

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan, yaitu:

1. Kriteria yang diperhitungkan dalam pemilihan pemasok dari Restoran Taigersprung menggunakan metode AHP yang diurutkan sesuai dengan bobot, yaitu Kualitas, Harga, Pengiriman dan Pelayanan. Kriteria Kualitas merupakan kriteria yang paling penting bagi perusahaan dalam pemilihan pemasok dengan bobot 0,465. Kemudian dilanjutkan dengan kriteria Harga pada posisi kedua dengan bobot 0,344, kemudian kriteria Pengiriman pada posisi ketiga dengan bobot 0,127 dan kriteria Pelayanan berada pada posisi terakhir dengan bobot 0,063.
2. Pemasok yang paling unggul dalam kriteria Kualitas adalah pemasok B dengan bobot 0,548. Untuk kriteria Harga pemasok yang paling unggul adalah pemasok B dengan bobot 0,665. Untuk kriteria Pengiriman pemasok yang paling unggul adalah pemasok D dengan bobot 0,168. Sedangkan untuk kriteria Pelayanan pemasok C merupakan pemasok paling unggul dengan bobot 0,719.
3. Hasil perhitungan TOPSIS yang dilakukan oleh penulis dalam urutan pemasok didapatkan bahwa prioritas utama dari Restoran Taigersprung dalam melakukan kerja sama adalah dengan pemasok B dengan skor 0,871. Kemudian urutan pemasok kedua dalam memenuhi setiap kriteria adalah pemasok D dengan bobot 0,294 dan pada urutan terakhir adalah pemasok C dengan skor 0,128.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan wawancara, hasil pengolahan, dan interpretasi data, berikut yang sudah dilakukan penulis. Berikut merupakan beberapa saran yang dapat diberikan penulis kepada Restoran Taigersprung:

1. Kriteria Kualitas merupakan kriteria paling penting bagi Restoran Taigersprung dalam pemilihan pemasok. Penulis menyarankan kepada restoran agar selalu melakukan *check list* bahan baku yang diberikan oleh setiap pemasok. *Check list* dapat dilakukan restoran dengan membuat sebuah list kriteria apa yang diinginkan oleh restoran kemudian setiap kali bahan

baku datang. Dengan demikian, restoran dapat mengurangi resiko barang yang datang tidak sesuai standar yang dapat menghambat proses produksi restoran.

2. Kriteria Pengiriman merupakan prioritas ketiga dari kriteria dalam pemilihan pemasok bagi Restoran Taigersprung. Penulis menyarankan agar perusahaan selalu memastikan bahwa pemasok telah mengirimkan bahan baku dalam kemasan yang baik, melihat walaupun pemasok B memiliki freezer dalam mobil pengiriman. Hal ini tetap memiliki resiko kerusakan barang pada saat pengiriman dikarenakan pemasok B berada di luar kota. Selain itu, penulis menyarankan bahwa restoran juga perlu memastikan bahwa pengiriman bahan baku dari luar kota menggunakan transportasi yang dapat mengakomodasi seluruh kuantitas yang dibutuhkan oleh restoran.
3. Berdasarkan hasil perhitungan diatas, kriteria Pelayanan dianggap menjadi prioritas terakhir dalam pemilihan pemasok Restoran Taigersprung. Namun, kriteria ini sebaiknya tidak diabaikan dan turut menjadi pertimbangan dalam pemilihan pemasok karena restoran bisa saja mendapatkan permintaan yang darurat. Dengan pertimbangan kriteria Pelayanan, diharapkan dapat mengurangi resiko pemasok yang tidak *fast response* ketika restoran memiliki kebutuhan secara dadakan.
4. Pemasok B merupakan pemasok yang mempunyai bobot perhitungan paling besar diantara pemasok lainnya. Namun, pemasok B memiliki kekurangan dibagian pelayanan, sehingga terkadang restoran masih susah untuk menghubungi pemasok B. Oleh karena itu, menurut penulis Restoran Taigersprung juga perlu menjalin hubungan kerja sama yang baik dengan pemasok lainnya, seperti pemasok A, C, dan D agar tetap mempunyai cadangan pemasok apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dari pemasok B. Selain itu penulis juga menyarankan kepada restoran untuk selalu memastikan pesanan bahan baku kepada pemasok B mengingat bahwa pemasok B memiliki kekurangan dibagian pelayanan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, S. N. (2013). MANAJEMEN RANTAI PASOKAN (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT) : “KONSEP DAN HAKIKAT”. *Jurnal Dinamika Informatika*, III(2).
- Ardhy, M. A., & Dahda, S. S. (2022). Pemilihan Supplier Buah Kelapa Dengan Menggunakan Metode AHP Dan TOPSIS DI PT XYZ. *Jurnal Serambi Engineering*, VII(2), 3181-3190.
- Arif, M. (2018). *Supply Chain Management*. Sleman: Deepublish.
- Chamid, A. A., & Murti, A. C. (2017). Kombinasi metode AHP dan Topsis pada sistem pendukung keputusan. *Prosiding SNATIF*, (115-119).
- Choy, K. L., Lee, W. B., & Lo, V. (2013). Design of a case based intelligent supplier relationship management system—the integration of supplier rating system and product coding system. *Expert Systems with Applications*, 25(1), 87-100.
- Costantino, N., & Pellegrino, R. (2010). Choosing between single and multiple sourcing based on supplier default risk: A real options approach. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 16(1), 27-40.
- Darko, A., Chan, A. P., Ameyaw, E. E., Owusu, E. K., Parn, E., & Edwards, D. J. (2019). Review of application of analytic hierarchy process (AHP) in construction. *International journal of construction management*, 19(5), 436-452.
- Dwiyana, R., Sitania, F. D., & Rahayu, D. K. (2018). Pemilihan Supplier Tandan Buah Segar (TBS) Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Dan TOPSIS pada Pabrik Pengolahan Kelapa Sawit. *Prosiding Seminar Nasional Teknologi, Inovasi dan Aplikasi di Lingkungan Tropis*, (89-98).
- Heizer, J., & Render, B. (2020). *Process Strategy*. In *Operations Managment (7ma.)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Heo, E., Kim, J., & Cho, S. (2012). Selecting hydrogen production methods using fuzzy analytic hierarchy process with opportunities, costs, and risks. *International Journal of Hydrogen Energy*, 37(23), 17655-17662.
- Irina, F. (2017). *Metode Penelitian Terapan*. Yogyakarta: Parama Ilmu.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip-prinsip pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Kraljic, P. (1983). Purchasing must become supply management. *Harvard Business Review*, 109-117.
- Mahendra, G. S., & Indrawan, I. P. (2020). Metode AHP-TOPSIS Pada Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Penempatan Automated Teller Machine. *JST (Jurnal Sains dan Teknologi)*, 9(2), 130-142.
- Makkasau, K. (2013). Penggunaan metode Analytic Hierarchy Process (AHP) dalam penentuan prioritas program kesehatan (studi kasus program Promosi Kesehatan). *Jurnal Teknik Industri*, 7(2), 105-112.
- Maulani, F., Suraji, A., & Istijono, B. (2014). Analisis Struktur Rantai Pasok Konstruksi Pada Pekerjaan Jembatan. *Jurnal Rekayasa Sipil*, 10(2), 1-8.
- Munawar, Z., Musadad, D. Z., Komalasari, R., & Putri, N. I. (2021). Model Maturitas Sistem Manajemen Relasi Pemasok Di Rumah Sakit. *Jurnal Sistem Informasi Karya Anak Bangsa*, 3(1), 22-32.
- Munthe, A. P. (2015). Pentingnya Evaluasi Program di Institusi Pendidikan: Sebuah. *Jurnal Scholaria*, 5(2), 1-14.
- Oktaviani, N., Merlina, N., & Nurmalasari, N. (2018). Pemilihan Jasa Pengiriman Terbaik Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (SAW). *JUSTIN (Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi)*, 6(4), 223-229.
- Prasatia, F. E., & Prassetiyo, H. (2022). Usulan Pemilihan Supplier Beras di Restoran Ayam Sawce dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan Data Envelopment Analysis (DEA). *FTI*.
- Purnomo, D. E., & Sunardiansyah, Y. A. (2021). Implementasi Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Untuk Evaluasi Pemasok Kayu Pada Industri Furnitur. *JISO: Journal Of Industrial And Systems Optimization*, 4(1), 1-7.
- Saaty, T. L. (1990). The analytic hierarchy process in conflict management. *International Journal of Conflict Management*, 1(1), 47-68.
- Saaty, T., & Vargas, L. (2012). *Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process Second Edition*. New York: Springer.

- Suliawati, S., Hernawati, T., & Kafiati, R. (2019). KRITERIA EVALUASI DAN PERINGKAT PEMASOK DENGAN MENGGUNAKAN METODE AHP DAN TOPSIS PADA PT. SUMBER SAWIT MAKMUR. *Seminar Nasional Teknik (SEMNASTEK) UISU*, 2(1), 214-216.
- Supriadi, A. (2018). *Analytical Hierarchy Process (AHP) Teknik Penentuan Strategi Daya Saing Kerajinan Bordir*. Yogyakarta: Deepublish.
- Syukron, A. (2014). *Pengantar Manajemen Industri*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tanjung, H. S., & Nababan, S. A. (2018). Pengaruh penggunaan metode pembelajaran bermain terhadap hasil belajar matematika siswa materi pokok pecahan di kelas III SD Negeri 200407 Hutapadang. *Bina Gogik: Jurnal Ilmiah Pendidikan Guru Sekolah Dasar*, 3(1), 35-41.
- Tjiptono, F. (2017). *Service Management: Mewujudkan Layanan Prima*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi.
- Yadav, V., & Sharma, M. K. (2016). Multi-criteria supplier selection model using the analytic hierarchy process approach. *Journal of Modelling in Management*, 11(1), 326-354.
- Zahir, S. M. (2014). Evaluasi Kinerja Pemasok Dengan Metode Analytichierarchy Process. *Jurnal Operations Excellence: Journal of Applied Industrial Engineering*, 6(1), 268-816.