

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibuat, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Besar nilai kinerja rantai pasok PT XYZ secara keseluruhan adalah 77,2354 dan masuk dalam kategori *good*. Hasil penilaian kinerja rantai pasok secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel 5.37.
2. Atribut kinerja terpenting menurut perusahaan ada pada kriteria *Make*. Untuk atribut, tiap kriteria memiliki atribut prioritas yang berbeda-beda. Untuk kriteria *Plan* yang terpenting adalah *Cost*, untuk kriteria *Source*, *Make*, *Deliver*, dan *Return*
3. yang terpenting adalah *Reliability*. Untuk sub kriteria yang menjadi terpenting adalah sub kriteria kesesuaian dengan spesifikasi produk (MR-1).
4. Berdasarkan usulan yang dibuat dengan menggunakan prinsip pareto 20/80 maka dipilih 6 sub kriteria yang menjadi prioritas perbaikan. Berikut merupakan urutan prioritas 6 sub kriteria untuk perbaikan yang dapat dilihat pada tabel 6.1.

Tabel 6.1
Urutan Prioritas 6 Sub Kriteria

Sub Kriteria	Bobot Global	Nilai	Bobot × Nilai
MR-1	0,2088	30	6,2649
MC	0,1560	30	4,6798
DR-4	0,1519	20	3,0388
MR-3	0,0479	30	1,4375
MAG	0,0594	20	1,1888
SC	0,0399	20	0,7976

6.2 Saran

Saran diberikan dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas penelitian berikutnya dan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Berikut merupakan saran yang diberikan penulis :

1. Sebaiknya dilakukan *update* model SCOR dengan versi yang lebih baru untuk penelitian selanjutnya.

2. Sebaiknya penelitian selanjutnya dapat dikembangkan dengan menambahkan *benchmark* sehingga penerapan model SCOR dapat dilakukan secara lebih lengkap.
3. Sebaiknya perusahaan melakukan penilaian kinerja rantai pasok minimal setahun sekali agar dapat mengevaluasi kinerja dan memperbaiki kinerja di tahun yang baru. Penilaian kinerja setahun sekali dapat dilakukan untuk penilaian *internal* saja (menggunakan kriteria *plan, make, deliver*).
4. Sebaiknya perusahaan meningkatkan kinerja perusahaan, tidak hanya memperbaiki 80% masalah yang ada tetapi diusahakan mencapai 100%.
5. Sebaiknya perusahaan melakukan penilaian pemasok terlebih dahulu untuk memilih pemasok yang akan diajak kerja sama. Hal ini dilakukan agar perusahaan tidak membuang-buang waktu dengan berusaha menjalin hubungan baik dengan pemasok yang salah (memiliki kinerja yang kurang baik).
6. Sebaiknya perusahaan melakukan *Supplier Relationship Management* (SRM) dan *Customer Relationship Management* (CRM) agar hubungan rantai pasok menjadi semakin baik dan kinerjanya juga dapat meningkat.