

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini dapat menjawab rumusan masalah yang tertulis di bab pertama, sebagai berikut:

1. Dalam evaluasi kinerja pemasok yang dilakukan oleh CV GMI, hal-hal yang harus diperhatikan merupakan kriteria yang menjadi penilaian pada evaluasi ini. Kriteria dalam evaluasi ini ada 4 yaitu harga, kualitas, kuantitas, dan respon. Dari keempat kriteria tersebut, setiap kriteria terdapat beberapa sub-kriteria agar penelitian ini semakin mendalam. Dari kriteria harga, terdapat sub-kriteria harga yang sesuai dan potongan harga. Selanjutnya dari kriteria kualitas, terdapat sub-kriteria kadar sagu, besarnya bonggol, banyaknya tanah, dan jenis singkong. Lalu untuk kriteria kuantitas, ada sub-kriteria kapasitas pengiriman singkong dan frekuensi pengiriman. Terakhir, untuk kriteria respon terdapat sub-kriteria respon terhadap order dan respon terhadap masalah. CV GMI memiliki 7 pemasok singkong yang ada di pabrik yang terletak di Desa Karya Tilu. Nama pemasok singkong yang terdapat di CV GMI adalah sebagai berikut: CV GMI LM, CV GMI LP, CV GMI LT, PT SHN, PT GST, PT HYN, dan LOKAL.
2. Berikut adalah hasil kinerja relatif pemasok CV GMI: PT SHN adalah pemasok terbaik yang mendapatkan nilai sebesar 0,24/ 24%, setelah itu CV GMI LP adalah pemasok terbaik kedua dengan nilai sebesar 0,157/ 15,7%. Pemasok terbaik ketiga adalah pemasok LOKAL, dengan nilai sebesar 0,15/ 15%. Sesudah itu, CV GMI LT mendapatkan nilai sebesar 0,129/ 12,9%, lalu PT GST mendapatkan nilai sebesar 0,119/ 11,9%, PT HYN mendapatkan nilai sebesar 0,118/ 11,8%, dan terakhir pemasok yang mendapatkan nilai terendah dalam penelitian ini adalah CV GMI LM dengan nilai sebesar 0,089/ 8,9%. Setelah melakukan analisis, pemasok yang termasuk dalam bagian CV GMI yaitu CV GMI LM, CV GMI LP, CV GMI LT memiliki keunggulan pada kuantitas dan respon, lalu untuk pemasok PT GSN, PT HYN, dan LOKAL memiliki keunggulan pada kualitas dan harga. Setelah itu, pemasok PT SHN yang

merupakan pemasok terbaik dalam pabrik CV GMI memiliki keunggulan dalam harga, kualitas, dan kuantitas.

5.2 Saran

Di akhir dari penelitian ini, diberikannya saran-saran yang untuk CV GMI berdasarkan evaluasi pemasoknya, sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian ini, saran perbaikan diberikan untuk masing-masing pemasok perusahaan agar dapat meningkatkan kinerjanya. Berikut adalah saran yang diberikan untuk setiap pemasok pabrik.

a. CV GMI LP

CV GMI sebaiknya meminta pemasok ini, yang merupakan anak perusahaannya, untuk dapat meningkatkan kinerja terutama pada kriteria kualitas singkong. Pemasok CV GMI LP sebaiknya diminta untuk memerhatikan kadar sagu singkong dengan memperhatikan umur singkong yang akan diolah, kebersihan singkong tersebut dari tanah dan memilah singkong berbonggol besar dengan bonggol yang kecil.

b. CV GMI LM

CV GMI sebaiknya meminta pemasok ini, yang merupakan anak perusahaannya, untuk dapat meningkatkan kinerja terutama pada kriteria kualitas. Pemasok CV GMI LM sebaiknya diminta untuk menambahkan jenis singkong yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan kadar sagu. Lalu, pemasok CV GMI LM sebaiknya memperhatikan umur singkong untuk memperbaiki kadar sagu pada singkong. Setelah itu juga, CV GMI LM seharusnya lebih memerhatikan kebersihan dari singkong agar tidak terdapat banyak tanah dan bonggol. Selanjutnya untuk perbaikan dari segi harga, mungkin CV GMI LM dapat menurunkan sedikit harga yang ditawarkan agar semakin bersaing dengan pemasok lainnya.

c. CV GMI LT

CV GMI sebaiknya meminta pemasok ini, yang merupakan anak perusahaannya, untuk dapat meningkatkan kinerjanya terutama pada

kriteria harga. CV GMI LT sebaiknya diminta untuk memperbaiki harga yang ditawarkan untuk dapat meningkatkan kinerjanya dalam kriteria harga.

d. PT SHN

CV GMI sebaiknya meminta pemasok ini untuk meningkatkan kinerjanya terutama pada kriteria respon. Mungkin CV GMI dapat mengkomunikasikan dengan PT SHN terkait respon yang didapat. Untuk memperbaiki respon, mungkin PT SHN dapat lebih jujur dan terbuka terhadap persoalan order dan komunikatif jika ada permasalahan yang dihadapi.

e. PT GST

CV GMI sebaiknya meminta pemasok ini untuk meningkatkan kinerjanya terutama pada kriteria kuantitas. CV GMI dapat menambahkan nilai tambah terhadap pemasok PT GST agar PT GST dapat mengirimkan singkong yang lebih banyak lagi ke pabrik, atau mungkin PT GST dapat menambahkan kapasitas dari penerimaan singkongnya agar pabrik mendapat kuantitas yang lebih.

f. PT HYN

CV GMI sebaiknya meminta pemasok ini untuk meningkatkan kinerjanya pada kriteria kuantitas dan respon. CV GMI dapat menawarkan nilai lebih agar PT HYN dapat menambahkan kuantitas pengiriman barangnya pada pabrik. Selain itu, PT HYN juga seharusnya dapat meningkatkan penerimaan singkong untuk menambahkan pasokan singkong ke pabrik. Lalu, tindakan perbaikan yang dapat dilakukan terhadap respon adalah memperbaiki keterbukaan jika terjadi masalah dan persoalan terhadap order yang dilakukan.

g. LOKAL

CV GMI sebaiknya meminta pemasok ini untuk meningkatkan kinerjanya pada kriteria kuantitas dan respon. CV GMI dapat menambahkan nilai-nilai lebih kepada pemasok LOKAL agar pemasok lokal lebih mempertimbangkan pabrik CV GMI dibandingkan pabrik lain. Selain itu juga, mungkin CV GMI harus lebih gencar untuk mencari pemasok-

pemasok lokal dan membuat hubungan yang baik agar pemasok lokal lebih tertarik untuk menjual singkongnya ke pabrik CV GMI. Selanjutnya, untuk memperbaiki respon, mungkin pabrik dan pemasok lokal harus memperbaiki cara berkomunikasi agar semakin erat dengan pemasok tersebut.

2. Pabrik CV GMI dapat memanfaatkan alat tester yang digunakan untuk mensortir singkong yang memiliki kualitas yang baik dan kualitas yang buruk.
3. Dari hasil penelitian ini, perusahaan dapat menerapkan sistem evaluasi pemasok ini secara berkala, karena kinerja masing-masing pemasok dapat berubah dengan berjalannya waktu.
4. CV GMI dapat membuat *supplier development program* yang memotivasi pemasok yang memiliki kinerja yang baik, untuk mempertahankan kinerjanya serta mempertahankan hubungan yang baik dengan pemasok tersebut. *Supplier development program* juga dapat dilakukan untuk pemasok yang dinilai memiliki kinerja buruk agar dapat memotivasi atau membantu memperbaiki kinerjanya.
5. Metode *analytical hierarchy process* (AHP) dapat juga digunakan perusahaan lain dalam mengevaluasi pemasoknya, baik untuk tujuan peningkatan kinerja maupun untuk menyeleksi pemasok.

DAFTAR PUSTAKA

- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations Management :Sustainability and Supply Chain Management*. Pearson.
- Hwang, H. S., Chuang, C.-L., & Meng-Jong. (2005). Supplier selection and planning model using AHP. *International Journal of the Information Systems for Logistics and Management (IJISLM)*, Vol. 1, No. 1, 47-53
- Lambert, D. M. (2008). *Supply chain management: processes, partnerships, performance*. Supply Chain Management Institute.
- Mauidzoh, U., & Zabid, Y. (2007). Perancangan Sistem Penilaian dan Seleksi Supplier Menggunakan Multi Kriteria. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri Vol. 5 No. 3*, 113 - 122.
- Ngatawi, & Setyaningsih, I. (2011). Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode Analytic Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 7-13.
- Park, J., Shin, K., Chang, T.-W., & Park, J. (2010). An integrative framework for supplier relationship management. *Industrial Management & Data Systems.*, 495-515.
- Saaty, T. L. (1983). Priority setting in complex problems. *IEEE Transactions on Engineering Management*, (3), 140-155.
- Saaty, T. L., & Vargas, L. G. (2012). *Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process*. Springer.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Method for Business*. United Kingdom: Wiley.
- Sivapornpunlerd, N., & Setamanit, S.-o. (2014). Supplier Performance Evaluation: A Case Study of Thai. *Proceedings of ASBBS* , 647-660.

DAFTAR WEBSITE:

Sukarta, A. W. (2020). *Produksi ubi kayu Lampung bisa di atas 25 ton per hektare*.
Lampung: Antaranews.