

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, akan dibahas mengenai kesimpulan yang didapatkan dari penelitian yang telah dilakukan. Selain itu, terdapat beberapa saran yang mungkin dapat membantu PT. NT untuk menerapkan SRM dengan para perusahaan *supplier* miliknya. Berikut adalah kesimpulan dan saran untuk penelitian.

V.1 Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan mengenai perancangan strategi SRM, didapatkan beberapa kesimpulan yang dapat diambil. Kesimpulan dari penelitian tersebut yaitu :

1. Strategi SRM yang paling *feasible* untuk diterapkan kepada ketiga perusahaan *supplier* PT. NT adalah perubahan minor, seperti pembuatan SOP baru dalam rangka tata cara pembuatan *part* mobil listrik baru untuk PT. A serta beberapa *training* berkala dalam hal pemograman mesin yang digunakan untuk memproduksi *part* untuk operator yang dibutuhkan oleh perusahaan *supplier* untuk PT. A, PT. B, dan PT. C.
2. Dampak *managerial* minor negatif untuk ketiga perusahaan *supplier* adalah adanya perubahan pada sistem dan pengeluaran biaya tambahan untuk *training* dan penyewaan karyawan baru, sedangkan dampak *managerial* minor positif yang didapatkan oleh perusahaan *supplier* adalah *knowledge* yang dimiliki perusahaan meningkat dan juga penyelesaian masalah terhadap sistem yang masih kurang di perusahaan. Dampak *managerial* mayor negatif yang dialami ketiga perusahaan *supplier* dalam menerapkan strategi adalah penanaman modal yang besar dan dampak *managerial* mayor positif yang didapatkan perusahaan *supplier* adalah kemampuan produktivitas yang meningkat serta pengurangan *defect part* dalam melakukan produksi di masa mendatang.

V.2 Saran

Setelah perancangan strategi SRM telah selesai dibuat, terdapat beberapa saran yang mungkin dapat membantu PT. NT dalam menerapkan strategi tersebut kepada pihak perusahaan *supplier* mereka. Berikut adalah beberapa saran untuk PT. NT, yaitu :

1. Tindakan persuasif seperti penanaman modal atau pemberian *order* yang lebih mungkin dapat menarik keinginan dari perusahaan *supplier* untuk melakukan perubahan tersebut.
2. Melakukan kerjasama dengan perusahaan *supplier* dengan bertukar *knowledge* mungkin dapat memudahkan pihak *supplier* untuk mencerna serta mengerti bahwa penerapan strategi tersebut dibutuhkan untuk masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Husein, U. (1999). *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Monczka, M. R, Handfield, B. R, Giunipero, C. L, & Patterson, L. J. (2009). *Purchasing and Supply Chain Management*. USA: South-Western Cengage Learning.
- Khan, N. (2018). *Public Procurement Fundamentals*. UK: Emerald Publishing
- Arrowsmith, Sue, Treumer, Steen, Fejo, Jens, & Jiang, L. (2010). *Public Procurement Regulation : An Introduction*. EU : Asia Link.
- Taufiqurokhman. (2016). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama.
- David, R. Fred. (2004). *Strategic Management*. New Jersey: Prentice Hall Ptr.
- David, R. Fred, & David, R. Forest. (2016). *Strategic Management A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*. New York: Pearson.
- Yun, Y, Kurniawan, A. (2017). *Analisis supply chain management terhadap keunggulan bersaing pada koperasi produksi pangan di kabupaten Bandung Barat*, 160-163.
- Adebambo, Somuyiwa. Mcisn. Mcilt., Toyin, Adebayo. (2012). *Firms Competitiveness through Supply Chain Responsiveness and Supply Chain Management in Nigeria*. *British Journal of Arts and Social Sciences* ISSN: 2046-9578, Vol. 10 No. 1

Webb, J. (2017). *What is Supplier Relationship Management*. Forbes. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/jwebb/2017/02/21/what-is-supplier-relationship-management/#66ec42deec5a>. 22 Maret 2020

Jr., Benton, C., W. (2014). *Purchasing and Supply Chain Management*. USA: Mc Graww Hill Education.

Kosgei, R. C. & Gitau, R. (2016). *Effect of supplier relationship management on organizational performance: A case study of Kenya Airways Limited*. *International Academic Journal of Procurement and Supply Chain Management*, 2 (2), 134-148