

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab 4 mengenai evaluasi dengan menerapkan metode AHP terhadap empat pemasok aksesoris pada PT JME, maka dapat disimpulkan untuk dapat menjawab rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Terdapat empat kriteria penting untuk dalam melakukan evaluasi pemasok aksesoris pada PT JME. Pertama adalah kriteria biaya dengan bobot kepentingan 0,5073, lalu di dalamnya memiliki sub-kriteria harga produk, biaya pengiriman, biaya instalasi, biaya teknisi, dan metode pembayaran. Kedua adalah kriteria kualitas dengan bobot kepentingan 0,3303, lalu di dalamnya memiliki sub-kriteria reputasi perusahaan, kualitas produk, kesesuaian spesifikasi produk, *Lifetime* produk, dan garansi produk. Ketiga adalah kriteria pengiriman dengan bobot kepentingan 0,1182, di dalamnya terdapat sub-kriteria ketepatan waktu pengiriman, ketepatan jumlah pengiriman, ketepatan kualitas pengiriman, dan metode pengiriman. Terakhir adalah kriteria pelayanan dengan bobot kepentingan terendah sebesar 0,0441, di dalamnya terdapat sub-kriteria kemudahan berkomunikasi, responsif dalam berkomunikasi, kesiapan mengganti produk cacat, ketersediaan teknisi pemeliharaan produk.
2. Berdasarkan hasil evaluasi perhitungan menggunakan metode AHP, pada pemasok aksesoris, Pemasok 2 memiliki kinerja paling baik dengan total nilai sebesar 0,3159. Selanjutnya pada urutan kedua adalah Pemasok 4 dengan total nilai sebesar 0,2402. Urutan ketiga adalah Pemasok 3 dengan total nilai sebesar 0,2231. Terakhir dengan total nilai yang tidak jauh dengan Pemasok 3, yaitu Pemasok 1 dengan total nilai sebesar 0,2209. Untuk pemasok mesin tekstil *spinning*, Pemasok 2 memiliki total nilai yang lebih unggul sebesar 0,5578 di bandingkan Pemasok 1 dengan total nilai 0,2402.
3. Berdasarkan hasil evaluasi perhitungan menggunakan metode AHP, pada pemasok aksesoris, Pemasok 1 memerlukan perbaikan pada kriteria biaya dan kriteria pengiriman, khususnya seluruh sub-kriteria pada kriteria kualitas

karena Pemasok 1 memiliki harga paling tinggi dibandingkan pemasok lainnya. Lalu dalam segi pengiriman, Pemasok 1 memiliki nilai perhitungan terendah. Untuk Pemasok 2 walaupun memiliki nilai total kinerja paling baik karena unggul dalam nilai perhitungan kriteria biaya dengan bobot paling besar, tetapi Pemasok 2 memiliki nilai yang sangat rendah pada kriteria lainnya. Khususnya dalam kriteria kualitas dan kriteria pengiriman. Selanjutnya untuk Pemasok 3, perlu adanya perbaikan pada kriteria kualitas, biaya, dan pengiriman, yaitu mengenai biaya teknis, ketepatan waktu pengiriman, dan kesesuaian spesifikasi produk. Terakhir untuk pemasok yang memiliki urutan kedua terbaik yaitu Pemasok 4, perlu adanya fokus awal perbaikan pada kriteria biaya lalu diikuti dengan kriteria pengiriman.

Untuk pemasok mesin tekstil *spinning*, Pemasok 1 memerlukan perbaikan pada kriteria pengiriman khususnya sub-kriteria ketepatan waktu pengiriman karena sangat berbanding jauh dengan waktu tempuh pengiriman Pemasok 2. Selain itu Pemasok 1 dapat melakukan perbaikan pada kriteria Biaya. Untuk Pemasok 2, terdapat hasil perhitungan yang rendah pada sub-kriteria *Lifetime* dari produk dibandingkan dengan Pemasok 1, serta pada sub-kriteria ketersediaan teknis pemeliharaan produk.

4. Dikarenakan bobot perhitungan yang tinggi untuk kriteria biaya, maka Pemasok 2 dinyatakan sebagai pemasok dengan kinerja terbaik walaupun pada kriteria lainnya memiliki nilai yang sangat rendah khususnya pada kriteria kualitas dan pengiriman. Sedangkan Pemasok 1 memiliki nilai rata-rata yang baik tetapi karena bobot biaya sangat tinggi, maka Pemasok 1 dinyatakan sebagai Pemasok dengan nilai kinerja keseluruhan terendah.
5. Sub-kriteria Kemudahan berkomunikasi, sub-kriteria Responsif dalam berkomunikasi, dan sub-kriteria Ketersediaan teknis pemeliharaan produk memiliki hubungan langsung terhadap kinerja dari tenaga kerja pemasok pada PT JME

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT JME dapat melakukan evaluasi secara rutin sehingga dapat selalu menilai kinerja dari pemasoknya. Harapannya dengan adanya evaluasi pemasok, PT JME dapat mengetahui jika terdapat sebuah penurunan kinerja dari pemasok. Tidak hanya itu, PT JME dapat mengetahui apakah hubungan kerja sama masih saling menguntungkan atau tidak. Untuk tahap awal, evaluasi pemasok dapat menggunakan kriteria dan sub-kriteria pada penelitian kali ini. Tetapi seiringnya berjalannya waktu, kriteria dan sub-kriteria evaluasi harus disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi yang ada.
2. Walaupun terdapat pemasok memiliki nilai kinerja yang paling baik, tetapi tetap kedua pemasok pada lini produk aksesoris dan mesin tekstil *spinning* memiliki kekurangan dibandingkan dengan pemasok lainnya. Walaupun begitu, bukan berarti perbaikan hanya berfokus terhadap salah satu elemen saja, PT JME sebaiknya selalu melakukan perbaikan terhadap apa yang menjadi prioritas keseluruhan bagi PT JME.
3. Perlu adanya pertimbangan ulang lebih lanjut mengenai bobot kepentingan dari masing-masing kriteria yang akan dijadikan sebagai bahan evaluasi. Dengan tujuan untuk lebih mengetahui kepentingan secara detail perihal kriteria yang menjadi fokus penilaian kinerja dari pemasok yang dimiliki perusahaan.
4. Pemasok menjadi sangat penting untuk berjalannya bisnis yang dilakukan PT JME. Jika memungkinkan, perusahaan dapat melakukan program pengembangan pemasok, PT JME dan pemasok dapat saling bekerja sama untuk mengembangkan kualitas produk dan layanannya, sehingga kerja sama dapat dilakukan dalam jangka panjang.
5. Karena keterbatasan peneliti, evaluasi sebaiknya dapat dilakukan tidak hanya untuk pemasok aksesoris dan pemasok mesin tekstil *spinning* saja, melainkan seluruh pemasok dari PT JME. Dengan begitu perusahaan terus dapat meningkatkan kualitas para pemasoknya untuk keberlangsungan jangka panjang.

6. Karena penelitian yang dilakukan oleh peneliti berfokus terhadap evaluasi kinerja pemasok berdasarkan sistem yang diimplementasikan, bukan terhadap kinerja dari para pekerja pemasok. Maka penelitian selanjutnya dapat melakukan evaluasi yang dilakukan secara khusus terhadap kinerja dari tenaga kerja para pemasok untuk dapat mengetahui lebih dalam mengenai kemungkinan permasalahan yang terjadi dan perbaikan apa yang dapat dilakukan selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anabella, A. (2020). Evaluasi Pemasok Dengan Purchasing Portfolio Positioning Matrix dan Analytic Hierarchy Process (AHP) Pada PT Citra Mandiri Texindo.
- Bali, S., & Amin, S. S. (2017). An Analytic framework for supplier evaluation and selection: a multi-criteria decision making approach. *Int. J. Advanced Operations Management, Vol. 9, No. 1*, 57-72.
- Bruno, G., Esposito, E., Genovese, A., & Passaro, R. (2012). AHP-based approaches for supplier evaluation: Problems and perspectives. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 159-172.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation (6th Edition)*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Dickson, G. W. (1966, February). An Analysis Of Vendor Selection Systems And Decisions. *JOURNAL OF PURCHASING*, 5-17.
- Ellram, L. M. (1995). Total cost of ownership: An analysis approach for purchasing. , *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, Vol. 25 Iss 8*, 4-23. doi:10.1108/09574099510805341
- Fawcett, S. E., Magnan, G. M., & McCarter, M. W. (2008). Emerald Article: Benefits, barriers, and bridges to effective supply chain. *Supply Chain Management: An International Journal*, 13, 35-48. doi:http://dx.doi.org/10.1108/13598540810850300
- Fouché, C. B. (2021). Evaluation Research. Dalam A. S. De Vos, H. Strydom, C. B. Fouché , & C. Delpont, *Research at Grass Roots: For the Social Sciences and Human Services Professions* (5 ed.). Van Schaik Publishers.
- Gordon, S. R. (2008). *Supplier Evaluation and Performance Excellence: A Guide to Meaningful Metrics and Successful Result*. Fort Lauderdale: J. Ross Publishing, Inc.
- Hald, K. S., & Ellegaard, C. (2011, July). Supplier evaluation processes: the shaping and reshaping of supplier performance. *International Journal of Operations & Production Management, Vol. 31, No. 8*. doi:10.1108/01443571111153085

- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management (12th Edition)*. United States of America: Pearson Education, Inc.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principle of Marketing 17e*. United States: Pearson Education.
- Kraljic, P. (1983). Purchasing Must Become Supply Management. *Harvard Business Review*.
- Krause, D. R., & Ellram, L. M. (1997). Critical elements of supplier development The buying-firm perspective. *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 3(1), 21-31.
- Loppacher, J. S., Cagliano, R., & Spina, G. (2011). Key drivers of buyer-supplier relationships in global sourcing strategies. *Int. J. Procurement Management*, Vol. 4, No. 2, 156-180.
- Macharis, C., Springael, J., Brucker, K. D., & Verbeke, A. (2004). PROMETHEE and AHP: The design of operational synergies in multicriteria analysis. Strengthening PROMETHEE with ideas of AHP. *European Journal of Operational Research* 153, 307–317.
- Ngatawi, & Setyaningsih, I. (2011). Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode AHP. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, Volume 10, No. 1.
- Oguztimur, S. (2015). Why Fuzzy Analytic Hierarchy Process Approach For Transport Problem.
- Payne, A., & Frow, P. (2005, October). A Strategic Framework for Customer Relationship Management. *Journal of Marketing*, Vol. 69, No. 4, 167-176.
- Politis, S., Klumpp, M., & Celebi, D. (2010). Analytic Hierarchy Process in Supplier Evaluation. *Grubbström, R.W./Hinterhuber, H.H. (eds.): 16th International Working Seminar on Production Economics, Conference Proceedings, Innsbruck 01.-05.03.2010, Innsbruck (Eigenverlag), Vol. 3, 411-424.*
- Purwanto, D. (2003). *Komunikasi Bisnis, Edisi 2*. Jakarta: Erlangga.
- Saaty, T. L. (1980). *The Analytic Hierarchy: Planning, Priority Setting, Resource Allocation*. United States of America: McGraw-Hill, Inc.

- Saaty, T. L., & Vargas, L. (2012). *Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process (2nd Edition) (Hillier, F.S. Volume 175)*. New York: Springer. doi: 10.1007/978-1-4614-3597-6
- Saaty, T. S. (2008). Decision making with the analytic hierarchy process. *Int. J. Services Sciences, Vol. 1, No. 1*, 83-98.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach (7th Edition)*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- Şen, S., Başlıgil, H., Şen, C. G., & BaraÇli, H. (2008). A framework for defining both qualitative and quantitative supplier selection criteria considering the buyer–supplier integration strategies. *International Journal of Production Research, Vol. 46, No. 7*, 1825-1845. doi:10.1080/00207540600988055
- Sillanpää, I., Shahzad, K., & Sillanpää, E. (2015). Supplier development and buyer-supplier relationship strategies – a literature review. *Int. J. Procurement Management, Vol. 8, Nos. 1/2*, 227-250.
- Stevenson, W. J. (2021). *Operation Management (14th Edition)*. New York: McGraw-Hill Education.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (3rd Edition, Volume 1) (Supoto Edition)*. Bandung: Alfabeta.
- Sulungbudi, M., Yanamandram, V., Akter, S., & Tam, L. (2019). Supplier development: Practices and measurement. *Global Competitiveness: Business Transformation in the Digital Era*, 227-234. doi:https://doi.org/10.1201/9780429202629
- Tahiri, F., Osman, M. R., Ali, A., Yusuff, R., & Esfandiary, A. (2008). AHP approach for supplier evaluation and selection in a steel manufacturing company. *Journal of Industrial Engineering and Management (JIEM)*, 54-76. doi:10.3926/jiem.2008.v1n2.p54-76
- Wang, C.-N., Huang, Y.-F., Cheng, I.-F., & Nguyen, V. T. (2018). A Multi-Criteria Decision-Making (MCDM) Approach Using Hybrid SCOR Metrics, AHP, and TOPSIS for Supplier Evaluation and Selection in the Gas and Oil Industry. *Processes*, 1-12. doi:10.3390/pr6120252

Willis, T. H., Huston, C. R., & Pohlkamp, F. (1993). Evaluation Measures of Just-In-Time Supplier Performance. *Production and Inventory Management Journal*, Volume 34, Issue 2, 1-5.