

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai kesimpulan dan saran dari penelitian yang dilakukan pada PT Natric Arena Indonesia. Kesimpulan akan menjawab tujuan penelitian yang telah ditetapkan pada awal penelitian. Sementara untuk saran akan diberikan kepada perusahaan agar dapat digunakan sehingga menjadikan perusahaan lebih baik dalam pemilihan *supplier* ataupun yang lainnya. Selain itu saran juga dapat digunakan oleh peneliti lain jika ingin menggunakan penelitian ini sebagai referensi dan penelitian lebih lanjut dengan topik yang serupa dengan penelitian pada PT Natric Arena Indonesia mengenai evaluasi *supplier* kulit manis. Berikut merupakan penjelasan terkait kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

V.1 Kesimpulan

Pada subbab ini akan dibahas mengenai kesimpulan dari penelitian yang dilakukan terhadap evaluasi *supplier* kulit manis pada PT Natric Arena Indonesia. Kesimpulan akan menjawab tujuan penelitian yang telah ditetapkan pada awal penelitian. Berikut merupakan kesimpulan yang dapat diberikan oleh peneliti dalam penelitian pada PT Natric Arena Indonesia.

1. Terdapat sembilan kriteria yang telah dipilih oleh pengambil keputusan untuk menjadi kriteria bagi PT Natric Arena Indonesia. Sembilan kriteria tersebut akan dikelompokkan menjadi dua kelompok, yaitu *supply risk criteria* dan *profit impact criteria*. Untuk *supply risk criteria* akan terdapat lima kriteria, yaitu lokasi *supplier*, *lead time*, kualitas, ketersediaan produk, dan pelayanan setelah pembelian. Sementara untuk *profit impact criteria* terdapat empat kriteria, yaitu jumlah minimal pemesanan, harga, sejarah kinerja *supplier*, dan sistem komunikasi.
2. Pemilihan *supplier* akan didasarkan pada hasil pengolahan data dengan menggunakan metode *best worst method* (BWM). Untuk *supplier* terbaik adalah *supplier* 4 dengan nilai *supply risk* yang tinggi dan *profit impact* yang tinggi pula. Jika dilihat berdasarkan matriks kraljic, maka *supplier* 4

menempati urutan pertama dengan nilai *supply risk* 1 dan *profit impact* 0,85, *supplier* 2 menempati urutan dua dengan nilai *supply risk* 0,59 dan *profit impact* 0,47, *supplier* 3 menempati urutan tiga dengan nilai *supply risk* 0,17 dan *profit impact* 0,12, *supplier* 1 menempati urutan empat dengan nilai *supply risk* 0,03 dan *profit impact* 0. Nilai *supply risk* dan *profit impact* yang semakin mendekati atau sama dengan satu akan semakin baik.

V.2 Saran

Setelah diselesaikannya penelitian hingga kesimpulan akhir, maka selanjutnya akan diberikan pula saran bagi perusahaan. Saran yang diberikan dapat digunakan pula agar penelitian selanjutnya menjadi lebih baik. Berikut diberikan saran bagi PT Natric Arena Indonesia dan bagi penelitian selanjutnya.

1. Dalam menentukan kriteria, sebaiknya mencocokkan kriteria tersebut dengan bidang yang hendak diteliti. Hal ini bertujuan agar kriteria yang diberikan berfokus pada topik.
2. Sebaiknya usulan yang diberikan oleh peneliti dapat diterapkan dan diberikan masukan kepada peneliti, sehingga untuk mendapatkan manfaat dari penelitian ini.
3. Perusahaan dapat melakukan evaluasi *supplier* setiap bulannya, untuk mendapatkan *supplier* yang terbaik secara realtime.
4. Melakukan pencarian terhadap *supplier* lainnya walaupun tidak pernah melakukan kerja sama dengan perusahaan, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan lainnya untuk dijadikan *supplier* alternatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat. (2020). Diunduh dari : <https://sumbar.bps.go.id/indicator/54/51/1/produksi-perkebunan-.html>. Diakses pada 8 Maret 2022.
- Dickson, G. W. (1966). An Analysis of Vendor Selection and The Buying Process. *Journal of Purchasing*, 2(1), 5-17.
- Fauzi, A. (2004). *Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Heizer, J., & Barry, R. (2010). *Manajemen Operasi*. Edisi 9. Jakarta: Salemba Empat.
- Kementerian Pertanian Direktorat Jenderal Perkebunan. Meksiko Lirik Lada Dan Kayu Manis Indonesia. (2019). Diakses dari : <https://ditjenbun.pertanian.go.id/meksiko-lirik-lada-dan-kayu-manis-indonesia/>. Diakses pada 8 Maret 2022.
- Kemenperin: Indonesia Eksportir Utama Kayu Manis. (2016). Diunduh dari: <https://kemenperin.go.id/artikel/1992/indonesia-eksportir-utama-kayu-manis>. Diakses pada 8 Maret 2022.
- Kraljic, P. 1983. "Purchasing Must Become Supply Management." *Harvard Business Review* 61 (5): 109–117.
- Pengertian Rempah-Rempah | Bagian 1 - RempahID.com. Diakses dari: <https://rempahid.com/rempah-1/>. Diakses pada 8 Maret 2022.
- Rezaei, J., & Lajimi, H. F. (2018). Segmenting supplies and suppliers : bringing together the purchasing portfolio matrix and the supplier potential matrix, *International Journal of Logistics Research and Applications*. Doi: 10.1080/13675567.2018.1535649
- Rezaei, J., & Ortt, R. (2012). A Multi-variable Approach to Supplier Segmentation. *International Journal of Production Research*, 50(16): 4593–4611.
- Solihin, I. (2012). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Erlangga
- Stević, Ž. (2017). Criteria for supplier selection: A literature review. *International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications (IJEBEA)*, 19(1), pp. 23-27.

Yanuarda, I. P., & Farizal, M. D. (2019). Industri 4.0: Analisis Hambatan dalam Penerapannya pada Industri Manufaktur di Indonesia. *Seminar dan Konferensi Nasional IDEC*.