

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berikut ini adalah kesimpulan yang didapatkan dari penelitian yang sudah dilakukan:

1. Kriteria pemilihan *supplier* yang diusulkan untuk digunakan perusahaan yaitu: *cost*, *quality*, *performance*, *attitude* dan *payment*, sedangkan untuk sub kriteria adalah harga bahan baku, ongkos kirim, potongan harga, kesesuaian spesifikasi bahan baku, kepemilikan sertifikasi kualitas, konsistensi kualitas bahan baku, lead time, ketepatan waktu pengiriman, ketersediaan barang, masa garansi, keramahan pelayanan, kemudahan berkomunikasi, kemudahan pengajuan klaim, tenggang waktu pembayaran dan alternatif pembayaran.
2. Kriteria dan sub kriteria yang terpenting dalam menentukan *supplier* adalah *cost*, sedangkan sub kriteria untuk kriteria *cost*, *quality*, *performance*, *attitude* dan *payment* yang tertinggi berturut-turut adalah potongan harga, kesesuaian spesifikasi bahan baku, *lead time* dan ketersediaan barang, kemudahan pengajuan klaim, tenggang waktu pembayaran dan alternatif pembayaran dengan bobot masing-masing sebesar 0.459, 0.554, 0.392, 0.556 dan 0.500.
3. *Supplier* yang sebaiknya diprioritaskan untuk dipilih adalah Bima Santosa, karena memiliki bobot tertinggi dibandingkan dengan *supplier* lainnya, yaitu sebesar 0.373.
4. Keunggulan dari *supplier* usulan (Bima Santosa) dibandingkan dengan *supplier* yang dipilih perusahaan saat ini (Winarjaya Putra) yaitu memiliki 8 keunggulan dari 15 sub kriteria, sedangkan Winarjaya Putra hanya memiliki 2 keunggulan. Keunggulan Bima Santosa adalah dalam hal potongan harga, kesesuaian spesifikasi bahan baku, kepemilikan sertifikasi kualitas, ketersediaan barang,

masa garansi, kemudahan berkomunikasi, tenggang waktu pembayaran dan alternatif pembayaran, sedangkan keunggulan Winarjaya Putra hanya unggul dalam hal konsistensi kualitas bahan baku dan *lead time*.

6.2 Saran

Beberapa saran yang perlu diperhatikan perusahaan dalam menerapkan usulan dari penulis yaitu:

1. Penilaian kinerja *supplier* sebaiknya dikuasai oleh *Logistic Manager*.
2. Penilaian kinerja *supplier* sebaiknya dilakukan secara berkala (minimal setiap 6 bulan sekali dan maksimal setiap setahun sekali) untuk mengetahui perlu atau tidaknya melakukan perubahan urutan *supplier* yang dipilih dan untuk menjaga agar *supplier* dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan kinerja selama ini.
3. Penilaian kinerja ini dapat diterapkan untuk pemilihan *supplier* bahan baku yang lain.

Sedangkan saran untuk penelitian selanjutnya yaitu:

1. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan metode ANP dalam menilai kriteria dan sub kriteria.
2. Penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan *supplier* lain diluar *supplier* yang sudah ada saat ini di PT Panairsan Pratama.
3. Jika terjadi perubahan *supplier* maka harus dilakukan penelitian kembali untuk menentukan *supplier* yang menjadi prioritas utama.