

# BAB VI

## KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Hubungan Kerjasama dengan *Supplier*.

Hubungan kerjasama pada perusahaan saat ini dengan pihak *supplier* mengalami penurunan. Hal tersebut merupakan salah satu faktor yang cukup berpengaruh ke depannya dalam hubungan kerjasama, sehingga diperlukan peningkatan hubungan kerjasama yang lebih baik. Sebelum dilakukan hubungan kerjasama yang baik, hubungan antar departemen juga perlu ditingkatkan, dimana pada kenyataannya hubungan yang terjadi antar departemen mengalami kerumitan, terutama dalam pemberi persetujuan *Purchase Order* (PO) dan proses pembayaran. Oleh karena itu, dengan menggunakan *Data Flow Diagram* (DFD) dapat melihat hubungan apa saja yang terjadi antara tiap-tiap departemen ataupun hubungan dengan pihak *supplier*.

#### 2. Proses Pemilihan *Supplier* dan Evaluasi Kinerja *Supplier*

Proses pemilihan *supplier* yang dilakukan oleh perusahaan ini masih secara umum dengan beberapa kriteria umum dan berdasarkan data masa lalu, sehingga masih besar kemungkinan perubahan kinerja *supplier* yang belum sesuai dengan PT Dirgantara Indonesia (PT DI). Saat ini PT DI sedang bekerjasama dengan dua *supplier*, yaitu *supplier* 1 dan *supplier* 3, akan tetapi pada saat melakukan hubungan kerjasama PT DI mendapatkan penurunan kinerja dari *supplier-supplier*.

Usulan untuk pemilihan *supplier* pada PT DI adalah dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan beberapa kriteria serta sub-kriteria untuk membantu menilai kembali *supplier* yang akan dipilih ke depannya atau dengan tetap mempertahankan *supplier* yang sedang bekerjasama dengan melakukan evaluasi kinerja. AHP membantu PT DI untuk

melihat *supplier* mana sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan oleh PT DI. Jika perusahaan masih ingin mempertahankan *supplier*, maka dilakukan evaluasi kinerja untuk melihat kriteria mana dari *supplier* 1 dan *supplier* 3 yang di bawah rata-rata yang perlu ditingkatkan, kemudian melakukan portofolio hubungan dengan *supplier*. Portofolio dilakukan untuk mengkategorikan *supplier* termasuk dalam beberapa kategori, sehingga mempermudah PT DI memfokuskan tindakan yang diperlukan ke depannya saat melakukan kerjasama dengan *supplier*.

### 3. Manfaat Usulan

Usulan yang diberikan pada DFD aktual mempermudah hubungan antar departemen di PT DI dan bisa sedikit mengurangi waktu yang proses yang dirasa tidak terlalu penting dan pada usulan pemilihan *supplier* saat ini membantu PT DI untuk memperbaiki komunikasi hubungan kerjasama dengan *supplier* dan mengetahui tindakan apa yang harus dilakukan ke depannya dalam menjalin hubungan kerjasama.

## 6.2 Saran

Saran adalah komentar penulis untuk perusahaan saat ini dan penelitian selanjutnya.

### 6.2.1 Saran untuk Perusahaan

Ada baiknya jika perusahaan mulai menetapkan metode AHP dalam menentukan pemilihan *supplier* dan mengevaluasi kinerja *supplier*, dan memilih dua *supplier* atau lebih untuk meminimasi risiko persediaan yang terjadi di perusahaan dalam bahan baku *Raw Material Non Metal* (RMN), serta saran untuk *supplier* alternatif selain *supplier* 1 dan *supplier* 3 jika PT DI masih ingin mempertahankan *supplier* yang sedang melakukan hubungan kerjasama adalah *supplier* 2, dimana *supplier* 2 memiliki total nilai berbobot yang cukup tinggi dan memiliki nilai sub-kriteria di bawah rata-rata yang cukup sedikit dibandingkan *supplier* 4 dan *supplier* 5.

### **6.2.2 Saran untuk Penelitian Selanjutnya**

Pada penelitian ini masih memiliki beberapa kelemahan atau kekurangan. Untuk penelitian sejenis yang akan dilakukan selanjutnya, ada baiknya melakukan penelitian atau mengembangkan dengan metode lain selain DFD dalam memperbaiki hubungan antar departemen, dan dalam pemilihan *supplier* menggunakan metode selain AHP untuk ke depannya, serta meneliti strategi-strategi yang harus dilakukan oleh bagian pengadaan apabila *supplier* dalam kategori *bottleneck suppliers*.