleri giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Bu yöntemler, otel işletmelerine tedarikçi seçimi süreçlerinde objektif ve veriye dayalı kararlar alabilme yeteneği sunmaktadır. Bu bilimsel çalışma, otel işletmelerinde tedarikçi seçimi süreçlerinin daha verimli ve etkili bir şekilde yönetilmesine odaklanmaktadır. Özellikle, çok kriterli karar verme yöntemlerinin tedarikçi seçimi süreçlerinde nasıl kullanılabileceğini incelemek ve bir otel işletmesinde gerçekleştirilen bir uygulama üzerinden bu yöntemlerin etkinliğini değerlendirmek amaçlanmıştır. Bu çalışma, otel işletmelerinin tedarikçi seçimi süreçlerini optimize etmelerine yardımcı olacak önemli bilgiler sunmayı amaçlamaktadır. Sonuç olarak, bu çalışma, otel işletmeleri için tedarikçi seçimi süreçlerinin stratejik yönetim açısından kritik bir rol oynadığına dikkat çekmektedir. Ayrıca, çok kriterli karar verme yöntemlerinin bu süreçlerdeki potansiyelini ortaya koymak ve işletmelerin daha sürdürülebilir ve rekabetçi hizmetler sunmalarına katkıda bulunmak hedeflenmektedir.

2. Kuramsal Çerçeve

Turizm literatüründe çok kriterli karar verme yöntemleriyle ilgili yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır. Bu çalışmaların çoğunluğu genellikle personel ve restoran seçimi gibi belirli kriterlere odaklanırken, bu çalışmalarda genellikle yalnızca tek bir çok kriterli karar verme yönteminin kullanıldığı gözlenmektedir. Örnek olarak: Turizm alanında gerçekleştirilen bazı çalışmalar, AHP (Analitik Hiyerarşi Süreci) gibi belirli birçok kriterli karar verme yöntemine dayanmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları Tablo 1’de yer verilmiştir. Ancak, turizm sektöründe çok kriterli karar verme yöntemlerinin daha geniş bir yelpazede ve farklı uygulama alanlarında kullanılması için potansiyel bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı, turizm alanında çok kriterli karar verme yöntemlerinin daha yaygın bir şekilde kullanılmasını teşvik etmek ve farklı seçim kriterlerine yönelik çeşitli çok kriterli karar verme yöntemlerinin nasıl entegre edilebileceğini örneklemektedir. Bu amaçla tedarikçi seçim süreçlerinde

hangi kriterlerin önem arz ettiği tespit edilmiştir.

3. Yöntem

Bu çalışmanın analiz bölümünde, çok kriterli karar verme yöntemlerine başvurulmuştur. Karar alma süreci için kabul edilen satıcı kriterleri belirlendikten sonra, tedarikçi seçim kararları karmaşık hale gelmektedir. 1960 yılından bu yana, tedarikçi performansının ölçümü ve seçimi, birçok bilim insanı ve uygulayıcı için merkezi bir konu haline gelmiştir (Benyoucef vd., 2003, s.4). Tedarikçi seçimi işletmeler için kritik bir karar anıdır. Tedarikçi seçim kararları, birçok firmada üretim ve lojistik kararlarının merkezi bir parçasını oluşturur. Ancak bu kararlar, birçok nedenden dolayı genellikle karmaşıktır (Weber vd., 2000, s.90). Çünkü tedarikçinin ürün gelişimine katkısı, genellikle süreç anında ölçülemez. Bu, ürünün teknolojik yapısına bağlı olarak ve tüketiciyle birlikte alınırsa karmaşıklığın göz ardı edilebileceği anlamına gelir (Nassimbeni & Battain, 2003, s.2934).

Bu çalışmada 4 yıldızlı otel işletmesinin satın alma müdürü ve müdür yardımcısı ile gerçekleştirilen görüşmeler sonucunda, tedarikçi seçimi kriterleri belirlenmiştir. Görüşmelerde yarı yapılandırılmış bir form kullanılmıştır. Literatür taraması da yapılarak fiyat, ürün kalitesi, teslimat performansı, hizmet kalitesi, referanslar, ödeme kolaylığı ve güvenilirlik olmak üzere yedi ana kriter belirlenmiştir. Bu kriterler doğrultusunda, alanında uzman üçü akademisyen ikisi satın alma sorumlusundan oluşan beş kişilik uzman ekibe değerlendirilerek tedarikçi seçim sürecinde en önemli olan kriterler belirlenmeye çalışılmıştır. Değerlendiricilerin ilgili ifadeleri 1 en düşük 7 en yüksek olacak şekilde değerlendirmesi istenilmiştir. Elde edilen veriler doğrultusunda çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan CRITIC yöntemi kullanılarak en önemli kriter belirlenmeye çalışılmıştır. Literatür taraması ve uzman personel görüşleri sonrasında ilgili kriterler Tablo 2’de gösterilmiştir. Bu aşamadan önce ilgili ifadeler “Kriter 1”, “Kriter 2” şeklinde Kriter 7’ye kadar isimlendirilmiş ve tablolarda böyle kullanılmıştır.

CRITIC yöntemini, diğer yöntemlerden ayıran en önemli fark, sadece uzman görüşlerine dayalı öznel sonuçları değil, aynı zamanda kriterler arasındaki standart sapma ve korelasyon değerlerini dikkate alarak nesnel bir ağırlıklandırma yöntemi sunmasıdır (Ayçin, 2019, s.76). Yöntemin uygulama aşamaları beş adımdan oluşmaktadır (Diakoulaki, 1995, ss.764-765; Ayçin, 2019, ss.77-78; Bulğurcu, 2019). Adımlar Şekil 1. de yer almaktadır. Karar matrisleri oluşturulurken beş kişiden oluşan uzman değerlendirici ekibinin her bir üyesine

Tablo 1. AHP uygulanmış çalışmalar

Akyurt, H. (2021). Otel İşletmelerinde Personel Seçim Kriterlerinin AHP Yöntemi ile Belirlenmesi: Ordu İli Üzerine Bir Araştırma. <i>Journal of Global Tourism and Technology Research</i> , 2(2), 59-71.	Ordu ilindeki dört ve beş yıldızlı otellerin yöneticilerinin gözünden, personel seçim kriterlerinin hangilerinin daha büyük öneme sahip olduğunun belirlenmesi amacıyla AHP (Analitik Hiyerarşi Prosesi) yöntemi kullanılarak bir araştırma gerçekleştirilmiştir.
Gökdemir, S. & Değer, E. (2020). Turist Rehberi Seçiminin Analitik Hiyerarşi Süreci ile belirlenmesi: Tripadvisor Örneği (Determination of Tourist Guide Selection by Analytical Hierarchy Process: The Case of Tripadvisor). <i>Journal of Tourism & Gastronomy Studies</i> , 8(2), 1510-1526.	Araştırmanın amacı, Tripadvisor platformunda hesabı bulunan ülkesel rehberler arasında en uygun rehberi seçmeyi kolaylaştırmak için Analitik Hiyerarşi Süreci gibi çoklu karar yöntemlerini kullanmaktır.
Akyurt, H. (2019). Analitik hiyerarşi seçim yöntemi ile otel personeli seçimi kriterlerinin değerlendirilmesi: Giresun ili örneği. <i>IBAD Sosyal Bilimler Dergisi</i> , 64-78.	Araştırmanın temel hedefi, otel işletmeleri tarafından işe alınan personellerin hangi kriterlere öncelik verilerek seçildiğini tespit etmek ve turizm sektöründe otellerde çalışmayı hedefleyen öğrencilerin ve diğer ilgililenlerin bu kriterler hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamaktır.
Turan, M. & Akyurt, H. (2021). Turizm Yöneticilerinin Ekoturizm Algısının AHP Yöntemi ile Belirlenmesi: Giresun İli Örneği. <i>Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi</i> , 13 (25), 660-678.	Araştırmanın temel amacı, özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi'nde önemli bir turizm türü haline gelen ekoturizm kavramının turizm yöneticilerinin algılarında ne kadar önemli olduğunun belirlenmesidir.
Akyurt, H. (2019). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Otel Seçimi Kriterlerinin Belirlenmesi ve En İdeal Otel Seçimi: Ordu İl Merkezindeki 4 Yıldızlı Oteller Üzerine Bir Uygulama, <i>Türk Turizm Araştırmaları Dergisi</i> , 3(4): 1320-1335.	Bu araştırma, Ordu ilindeki otel işletme yöneticilerinin fikirlerini içeren çok kriterli karar verme yöntemlerini kullanmayı amaçlamıştır. Kullanılan yöntemlerle, otel seçim kriterleri belirlenerek en uygun dört yıldızlı otelin belirlenmesi hedeflenmiştir.
Şimşek, A., Çatur, O. & Ömürbek, N. (2015). Topsis ve Moora Yöntemleri ile Tedarikçi Seçimi: Turizm Sektöründe Bir Uygulama. <i>Bahkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi</i> , 18 (33), 133-161.	Bu çalışma, Fethiye ilçesinde faaliyet gösteren bir otel işletmesinin tedarikçi seçimi sürecinde öncelik verdikleri kriterlerin önem sıralamalarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, TOPSIS ve MOORA gibi çok kriterli karar verme yöntemleri kullanılarak otel işletmesi için en uygun tedarikçinin belirlenmesi hedeflenmiştir.
Solunoğlu, A. (2022). Kapadokya Bölgesi Sıcak Hava Balon Pilotu Seçim Sürecinde CRITIC ve MAIRCA Yöntemlerinin Kullanılması. <i>Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi</i> , 19(1), 41-58.	Bu çalışma, sıcak hava balonu pilotlarının seçim sürecinde kullanılan karar kriterlerini ve bu kriterlere en uygun personel alternatifini belirlemek amacıyla Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri'ni kullanmayı amaçlamaktadır.
Örgün, E. (2023). Yerel Restoran Seçim Sürecinde Swara Yöntemiyle Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi, <i>Journal of Gastronomy, Hospitality and Travel</i> ,6(1), 409-417.	Bu çalışmada Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden biri olan SWARA yöntemi kullanılarak yerel restoran seçimlerinde en etkili olan kriterlerin tespit edilmesine çalışılmıştır.

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

bir numara verilmiş ve tablolarda D1 ile D5 arasında kodlanmıştır. Çalışmada kullanılan anket için Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Etik Kurulu'ndan onay alınmıştır.

4. Bulgular

Uzman ekibin değerlendirmeleri sonucunda CRITIC yönteminin ilk adımı olan karar matrisi oluşturularak Tablo 3'te gösterilmiştir. Bu aşamada CRITIC yöntemi kullanılmış ve değerlendirme kriterlerinin önem ağırlıkları hesaplanmıştır. İlgili kriterlerden sadece "Ürün Fiyatı" "Kriter 1" minimizasyon yönlü diğer kriterler ise maksimizasyon yönlüdür.

Tablo 2. Tedarikçi seçiminde dikkate alınan kriterler

Kriter No	Kriterler
Kriter 1	Ürün Fiyatı
Kriter 2	Ürün Kalitesi
Kriter 3	Teslimat Hızı
Kriter 4	Hizmet Kalitesi
Kriter 5	Referans Yeterliliği
Kriter 6	Ödeme Kolaylığı
Kriter 7	Güvenilirlik

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4'te karar matrisi değerleri normalize edilmiş şekliyle gösterilmiştir. Değerlendiricilerin verdikleri puanlar normalize edilerek normalize karar matrisi oluşturulmuştur. Bu işlemin ardından Tablo 5'te doğrusal ilişki katsayı matrisi oluşturulmuştur. İlgili sonuçlar Tablo 5'te sunulmuştur. İlgili yöntemin sonraki adımında her bir kriter için C_j değerleri hesaplanmıştır.

Elde edilen değerler Tablo 6'da gösterilmiştir. Her bir kriterin

Tablo 3. Karar matrisi

Kriter	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
Kriter Yünü	min	max	max	max	max	max	max
D1	5	5	5	5	2	6	6
D2	6	7	7	7	5	6	7
D3	7	6	7	7	4	7	6
D4	4	7	3	6	2	6	7
D5	6	7	4	5	7	7	7

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

önem ağırlıkları hesaplanmıştır. CRITIC yöntemi ile elde edilen önem ağırlıkları Tablo 7'de gösterilmiştir. CRITIC yöntemi ile yapılan hesaplamalar sonucu en önemli kriterin K6 olduğu belirlenmiştir. Bu kriteri K1 ve K3 kriterleri takip etmektedir. Yani tedarikçi seçim sürecinde en önemli kriterin Ödeme Kolaylığı kriteri olduğu tespit edilmiştir. Bu kriteri Fiyat ve Teslimat Hızı kriterleri takip etmiştir.

5. Sonuç ve Tartışma

Elde edilen sonuçlar, tedarikçi seçimi sürecinde belirleyici olan kriterleri belirlemede önemli bir rehber sunmaktadır. CRITIC yöntemi kullanılarak yapılan hesaplamalara göre, tedarikçi seçiminde en fazla etkisi olan kriter "Ödeme Kolaylığı" olarak saptanmıştır. Bu kriter, tedarikçi seçim

Tablo 4. Normalize karar matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
D1	.6667	.0000	.5000	.0000	.0000	.0000	.0000
D2	.3333	1.0000	1.0000	1.0000	.6000	.0000	1.0000
D3	.0000	.5000	1.0000	1.0000	.4000	1.0000	.0000
D4	1.0000	1.0000	.0000	.5000	.0000	.0000	1.0000
D5	.3333	1.0000	.2500	.0000	1.0000	1.0000	1.0000

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 5. Kriterler arası korelasyon matrisi

Kriter	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
K1	1.0000	.0490	-.7845	-.4385	-.6202	-.7206	.3203
K2	.0490	1.0000	-.2188	.2795	.5270	.1021	.9186
K3	-.7845	-.2188	1.0000	.6988	.1976	.1531	-.4082
K4	-.4385	.2795	.6988	1.0000	.0000	.0000	.0000
K5	-.6202	.5270	.1976	.0000	1.0000	.6455	.4303
K6	-.7206	.1021	.1531	.0000	.6455	1.0000	-.1667
K7	.3203	.9186	-.4082	.0000	.4303	-.1667	1.0000

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

sürecindeki en üst öncelikli kriter olarak öne çıkmış ve bu önceliği, işletmelerin finansal sağlığı ve nakit akış yönetimi üzerindeki etkisi yansıtmaktadır.

Ödeme Kolaylığı kriterini, Fiyat ve Teslimat Hızı kriterleri takip etmektedir. Bu da tedarikçi seçiminde fiyat ve ürün teslimat hızı gibi faktörlerin büyük öneme sahip olduğunu göstermektedir. Ancak, Ödeme Kolaylığı kriterinin öncelikli olarak ele alınması gerektiği, işletmelerin tedarikçi ilişkilerini daha sağlam bir temel üzerine inşa etmelerine yardımcı olabilir. Bu durum, işletmelerin ödeme kolaylığını sağlayan tedarikçilerle uzun vadeli ve güvenilir iş ilişkileri kurmalarına olanak tanırken, aynı zamanda finansal risklerini azaltabilir. Sonuç olarak, bu bulgular işletmelerin tedarikçi seçimi stratejilerini geliştirirken özellikle Ödeme Kolaylığı kriterine odaklanmaları gerektiğini vurgulamaktadır. Bu, işletmelerin finansal sürdürülebilirliklerini artırabilir ve tedarikçi ilişkilerini güçlendirebilir. Böylece işletmelerin genel verimliliklerini artırabilirler. Bu nedenle, bu bulguların tedarikçi seçimi sürecinde stratejik bir temel olarak kullanılması, işletmelerin rekabet avantajlarına katkı sunabilir. Gelecek araştırmalarda, farklı endüstrilerde veya coğrafi bölgelerde benzer çalışmaların yapılması ve tedarikçi seçimi stratejilerinin uygulanabilirliğinin daha kapsamlı bir şekilde incelenmesi önerilebilir. Ayrıca, farklı sektörlerdeki işletmelerin tedarikçi ilişkilerini ve bu ilişkilerin işletme performansına etkilerini analiz eden daha derinlemesine çalışmalar da önemlidir.

5.1. Pratik Çıkarımlar

Çok kriterli karar verme yöntemlerinin tedarikçi seçim süreçlerindeki pratik faydaları, tedarikçilerin nesnel bir şekilde değerlendirilmesini sağlamasıyla başlar. Bu yöntemler, birden fazla kriteri aynı anda değerlendirerek kapsamlı bir değerlendirme sağlar ve en uygun tedarikçinin belirlenmesine yardımcı olur. Matematiksel veya analitik modeller kullanılarak optimize edilmiş sonuçlar elde edilir ve bu da riskleri azaltır. Ayrıca, maliyetleri düşürür, zaman

Tablo 6. Kriterlerin C_j değerleri

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
C _j	3.1144	1.9420	2.8452	2.7301	2.0448	3.2790	2.6870

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 7. CRITIC yöntemi ile hesaplanan kriterlerin önem ağırlıkları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
W _j	0.1671	0.1042	0.1526	0.1464	0.1097	0.1759	0.1441

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

tasarrufu sağlar ve süreci daha verimli hale getirir. Bu faydalar, tedarik zinciri yönetiminde rekabet avantajı sağlamak ve operasyonel etkinliği artırmak için çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanılmasını teşvik eder.

5.2. Teorik Çıkarımlar

Bu çalışmanın sonuçlarına dayalı olarak ilgili kriterler, tedarikçi firmalar işlemlerini daha iyi anlayarak ve yöneterek değerlendirilebilir. Bu, işletmelerin işletme süreçlerini kolaylaştırabilir ve işletme kaynaklarını daha etkili bir şekilde değerlendirmelerine yardımcı olabilir. İşletmelerin tedarikçi seçimi, müşteri memnuniyetini sağlamak için stratejik bir adımdır ve sürdürülebilirliğin anahtar koşuludur. Üretici, dağıtıcı, perakendeci veya hizmet sağlayıcı gibi farklı işletmelerin bir araya geldiği bir tedarik zincirinde, bir işletme diğerinin tedarikçisi olabilir. Bu nedenle, işletmeler tedarikçi seçerken çeşitli kriterleri göz önünde bulundururlar. Bu da tedarikçi seçiminin çok kriterli bir karar sürecini içerdiği anlamına gelir. Bu çalışma sonucunda özellikle tedarikçi seçiminde bilimsel temelli bir yaklaşımın nasıl gerçekleştiği gösterilerek teorik olarak katkı sunulmak istenilmiştir.

5.3. Sınırlılıklar ve Gelecek Çalışmalar için Öneriler

Bu çalışmanın sınırlılıkları arasında veri kalitesi ve güvenilirliği, teknolojik değişimlerin hızlı etkisi, bağlamın değişkenliği ve kriter seçimi ile ağırlıklandırma yöntemlerinin subjektifliği bulunmaktadır. Gelecek araştırmacılara öneriler ise daha kapsamlı veri analizi yapma, yeni teknolojilerin ve yaklaşımların incelenmesi, farklı endüstrilerde ve coğrafi bölgelerde saha araştırmaları gerçekleştirme ve kullanıcı geri bildirimlerine odaklanma yönünde olabilir.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Balıkesir Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 27/06/2024 tarihli ve 2024/06 nolu toplantısında 71317661/903.99/391701 sayılı yazı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde TO&RE Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %70, 2. Yazarın katkı oranı ise %30.'dur.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Kaynakça

- Akgül, B. M., Ertüzün, E., & Karaküçük, S. (2018). Rekreasyon fayda ölçeği: geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Gazi Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 23(1), 25-34.
- Akyurt, H. (2019). Analitik hiyerarşi seçim yöntemi ile otel personeli seçimi kriterlerinin değerlendirilmesi: Giresun ili örneği. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi, Ekim 2019 Özel Sayısı*, 64-78. Doi: 10.21733/ibad.603290
- Akyurt, H. (2019). Çok kriterli karar verme yöntemleri ile otel seçimi kriterlerinin belirlenmesi ve en ideal otel seçimi: Ordu il merkezindeki 4 yıldızlı oteller üzerine bir uygulama, *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 3(4), 1320-1335. Doi: 10.26677/Tr1010.2019.244
- Akyurt, H. (2021). Otel işletmelerinde personel seçim kriterlerinin AHP yöntemi ile belirlenmesi: Ordu ili üzerine bir araştırma. *Journal of Global Tourism and Technology Research*, 2(2), 59-71.
- Ayçin, E. (2019). *Çok kriterli karar verme: bilgisayar uygulamalı*

- çözümler. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Benyoucef, L., Ding, H. & Xie, X. (2003). *Supplier selection problem: selection criteria and methods*. Institut National De Recherche En Informatique Et En Automatique, No: 4726, 1-38.
- Bulğurcu, B. (2019). Çok nitelikli fayda teorisi ile CRITIC yöntem entegrasyonu: Akıllı teknoloji tercih örneği. *OPUS-Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 13(19), 1930-1957. Doi: 10.26466/opus.584123
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G., & Papayannakis, L. (1995), Determining objective weights in multiple criteria problems: the CRITIC method. *Computers & Operations Research*, 22, 763-770. Doi:10.1016/0305-0548(94)00059-H
- Gökdemir, S., & Değer, E. (2020). Turist rehberi seçiminin analitik hiyerarşi süreci ile belirlenmesi: Tripadvisor örneği. *Journal of Tourism & Gastronomy Studies*, 8(2), 1510-1526. Doi:10.21325/jotags.2020.618
- Hendiani, S. & Bagherpour, M. (2019). Development of sustainability index using Z-numbers: a new possibilistic hierarchical model in the context of Z-information, *Probability Theory and Related Fields*, 6077-6109. Doi:10.1007/s10668-019-00464-8.
- Kumar, A., Jain, V., & Kumar, S., (2014). A comprehensive environment friendly approach for supplier selection, *Omega* 42, 109–123, Doi: 10.1016/j.omega.2013.04.003.
- Memari, A., Dargi, A., Akbari Jokar, MR., Ahmad, R., & Abdul Rahim, A.R. (2019). Sustainable supplier selection: A multi-criteria intuitionistic fuzzy TOPSIS method, *Journal of Manufacturing Systems*, 509–24. Doi:10.1016/j.jmsy.2018.11.002.
- Nassimbeni, G., & Battain, F. (2003). Evaluation of supplier contribution to product development: fuzzy and neuro fuzzy based approaches. *International Journal of Production Research*, 41(13), 2933-2956. Doi:10.1080/0020754021000043967
- Örgün, E. (2023). Yerel Restoran Seçim Sürecinde Swara Yöntemiyle Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi, *Journal of Gastronomy, Hospitality and Travel*, 6(1), 409-417. Doi: 10.33083/joghat.2023.272
- Solunoğlu, A. (2022). Kapadokya bölgesi sıcak hava balon pilotu seçim sürecinde CRITIC ve MAIRCA yöntemlerinin kullanılması. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 19(1), 41-58. Doi:10.24010/soid.863990
- Şimşek, A., Çatır, O. & Ömürbek, N. (2015). Topsis ve Moora yöntemleri ile tedarikçi seçimi: turizm sektöründe bir uygulama. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(33), 133-161. Doi: 10.31795/baunsobed.645458
- Turan, M. & Akyurt, H. (2021). Turizm yöneticilerinin ekoturizm algısının AHP yöntemi ile belirlenmesi: Giresun ili örneği. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(25), 660-678.
- Weber, C., A., Current, J. & Desai, A. (2000). An optimization approach to determining the number of vendors to employ. *Supply Chain Management: An International Journal*, 5(2). 90-98. Doi:10.1108/13598540010320009

Extended Abstract

This article presents the results of an application study carried out using the CRITIC (Criterion Importance Through Inter Criteria Correlation) method in the supplier selection process. The research was conducted to determine which criteria are most important in supplier selection. The research method includes literature review, in-house expert opinions and data

analysis stages. In-house expert opinions have led to qualifications such as industry experience, foreign language knowledge, suitability for teamwork, communication ability, stress management skills, technical competence and reference being determined as important criteria.

The results obtained provide an important guide in determining the decisive criteria in the supplier selection process. According to the calculations made using the CRITIC method, the criterion that has the most impact on supplier selection was determined to be "Ease of Payment". This criterion has emerged as the top priority criterion in the supplier selection process, reflecting its impact on the financial health and cash flow management of businesses.

Ease of Payment criterion is followed by Price and Delivery Speed criteria. This shows that factors such as price and product delivery speed are of great importance in supplier selection. However, the fact that the Ease of Payment criterion should be considered as a priority can help businesses build their supplier relationships on a more solid foundation.

As a result, these findings emphasize that businesses should especially focus on the Ease of Payment criterion when developing their supplier selection strategies. This can increase businesses' financial sustainability and strengthen supplier relationships. Thus, they can increase the overall efficiency of businesses. Therefore, using these findings as a strategic basis in the supplier selection process can contribute to the competitive advantages of businesses.