



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Rancangan Sistem Pendukung Penilaian Performa
Pemasok di HR Distribusindo

Skripsi

Oleh

Bebeto Karunia Banta

2014320033

Bandung

2018



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Rancangan Sistem Pendukung Penilaian Performa
Pemasok di HR Distribusindo

Skripsi

Oleh

Bebeto Karunia Banta

2014320033

Pembimbing

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si

Bandung

2018

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Bebeto Karunia Banta
Nomor Pokok : 2014320033
Judul : Rancangan Sistem Pendukung Penilaian Performa Pemasok di HR Distribusindo

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Jumat, 13 Juli 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota
Dr. Theresia Gunawan, M.M., M.Phil.


:

Sekretaris

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.


:

Anggota

Fransiska Anita Subari, S.S., M.M.


:

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



Pernyataan

Nama : Bebeto Karunia Banta
NPM : 2014320033
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Rancangan Sistem Pendukung Penilaian Performa Pemasok di HR Distribusindo

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 29 Juni 2018



Bebeto Karunia Banta

Abstrak

Nama : Bebeto Karunia Banta
NPM : 2014320033
Judul : Rancangan Sistem Pendukung Penilaian Performa Pemasok di HR Distribusindo

Industri bahan kebutuhan konsumen merupakan industri yang memenuhi kebutuhan sehari-hari pelanggan. HR Distribusindo merupakan salah satu pelaku dalam bisnis bahan kebutuhan konsumen. Perusahaan seringkali kesulitan memilih pemasok yang memiliki performa bagus, karena banyaknya opsi pemasok yang ada. Sedangkan untuk harga dalam bisnis *consumer goods* itu relative bersaing, sehingga performa pemasok yang menjadi perhatian dalam penelitian ini. Perusahaan menjalankan sistem yang baik dalam menjalankan pengadaan mereka dan potensinya dapat ditingkatkan dengan adanya sistem. Dengan meningkatkan kinerja sistem pengadaan mereka, terutama dalam evaluasi kinerja pemasok, maka perusahaan akan dapat memilih pemasok yang tepat dan dapat mencapai tujuan perusahaan, yakni memenuhi seluruh permintaan pelanggan mereka.

Untuk mencapai tujuan penelitian, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analisis dimana lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah. Teknik analisis yang digunakan adalah *Diagram Laudon, Business Challenge Bundle, Porter 5 Forces, Analisis SWOT, Decision Tree, dan Business Process Modelling Notation*. *Business Challenge Bundle* digunakan untuk permasalahan di perusahaan, *Porter 5 Forces* digunakan untuk mengetahui kondisi eksternal perusahaan dan membandingkan dengan internal dari perusahaan, Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, *Strategic business objectives* digunakan sebagai rumusan strategi perusahaan berbasis sistem informasi, BPMN digunakan untuk menggambarkan rancangan sistem pendukung keputusan. *Decision Tree* digunakan untuk menggambarkan cara berpikir rancangan sistem untuk memberikan keputusan pemilihan pemasok terbaik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, maka sistem yang dirancang mampu memberikan perusahaan rekomendasi pemasok yang memiliki kinerja terbaik yang dapat memenuhi permintaan perusahaan. Sistem yang dirancang terdiri dari tiga bagian. Pertama, *Transaction Processing System* yang mampu mencatat kebutuhan data terkait performa pemasok. Kedua, *Management Information System* yang mampu menampilkan data performa pemasok. Ketiga, *Decision Support System* yang mampu memberikan perusahaan usulan dalam memilih pemasok terbaik.

Abstract

Name : Bebeto Karunia Banta
NPM : 2014320033
Title : *Design of Supplier Performance Appraisal Support System at HR Distribusindo*

Consumer goods industry is an industry who always fulfill the needs of their customers. HR Distribusindo is one of the doer in consumer goods business. The Company often struggles at choosing a supplier with a good performance, because a lot of suppliers. In other hand, for price, in consumer goods business is competitive, so their performace is a key factor in this assignment. The Company has been running a good system in their procurement and they are potential to become better by optimizing a system. Increasing their procurement system, especially in supplier performance appraisal, the company will be able to choose good suppliers and the company can reach their vision to fulfill every demands of their customers

Descriptive research method of analysis is used to achieve the purpose of research, where more emphasising on analysist aspects of in depth understanding to a problem. Analytical techniques used are Laudon Diagram, Business Challenge Bundle, Porter 5 Forces, SWOT Analysis, Decision Tree, and Business Process Modeling Notation. Business Challenge Bundle is used to get the big picture in the company, Porter 5 Forces is used to describe the company's external condition and compare with internal from company, SWOT Analysis is used to identify various factors systematically to formulate company strategy, Strategic business objectives used as formulation of company-based strategy information systems, BPMN is used to describe the design of decision support systems. Decision Tree is used to describe how the system thinks to give a decision of the right supplier

Based on the analysis, the system has been created can give the company a recommendation of the best suppliers which can give the company a good performance to fulfill their needs. The system consists of three parts. First, Transaction Processing System which can records data related of supplier performance. Second, Management Information System which can display supplier performance data. Third, Decision Support System which can gives the company and option to choose which supplier who has a great performance.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan karunia-Nya saya dapat menyelesaikan penelitian skripsi yang berjudul “Rancangan Sistem Pendukung Penilaian Performa Pemasok di HR Distribusindo”. Penulisan skripsi ini dibuat untuk memenuhi persyaratan dalam mencapai gelar sarjana dalam jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik di Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam pembuatan skripsi ini, saya banyak mendapatkan bantuan, dukungan, saran, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya selaku penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar - besarnya kepada semua pihak yang sudah turut membantu dalam penyelesaian dan pembuatan skripsi ini diantaranya:

1. Tuhan YME yang selalu melindungi dan selalu membantu dalam masalah yang dialami selama proses penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Yoke Pribadi Kornarius,S.AB.,M.Si selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dengan penuh kesabaran dan perhatiannya dalam membimbing serta memberikan petunjuk-petunjuk, nasehat-nasehat yang sangat berharga dalam menyusun skripsi ini.
3. Bapak Dr. Agus Gunawan,S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil. selaku pihak yang terlibat diskusi yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan keterangan, data-data, dan masukan yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir ini
4. Ibu Dr.Margaretha Banowati Talim,Dra.,M.Si. selaku ketua program studi Ilmu Administrasi Bisnis dan dosen wali yang telah memberi dukungan.
5. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas

Katolik Parahyangan, terutama Jurusan Administrasi Bisnis.

6. Keluarga penulis yang telah memberi motivasi, dukungan, semangat, fasilitas, dan kekuatan agar penulis dapat menyelesaikan skripsi dan mendapatkan pendidikan yang terbaik.
7. HR Distribusindo yang telah memberikan izin penelitian, dukungan, dan bantuan selama proses penelitian.
8. Teman-teman seperjuangan Jessica, Joshua, Samgar, dan Adit yang telah membantu dalam pembuatan skripsi ini.
9. Para sahabat Jason, Ryker, Dion, Marcel, Andrew, Hans, dan Yashwin yang telah menemani penulis selama pembuatan skripsi ini.
10. Teman-teman dari kantor yang selalu membantu, memberi izin, dan semangat Yacho, Rafi, Hamzah, Upi, Beny, dan Stephanie.
11. Seluruh pihak-pihak yang membantu proses pengerjaan skripsi secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Saya menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, segala kritik dan saran akan diterima dengan senang hati, guna menjadi bahan masukan dan pertimbangan dimasa mendatang. Akhir kata saya selaku penulis mengucapkan banyak terima kasih dan berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak yang membaca.

Bandung, 29 Juni 2018

Penulis,

Bebeto Karunia Banta

DAFTAR ISI

Abstrak	i
<i>Abstract</i>	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR DIAGRAM.....	x
BAB 1.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	4
1.3. Rumusan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian	6
1.5. Manfaat Penelitian	6
BAB 2.....	7
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Retail.....	7
2.1.1. Aktivitas Bisnis Retail	7
2.1.2. Tipe Bisnis Retail.....	8
2.1.3. <i>Consumer Good</i>	9
2.1.4. Grosir	10
2.2. <i>Supply Chain Management</i>	11
2.2.1. Aktivitas dalam <i>Supply Chain Management</i>	11
2.2.2. Pengadaan.....	13
2.3. Sistem Informasi Manajemen	16
2.3.1. Tipe-Tipe Sistem Informasi Manajemen	16
2.4. Sistem Penilaian Kinerja Pemasok	19
BAB 3.....	21
METODE PENELITIAN	21

3.1. Jenis Penelitian	21
3.2. Metode Penelitian	21
3.3. Peran Peneliti	21
3.4. Lokasi Penelitian	22
3.5. Sumber Data	22
3.6. Teknik Pengumpulan Data	22
3.7. Uji Validitas	23
3.8. Analisis Data	24
3.8.1. <i>System Analysis</i>	26
3.8.2. <i>Design Analysis</i>	27
3.9. Operasionalisasi Variabel	27
BAB 4	29
PROFIL PERUSAHAAN	29
4.1. Profil Perusahaan	29
4.2. Struktur Organisasi Perusahaan	30
4.3. Visi dan Misi Perusahaan	31
4.4. Logo dan Gambar HR Distribusindo	32
BAB 5	33
PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	33
5.1. Analisis Perancangan Sistem Informasi	34
5.1.1. Tantangan Perusahaan	34
5.1.2. Manajemen	38
5.1.3. Organisasi	39
5.1.4. Teknologi	46
5.1.5. Sistem Informasi	47
5.1.6. Solusi Bisnis	58
5.2. Tanggapan Pimpinan	59
5.2.1. Manajemen	59
5.2.2. Organisasi	60
5.2.3. Teknologi	60
5.2.4. Sistem Informasi	60
5.2.5. Solusi Bisnis	61
BAB 6	62

Kesimpulan dan Saran.....	62
6.1. Kesimpulan	62
6.1.1. Transaction Processing System (TPS).....	62
6.1.2. Management Information System (MIS)	63
6.1.3. Decision Support System (DSS)	64
6.2. Saran	64
Daftar Pustaka.....	66
LAMPIRAN	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Lokasi HR Distribusindo.....	30
Gambar 4.2 Struktur Organisasi HR Distribusindo	30
Gambar 4.3 Logo HR Distribusindo	32
Gambar 5.4. Kartu Penerimaan Barang dari Pemasok.....	48
Gambar 5.5 TPS Transaksi Pembelian.....	49
Gambar 5.6. TPS Retur Pembelian Per Faktur	50
Gambar 5.7. TPS Barang Tidak Ada Per Faktur	51
Gambar 5.8. Laporan Pemasok.....	52
Gambar 5.9. Laporan Transaksi Pembelian.....	53
Gambar 5.10. Laporan Retur Pembelian Per Faktur	54
Gambar 5.11. Laporan Barang Tidak Ada Per Faktur	55
Gambar 5.12. <i>Decision Tree</i>	56
Gambar 5.13. DSS Penilaian Performa Pemasok	58

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel	28
Tabel 5.1 Analisa SWOT	38

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 5.1. Analisis Perancangan Sistem Informasi.....	33
Diagram 5.2. BPMN Level 0.....	40
Diagram 5.3. BPMN Level 1	40
Diagram 5.4. BPMN Pemilihan Pemasok Baru.....	41
Diagram 5.5. BPMN Forecasting.....	42
Diagram 5.6. BPMN Pemesanan	43

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Bisnis retail adalah sebuah aktivitas bisnis yang menambah nilai sebuah barang dan jasa kepada pelanggan (Levy & Weiltz, 2012), sedangkan menurut (Gilbert, 2003), sebuah bisnis yang mengarahkan segala kemampuannya untuk memberikan kepuasan untuk konsumen. Sehingga dapat disimpulkan bahwa bisnis retail adalah aktivitas penambahan nilai sebuah barang dan jasa yang bertujuan untuk memberikan kepuasan dan pemenuhan konsumsi pelanggan.

Dalam bisnis retail, pemenuhan kebutuhan pelanggan adalah tujuan utama, yang berarti bahwa penjual harus bisa memenuhi kebutuhan pelanggannya. Apabila kebutuhan pelanggan dapat dipenuhi maka tentu bisnis akan bisa berjalan dengan sehat dan lancar, sehingga faktor sistem pengadaan perusahaan harus bisa diperhatikan dengan baik oleh perusahaan.

Bagaimanakah sebuah bisnis bisa memenuhi kebutuhan pelanggan, sehingga tujuan perusahaan bisa tercapai ? Dengan perusahaan menjaga *supply chain management* –nya dengan baik. Mengapa ? Karena *supply chain management* (Turban, 2004) adalah aliran material, informasi, pembayaran dan pelayanan dari mulai pasokan bahan baku, melalui pabrik dan gudang sampai ke pemakai akhir. Sehingga apabila terjadi hambatan dalam salah satu bagian dari rangkaian rantai pasokan ini tentu akan berpengaruh dalam faktor pengadaan dan otomatis mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggannya.

HR Distribusindo memiliki sistem pengadaan yang baik dan telah mengatur dengan cermat sistem *supply chain management* mereka, namun terkadang terjadi kesalahan dalam salah satu bagian dari rantai pasok tersebut. Beberapa faktor dalam s

upply chain management tidak bisa dikontrol perusahaan, namun dampaknya merugikan perusahaan. dalam wawancara dengan (Herry, 2018), bagian tim penjualan perusahaan, terkadang tim penjualannya menghadapi kondisi dimana permintaan pelanggan tidak dapat terpenuhi, dikarenakan tidak adanya persediaan dalam gudang perusahaan, sehingga otomatis pelanggan mencari penjual lain yang mampu memenuhi kebutuhan mereka. Tentu hal ini sungguh merugikan, terlebih apabila barang yang dibutuhkan pelanggan tersebut ternyata bukanlah barang langka dan dihampir semua penjual menjual barang tersebut.

Dalam bisnis retail, persaingan menjadi hal yang lumrah dan biasa terjadi. Berdasarkan hasil wawancara dengan (Herry, 2018), pesaing dari HR Distribusindo terdiri dari beberapa macam, seperti distributor, toko, supermarket dan minimarket, dan kemudian personal sales. Persaingan dalam bisnis retail, menuntut HR Distribusindo untuk bisa terus menyediakan kebutuhan pelanggan dengan lengkap dan tentunya dengan harga yang bersaing, sehingga tentu pelanggan akan terus datang dan membeli barang kebutuhannya di HR Distribusindo.

HR Distribusindo adalah perusahaan yang bergerak di bidang barang kebutuhan konsumen dan bahan kue, sistem penjualan barang konsumen menuntut pelaku bisnisnya untuk menjual barang dengan cepat dan tidak membiarkan terjadinya penumpukkan barang di gudang untuk waktu yang lama yang artinya adalah produk yang sifat perputarannya omsetnya cepat dan berbiaya rendah. Oleh karena itu, HR Distribusindo menerapkan sistem penjualan dan pembelian yang terstrukturisasi dengan baik yang dirancang oleh manajer perusahaan untuk memastikan sistem pengadaan dan penjualan barang terus berjalan lancar dan perusahaan akan terus berjalan.

HR Distribusindo sudah menerapkan sistem yang seluruh pencatatannya sudah terkomputerisasi dan sudah dengan sendirinya memunculkan indikator-indikator yang memudahkan bagian penjualan dan pembelian untuk membuat laporan mengenai kebutuhan penjualan dan pembelian produk baru, sehingga bagian penjualan dan pembelian tidak perlu repot lagi melakukan analisa-analisa yang tentunya memunculkan peluang kesalahan dan merugikan perusahaan.

Sistem ini terbukti mampu mendukung dan menjaga stabilitas HR Distribusindo dalam menjalankan bisnisnya.

Namun, dengan segala sistem dan segala kemampuan yang dimiliki oleh HR Distribusindo, masih terdapat masalah yang ternyata belum diatasi oleh perusahaan. Salah satunya adalah masalah pemasok. Pemasok adalah salah satu pemegang peranan penting dalam rantai pasok yang menjamin tersedianya barang untuk perusahaan yang kemudian nantinya akan dijual oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Perusahaan cukup memperhatikan masalah pemasok yang terkadang menjadi celah terjadinya masalah dalam sistem pengadaan perusahaan, namun perusahaan belum mengambil tindakan yang konkrit untuk mengatasi masalah pemasok ini. Perusahaan hanya sebatas mengingat-ingat bagaimana performa pemasok tersebut pada transaksi sebelumnya dan sistem pemilihan pemasoknya pun masih tidak berdasarkan indikator-indikator yang jelas, seperti hanya berdasarkan harga yang dijualnya murah, namun sistem pengirimannya lambat dan sering terlambat, atau harga dari pemasok tersebut murah, namun ketika barang dikirim dan dicek oleh bagian gudang, sering terjadi retur barang atau barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan (Herry, 2018).

Penulis melihat bahwa HR Distribusindo belum terlalu menganggap serius permasalahan ini, namun apabila dibiarkan tentu hal ini akan menjadi masalah besar, karena seperti yang telah dijelaskan bahwa pemasok adalah salah satu faktor kunci dalam sistem rantai pasok. Kesalahan HR Distribusindo dalam memilih pemasok akan mengganggu kelancaran dari sistem pengadaan perusahaan, karena permasalahan yang disebabkan oleh pemasok dalam mengisi persediaan perusahaan.

HR Distribusindo akan mampu memenuhi kebutuhannya, apabila sistem pengadaan perusahaan berjalan lancar. Menurut (Turban, 2010), pengadaan adalah semua aktivitas yang melibatkan proses mendapatkan barang-barang dari pemasok yang antara meliputi pembelian, dan tapi juga kegiatan logistik ke dalam seperti transportasi, barang masuk dan penyimpanan di gudang sebelum barang tersebut digunakan. Dari definisi diatas jelas, bahwa dalam sistem pengadaan seluruh aktivitas harus berjalan dengan baik dan pelaku-pelaku yang

terlibat dalam sistem pengadaan, harus menjalankan fungsinya dengan baik, sehingga sistem pengadaan tersebut bisa dijalankan dengan tepat dan maksimal.

Dalam sistem pengadaan yang berjalan di HR Distribusindo, pemasok merupakan faktor eksternal yang tidak dapat dikontrol oleh perusahaan, sehingga performa yang diberikan oleh pemasok dalam memenuhi kebutuhan perusahaan akan sangat menentukan apakah proses pengadaan yang dijalankan perusahaan berjalan lancar atau tidak, karena secermat apapun perhitungan dari bagian pembelian dalam menghitung peramalan kebutuhan dan peramalan penjualan, tetapi pemasok tidak mengirimkan barang permintaan perusahaan, maka semuanya sia-sia. Pemasok menjadi faktor eksternal yang tidak bisa dikontrol oleh perusahaan, namun perusahaan mampu memilih pemasok yang tepat untuk menjadi rekan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan perusahaan.

Dari hasil penelitian dan pengamatan yang dilakukan, penulis menilai bahwa HR Distribusindo membutuhkan sebuah sistem yang mampu memilih pemasok berdasarkan performa, sehingga hasil yang diberikan oleh sistem mampu menyediakan perusahaan opsi pemasok yang memiliki performa bagus, sehingga alur rantai pasokan perusahaan bisa berjalan dengan lancar dan sistem pengadaan perusahaan juga tidak tersendat dan perusahaan bisa memenuhi kebutuhan persediaan mereka dan memenuhi kebutuhan permintaan pelanggan.

1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan yang dihadapi oleh HR Distribusindo adalah mengenai sistem pengadaan yang mereka miliki. Salah satu kunci keberhasilan dalam menjaga sistem rantai pasok yang stabil dan terjaga adalah dengan menjaga sistem pengadaan terus berjalan dengan baik. Menurut (Pujawan, 2005) pengadaan adalah segala hal yang mencakup kegiatan-kegiatan antara lain pemasok, mengevaluasi kinerja pemasok, melakukan pembelian bahan baku dan komponen, memonitor *supply risk*, membina dan memelihara hubungan dengan supplier. Sehingga dapat dicermati dengan jelas bahwa dengan memelihara sistem pengadaan dengan baik maka sistem rantai pasok perusahaan dapat terjaga dan berjalan dengan baik. Namun mengapa yang dibahas adalah sistem pengadaan ? Karena sistem pengadaan merupakan pintu awal dari dimulainya proses bisnis perusahaan. Seperti yang dibahas sebelumnya dan berdasarkan

definisi diatas, perusahaan memilih pemasok terlebih dahulu dan kemudian melakukan proses pembelian, mengevaluasi kinerja pemasok, dan memastikan barang hingga masuk ke gudang. Setiap kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam memelihara sistem pengadaan sudah dilakukan dengan baik oleh perusahaan, namun perusahaan belum melakukan satu bagian dengan maksimal yaitu evaluasi kinerja pemasok.

Keadaan yang terjadi saat ini di HR Distribusindo adalah HR Distribusindo belum memaksimalkan salah satu kegiatan dalam proses pengadaan yaitu evaluasi kinerja pemasok. Evaluasi kinerja pemasok adalah langkah yang tepat bagi HR Distribusindo dalam memilih pemasok yang tepat. Keadaan yang terjadi adalah, HR Distribusindo cenderung memilih pemasok yang biasa menjadi rekan mereka bertansaksi, karena HR Distribusindo diperbolehkan membayar secara kredit atau karena pemasok menawarkan harga yang lebih murah dari pemasok lainnya. Memang opsi tersebut juga merupakan indikator dalam memilih pemasok, namun pemilihan pemasok secara objektif berdasarkan kinerja pun harus menjadi pertimbangan. Mengapa ? Karena pemilihan pemasok secara objektif merupakan pintu awal berjalan dengan lancarnya proses pengadaan yang dijalankan oleh perusahaan.

Dalam hal ini, kinerja pemasok merupakan faktor eksternal yang tidak bisa dikendalikan perusahaan, namun peluang yang dimiliki perusahaan adalah perusahaan memiliki banyak sumber pemasok dalam proses pengadaan mereka. Penulis ingin memaksimalkan potensi ini, sehingga perusahaan tidak melakukan kesalahan dalam memilih pemasok. Pemilihan pemasok yang tepat adalah kunci keberhasilan dalam proses pengadaan yang dilakukan oleh perusahaan. Pemilihan pemasok yang adil dan cermat dilakukan berdasarkan performa pemasok ketika melakukan transaksi dengan perusahaan. Rekapitulasi data historikal dan data terbaru mengenai kinerja pemasok, bisa menjadi pertimbangan perusahaan dalam menentukan pemasok mana yang tepat dan layak untuk menjadi mitra perusahaan dalam memenuhi proses pengadaan perusahaan.

1.3. Rumusan Masalah

Seperti apa rancangan sistem pendukung penilaian kinerja pemasok yang bisa membantu HR Distribusindo dalam memilih pemasok terbaik?

1.4. Tujuan Penelitian

Merancang sistem penilaian kinerja pemasok untuk pembelian, dengan tahapan:

1. Analisis kesiapan HR Distribusindo untuk mencoba prototype sistem pendukung penilaian kinerja pemasok
2. Pembuatan prosedur pengoperasian prototype sistem pendukung penilaian kinerja pemasok
3. Perancangan *prototype* sistem pendukung penilaian kinerja pemasok
4. Melakukan uji coba *prototype* sistem pendukung penilaian kinerja pemasok

1.5. Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa manfaat, diantaranya:

1. Bagi Peneliti

Untuk menambah wawasan dan pengalaman peneliti di bidang sistem informasi, khususnya mengenai sistem pengambilan keputusan perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan masukan serta informasi dalam memecahkan masalah yang berkaitan dengan kinerja pemasok terhadap HR Distribusindo.