

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Kriteria dan sub kriteria yang seharusnya dimiliki oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

Tabel 6.1
Rangkuman Kriteria dan Sub Kriteria PT STL

No	Kriteria	No	Sub Kriteria
1	<i>Cost</i>	1	Besarnya Potongan Harga
		2	Harga Beli yang Ditetapkan oleh Pemasok
2	<i>Quality</i>	3	Persentase Jumlah Bahan Baku Cacat yang Diterima
		4	Kesesuaian Material dengan Spesifikasi
		5	Kemampuan Memberikan Kualitas yang Konsisten
3	<i>Delivery</i>	6	Jangka Waktu dari Pemesanan hingga Bahan Baku Tiba (<i>Lead Time</i>)
		7	Ketepatan Waktu Pengiriman
		8	Besarnya Biaya pengiriman
4	<i>Flexibility</i>	9	Jumlah Minimum Pemesanan
		10	Jumlah Maksimum Pemesanan
		11	Alternatif Jenis Pembayaran
		12	Tenggang Waktu Pembayaran
5	<i>Responsiveness</i>	13	Respon Pemasok
		14	Garansi
		15	Kemudahan Komunikasi
6	<i>Reliability</i>	16	Variasi Bahan Baku
		17	Ketersediaan Bahan Baku
7	Kondisi Pemasok	18	Reputasi Pemasok
		19	Sertifikasi Pemasok

2. Kriteria terpenting menurut perusahaan adalah *Responsiveness*. Sedangkan sub kriteria terpenting untuk masing-masing kriteria dapat dilihat pada tabel 6.2 berikut ini.

Tabel 6.2
Sub Kriteria Terpenting Perusahaan

Kriteria	Sub Kriteria
<i>Cost</i>	Besarnya Potongan Harga
<i>Quality</i>	Persentase Jumlah Bahan Baku Cacat yang Diterima
<i>Delivery</i>	Jangka Waktu dari Pemesanan hingga Bahan Baku Tiba (<i>Lead Time</i>)
<i>Flexibility</i>	Alternatif Jenis Pembayaran
<i>Responsiveness</i>	Garansi
<i>Reliability</i>	Ketersediaan Bahan Baku
Kondisi Pemasok	Reputasi Pemasok

3. Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, dapat diketahui bahwa PT Posco IJPC merupakan pemasok prioritas utama untuk PT STL. Urutan prioritas pemasok dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 6.3
Urutan Prioritas Pemasok PT STL

Urutan Pemasok	Nama Pemasok	Nilai Berbobot
1	PT. POSCO IJPC	0,097
2	PT. I.S.I	0,082
3	PT. PANDAWA JAYA	0,082
4	PT. USC	0,081
5	PT. HTI	0,079
6	PT. JAYAMAS	0,077
7	PT.RAICHITAMA	0,076
8	PT. SSC	0,076
9	PT. TUNAS CITRA	0,074
10	PT. BUDITAMA M	0,073
11	PT. SARANA	0,069
12	PT. KRESFA	0,068
13	PT. RINDA	0,066

4. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan, penulis melihat bahwa pemasok yang ada di perusahaan ini termasuk pemasok kategori *leverage*. Oleh karena itu, fokus manajemen PT STL mestinya adalah mempertahankan posisi tawar dengan cara membuat komitmen antara kedua pihak, menjalin komunikasi yang baik, dan saling berbagi informasi guna lebih mempererat hubungan dengan pemasok.

6.2 Saran

1. Sebaiknya perusahaan melakukan penilaian kinerja pemasok minimal satu tahun sekali. Agar perusahaan mengetahui pemasok mana yang terbaik.
2. Sebaiknya perusahaan mencari pemasok baru untuk menggantikan pemasok dengan nilai bobot terendah.