

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa ditarik dari penelitian ini, antara lain:

1. Penentuan prioritas *supplier* yang dapat membantu perusahaan adalah dengan menggunakan bantuan metode ANP untuk menentukan prioritas *supplier* yang dibutuhkan saat ini. Dimana dengan menggunakan metode ini, dalam melakukan evaluasi atau penilaian terhadap *supplier*, perusahaan tidak lagi membandingkan masing-masing *supplier* dengan kriteria yang ada, tapi nantinya perusahaan akan melihat bahwa setiap *supplier* atau kriteria yang ada dapat memberikan pengaruh terhadap kriteria atau *supplier* yang lainnya. Berikut hasil dari urutan prioritas yang didapati dari pengolahan data:

1. PT Indokimia Jayatama
2. PT Panca Kusuma Raya
3. CV Prima Kencana

Dengan hasil tersebut diatas maka PT Indokimia Jayatama berada pada prioritas pertama untuk pemesanan material NaOH di perusahaan.

2. Metode yang diusulkan yaitu metode ANP relatif lebih memiliki keunggulan dari pada metode perusahaan yang sebelumnya sudah diterapkan oleh perusahaan. Karena pada metode yang perusahaan terapkan dahulu hanya membandingkan *supplier* secara sendiri dengan kriteria yang ada tanpa melihat adanya pengaruh dari *supplier* atau kriteria yang lainnya. Sedangkan metode usulan yaitu metode ANP, memberikan gambaran bahwa setiap *supplier* atau kriteria yang ada dapat memberikan pengaruh terhadap *supplier* atau kriteria yang lainnya. Sehingga untuk hasil yang diberikan akan

lebih akurat dan akan lebih sesuai dengan kebutuhan perusahaan saat ini.

6.2 Saran

6.2.1 Saran terhadap perusahaan

Saran yang diberikan terhadap perusahaan adalah perusahaan sebaiknya mulai menerapkan metode ANP ini untuk menentukan prioritas *supplier* kedepannya. Penggunaan metode ini, dapat membantu perusahaan untuk menilai *supplier* bukan berdasarkan masing-masing *supplier* saja tapi akan dapat melihat pengaruh antara yang satu dengan yang lainnya baik itu antar *supplier* maupun antar kriteria yang ada, sehingga akan meminimasi kesalahan dalam menentukan *supplier* kedepannya. Selain itu, perusahaan juga dapat menambahkan kriteria yang dinilai untuk *supplier* seperti harga, kapabilitas manufaktur, *after sales service*, dll.

6.2.2 Saran terhadap penelitian selanjutnya

Pada saat melakukan pemecahan masalah pada perusahaan saat ini, disadari bahwa masih terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Sehingga diberikan usulan untuk penelitian sejenis yang akan dilakukan di masa yang akan datang yaitu perlu ditentukannya jumlah responden ahli, jenis kriteria yang dibutuhkan, dan sebaiknya dilakukan oleh tim, sehingga dalam pengolahan data dan hasil yang dikeluarkan akan lebih baik lagi.