

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya, maka peneliti mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan penilaian menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process*, dapat dilihat bahwa kriteria kualitas produk dan harga memiliki nilai tertinggi yaitu 0,384, atau dapat dikatakan sama pentingnya bagi PT. Stockindo Kurnia Lestari. Posisi kedua adalah kriteria pengiriman dengan nilai 0,143. Posisi terakhir adalah kriteria kualitas pelayanan dengan nilai 0,088. Keempat kriteria ini terbagi menjadi 13 subkriteria yang memperdalam penilaian terhadap pemasok dihubungkan dengan setiap kriteria, dengan urutan prioritas sebagai berikut: kesesuaian harga bahan kimia (0,252), kesesuaian bahan kimia (0,185), metode pembayaran (0,105), fill-rate (0,095), bahan kimia kering (0,089), kemasan tidak bocor (0,077), kooperatif (0,055), bahan kimia tidak bewarna keruh (0,034), waktu tunggu pengiriman (0,032), negosiasi harga (0,026), cepat tanggap (0,025), pengiriman tepat waktu (0,016), dan komunikatif (0,008).
2. Berdasarkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), pemasok yang mendapat nilai terbaik adalah pemasok Pemasok B dengan skor 0,345, diikuti oleh Pemasok A dengan skor 0,252, Pemasok C dengan skor 0,191, Pemasok E dengan skor 0,112, dan Pemasok D dengan skor 0,099. Dapat dilihat bahwa Pemasok B merupakan pemasok terbaik untuk Sebagian besar kriteria berdasarkan pertimbangan keseluruhan aspek kriteria penilaian. Meskipun Pemasok A berada di urutan kedua, namun nilainya cukup jauh dibandingkan dengan Pemasok B. Pemasok C yang berada di urutan ketiga memiliki nilai yang tidak terlalu jauh dengan Pemasok E, dan kemudian diikuti dengan Pemasok D di urutan terakhir. Maka dari itu, diperlukan tindakan perbaikan pada setiap pemasok agar PT. Stockindo Kurnia Lestari dapat mempertahankan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibahas pada bagian sebelumnya, maka saran yang dapat peneliti berikan adalah:

1. PT. Stockindo Kurnia Lestari dapat menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) sebagai alat bantu pengambilan keputusan yang bersifat multicriteria. Selain untuk melihat hasil perhitungan yang bersifat kuantitatif, penilaian setiap responden dapat diketahui konsistensinya sehingga dapat meminimalisir subjektivitas reponden dalam memberikan penilaian.
2. Setiap pemasok bahan kimia perlu terus meningkatkan kinerjanya dengan memperbaiki baik kriteria hingga subkriteria yang dianggap penting oleh PT. Stockindo Kurnia Lestari. Dengan peningkatan pada kriteria kualitas, harga, pengiriman, dan pelayanan, diharapkan pemasok bahan kimia dan PT. Stockindo Kurnia Lestari dapat menjalin hubungan yang saling menguntungkan tanpa adanya perbedaan yang dapat menyebabkan konflik.
3. Penilaian terhadap para pemasok tidak dibatasi oleh empat kriteria dan tiga belas subkriteria yang telah tersedia di penelitian ini. Namun dapat disesuaikan atau diadaptasi sesuai dengan kondisi, kebijakan, atau kebutuhan perusahaan.
4. PT. Stockindo Kurnia Lestari tidak membatasi pemasok bahan kimia pada empat pemasok yang ada, namun juga membuka peluang terhadap potensi pemasok baru yang dapat memberikan kontribusi tambahan dalam proses produksi. Penilaian berikutnya dapat dilakukan dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang digunakan dalam penelitian ini.
5. PT. Stockindo Kurnia Lestari disarankan dapat melakukan penilaian terhadap pemasoknya secara rutin dan dapat memberikan informasi terkait penilaian evaluasi terhadap pemasok dengan cara memberlakukan *logbook* untuk mencatat kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pemasok dan barang yang dipasok. Penilaian ini diperlukan agar setiap pemasok dapat mengetahui kriteria yang harus ditingkatkan kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. London: Pearson.
- Constantino, N., & Pellegrino, R. (2010). Choosing between single and multiple sourcing based on supplier default risk: A real options approach. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 27-40.
- Daniel, Diann (2020, November). Supplier Relationship Management. Diambil dari Searcherp Techtarget:
<https://searcherp.techtarget.com/definition/supplier-relationship-management-SRM/>
- Gordon, S. R. (2008). *Supplier Evaluation and Performance Excellence: A Guide to Meaningful Metrics and Successful Results*. Fort Lauderdale: J. Ross Publishing, Inc.
- Hadari, Nawawi. (1993). *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2016). *Operations Management: Sustainability and Supply chain Management* (12th ed.). Pearson Education Limited. 444.
- Kraljic, P. (1983). Purchasing must become supply management. *Harvard Business Review*.
- Lambert, D., Stock, J. R., & Ellram, L. M. (1997). *Fundamentals of Logistics Management*. McGraw-Hill/Irwin.
- Nellore, R. (2001). *Managing Buyer-Supplier Relations*. New York: Routledge.

- Ngatawi, & Setyaningsih, I. (2011). Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode *AHP*. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, Vol. 10, No. 1.
- O'Byrne, R. (2019, February 7). Should You Choose a Single or Multiple Supplier Strategy? Diambil kembali dari Building Products:
<https://www.building-products.com/article/should-you-choose-a-single-or-multiple-supplier-strategy/>
- Render, B., Stair, R. M., Hanna, M. E., & Hale, T. S. (2018). *Quantitative Analysis for Management*. Pearson.
- Saaty, T. (2008). Decision making with the analytic hierarchy process. *Int. J. Services Sciences*, 83-98.
- Schuh, C., Strohmer, M. F., Easton, S., Hales, M., & Triplat, A. (2014). *Supplier Relationship Management: How to Maximize Supplier Value and Opportunity*. Apress.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach* (6 ed.). United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- Vaidya, O. S., & Kumar, S. (2006). *Analytical Hierarchy Process: An overview of applications*. *European Journal of Operational Research*, 1-29.

