

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pemilihan pemasok sepeda di Toko Sepeda “HJ” yang telah dibahas pada Bab 4, maka penulis mengambil kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini, yaitu :

1. Dari kriteria *quality*, *cost*, *delivery*, *flexibility*, dan *responsiveness*, menurut pemilik Toko Sepeda “HJ”, kriteria yang terpenting adalah dari segi kriteria *cost* dengan bobot 0,534. Dilanjutkan dengan kriteria *responsiveness*, *delivery*, *quality*, dan *flexibility*.
2. Untuk pemasok sepeda di Toko Sepeda “HJ” masing-masing dari pemasok memiliki keunggulan yang berbeda-beda. Untuk pemasok terbaik dari segi kriteria *quality* adalah “Pemasok Pemasang” dengan hasil 0,441, dilanjutkan dengan “Pemasok Semarang”, “Pemasok Cilacap” dan “Pemasok Cirebon”. Untuk pemasok yang terbaik dari segi kriteria *cost* adalah “Pemasok Cilacap” dengan hasil 0,566, dilanjutkan dengan “Pemasok Semarang”, “Pemasok Pemasang” dan “Pemasok Cirebon”. Untuk pemasok yang terbaik dari segi *delivery* adalah “Pemasok Cirebon” dengan hasil 0,441, dilanjutkan dengan “Pemasok Cilacap”, “Pemasok Semarang” dan “Pemasok Pemasang”. Untuk pemasok yang terbaik dari *flexibility* adalah “Pemasok Cirebon” dengan hasil 0,602, dilanjutkan dengan “Pemasok Cilacap”, “Pemasok Pemasang” dan “Pemasok Semarang”. Untuk pemasok yang terbaik dari segi *responsiveness* adalah “Pemasok Cirebon” dengan hasil 0,570, dilanjut dengan “Pemasok Cilacap”, “Pemasok Pemasang” dan “Pemasok Semarang”.
3. Jika dilihat pada kesimpulan no. 2 penulis sudah menginformasikan mengenai pemasok di Toko Sepeda “HJ” yang terbaik dari masing-masing kriteria. Untuk pemasok sepeda yang terbaik dari seluruh kriteria *quality*,

cost, *delivery*, *flexibility*, dan *responsiveness* berdasarkan pada perhitungan yang sudah dilakukan oleh penulis adalah “Pemasok Cilacap” dengan hasil 0,422, dilanjutkan dengan “Pemasok Cirebon” dengan hasil 0,249, “Pemasok Semarang” dengan hasil 0,198 dan “Pemasok Pemalang” dengan hasil 0,131.

5.2. Saran

Dalam melakukan penelitian pemilihan pemasok di Toko Sepeda “HJ” penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Kriteria *cost* merupakan kriteria yang terpenting untuk memilih pemasok di Toko Sepeda “HJ”. Walaupun kriteria *cost* merupakan kriteria terpenting, kriteria *quality*, *delivery*, *flexibility*, dan *responsiveness* juga harus turut diperhatikan yang disesuaikan dengan kondisi toko. Sehingga masalah seperti dibatalkan barang yang dipesan secara sepihak oleh pemasok karena barang habis, jumlah pengiriman yang tidak sesuai dengan order pemesanan, dan keterlambatan proses pengiriman dapat diminimalisir.
2. Toko Sepeda “HJ” harus mempertahankan hubungan baik dengan semua pemasok yang ada. Walaupun menurut perhitungan “Pemasok Cilacap” merupakan yang terbaik akan tetapi pemasok lain juga memiliki keunggulan yang lebih baik jika dilihat dari masing-masing kriteria. Seperti “Pemasok Pemalang”, walaupun dari perhitungan “Pemasok Pemalang” berada di urutan ke empat, akan tetapi “Pemasok Pemalang” merupakan pemasok yang terbaik dari segi *quality*, begitu juga dengan “Pemasok Cirebon” dan “Pemasok Semarang”, dimana disetiap kriteria ada yang lebih unggul dibandingkan dengan “Pemasok Cilacap”. Oleh karena itu, jika dikemudian hari “Pemasok Cilacap” terjadi masalah, maka pemilik Toko Sepeda “HJ” dapat dengan mudah bekerja sama dengan pemasok lainnya yang disesuaikan dengan kondisi toko saat itu.

DAFTAR PUSTAKA

- Andika, D., Anggraeni, S. K., & Sirajuddin. (2013). Usulan Pemilihan Supplier Bahan Baku Tetap Menggunakan Vendor Performance Indicator dan Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Teknik Industri* , I (2), 128-132.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2013). *Supply Chain Management Strategy, Planning, and Operation*. United States of America: Pearson.
- Fitriani, K., & Christi, N. (2018). An Analysis of the Management of Supply Chain Risk: A Study of the Islamic Fashion Industry in Bandung, Indonesia. *J. Bus. Econ. Review* , III (4), 11-17.
- Markey. (2019, June 7). *Pemasok Adalah ? Fungsi & Hubungannya dengan Perusahaan*. Retrieved May 30, 2021, from Markey: https://markey.id/blog/bisnis/pemasok-adalah#Manajemen_Hubungan_Pemasok_Adalah
- Merry, L., Ginting, M., & Marpaung, B. (2014). Pemilihan Supplier Buah Dengan Pendekatan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan TOPSIS: Studi Kasus Pada Perusahaan Retail. *Jurnal Teknik dan Ilmu Komputer* , III (9), 48-58.
- Munthafa, A. E., & Mubarak, H. (2017). Penerapan Metode Analytical Hierarchy Process Dalam Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Mahasiswa Berprestasi. *Jurnal Siliwangi* , III (2), 192-201.
- Oswaldo, M. I., Saikhu, A., & Amaliah, B. (2014). Implementasi Metode Pairwise Comparison pada Uji Kinerja Varian Metode Kecerdasan Buatan pada Penyelesaian Masalah TSP. *Jurnal Teknik Pomits* , II (1), 1-6.
- Pebakiran, S. A., Sutrisno, A., & Neyland, J. (2017). Penerapan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process) untuk Pemilihan Supplier Suku Cadang Di PLTD Bitung. *Jurnal Online Poros Teknik Mesin* , VI (1), 32-44.
- Putri, C. F. (2012). Pemilihan Supplier Bahan Baku Kertas Dengan Menggunakan Model QCDFR dan Analytical Hierarchy Process (AHP). *Widya Teknika* , XX (2), 32-38.
- Questibrilia, B. (2020, April 18). *Manfaat dari Customer Relationship Management, simak ulasannya!* Retrieved May 30, 2021, from Jojonomic: <https://www.jojonomic.com/blog/customer-relationship-management/>

- Rimantho, D., Fathurohman, Cahyadi, B., & Sodikun. (2017). Pemilihan Supplier Rubber Parts Dengan Metode Analytical Hierarchy Di PT.XYZ. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri* , VI (2), 93-104.
- Saaty, T. L., & Vargas, L. G. (2012). *Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process*. USA: Springer.
- Sakaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business*. United Kingdom: Wiley.
- Walangare, D., Delima, R., & Restyandito. (2012). Sistem Prediksi Pertandingan Sepak Bola Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Informatika* , VIII (2), 181-188.
- Wardani, S., Parlina, I., & Revi, A. (2018). Analisis Perhitungan Metode MOORA Dalam Pemilihan Supplier Bangunan di Toko Megah Gracindo Jaya. *Jurnal Nasional Informatika dan Teknologi Jaringan* , III (1), 95-99.
- Winarso, D., & Yasir, F. (2019). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Produk Receiver Parabola dan Kipas Angin Pada Toko Irsan Jaya Rangkuti Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Fasilkom* , IX (2), 464-475.

