

## **Bab V**

### **Kesimpulan dan Saran**

#### **5.1 Kesimpulan**

PT. Sutindo Raya Mulia merupakan perusahaan *stockist* yang melakukan pembelian baja tahan karat, menyimpan, dan menjual kembali kepada konsumen. PT. Sutindo Raya Mulia berkantor pusat di Kota Surabaya dan memiliki kantor cabang di Jakarta, Semarang, Balikpapan, dan Samarinda. Produk yang ditawarkan oleh PT. Sutindo Raya Mulia adalah baja tahan karat yang terdiri dari plat, batangan, pipa, dan grating. Berdasarkan hasil wawancara, telah diketahui permasalahan yang terjadi terkait pengadaan dan pembelian produk kepada pemasok. Perhitungan dan pengolahan data dilakukan dengan metode AHP untuk memprioritaskan kriteria dan metode TOPSIS untuk menilai pemasok berdasarkan kriteria yang telah ada. Berikut adalah kesimpulan dari penelitian ini:

1. Proses pengadaan produk plat diawali dengan mengecek ketersediaan produk dan merencanakan order kepada pemasok termasuk negosiasi. Terdapat 5 pemasok produk S200, 5 pemasok produk S300, dan 4 pemasok produk S400. *Purchase Order* dibuat oleh pihak pembelian dan diberikan kepada pemasok untuk proses pembelian produk yang sudah sesuai. Produk akan dikirim ke perusahaan. Produk yang datang di gudang akan di cek oleh staf gudang. Di sisi lain, bagian penjualan akan menawarkan produk kepada konsumen. Penawaran yang disetujui konsumen akan didiskusikan dengan pihak pembelian. Pihak penjualan akan menerima *purchase order* dari konsumen. Langkah selanjutnya adalah proses pengiriman produk kepada konsumen.
2. Berdasarkan hasil wawancara kepada pihak penjualan dan pembelian, terdapat 8 kriteria yang digunakan yaitu harga, kuantitas, kualitas, ketersediaan, metode pembayaran, MOQ, pengiriman, dan posisi. Kriteria-kriteria ini disesuaikan berdasarkan kebutuhan konsumen dan perusahaan. Berdasarkan hasil perhitungan dengan metode AHP, didapatkan bobot dan prioritas dari 8 kriteria. Bobot dan urutan kriteria tersebut adalah harga (0,261), ketersediaan (0,206), kualitas (0,200),

posisi (0,106), kuantitas (0,102), MOQ (0,060), pengiriman (0,038), metode pembayaran (0,027). Hasil dari prioritas 8 kriteria dapat digunakan perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam memilih pemasok yang sesuai.

3. Implementasi perbaikan yang diusulkan adalah berupa urutan pemasok mulai dari yang memiliki kinerja sangat baik hingga kinerja kurang baik. Hasil dari perhitungan metode TOPSIS berupa nilai dari masing-masing pemasok dan pengelompokkan pemasok ke dalam 3 kategori.

Persentase nilai dan kategori produk S200 adalah:

AB (21,0% - *good supplier*); AC (27,3% - *excellent supplier*); AD (20,2% - *good supplier*); AE (17,5% - *unsatisfactory supplier*); AF (14,1% - *unsatisfactory supplier*).

Persentase nilai dan kategori produk S300 adalah:

BC (28,3% - *excellent supplier*); BD (9,5% - *unsatisfactory supplier*); BE (23,8% - *excellent supplier*), BF (17,2% - *good supplier*); BG (21,1% - *good supplier*).

Persentase nilai dan kategori produk S400 adalah:

CD (23,5% - *unsatisfactory supplier*); CE (23,2% - *unsatisfactory supplier*); CF (25,5% - *good supplier*); CG (27,8% - *excellent supplier*).

Usulan perbaikan dilakukan dengan membuat sistem sederhana penilaian pemasok yang dapat dilakukan secara berkala untuk memantau kinerja pemasok. Sistem sederhana tersebut dapat diperbarui secara rutin dan menghasilkan nilai pemasok secara otomatis yang dapat digunakan sebagai pertimbangan untuk memprioritaskan pemasok dalam meningkatkan kinerja perusahaan.

## 5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya adalah:

1. Sub-kriteria perlu ditambah untuk menspesifikasikan setiap kriteria yang ada.
2. Implementasi secara langsung atas seijin perusahaan perlu dilakukan untuk melihat secara nyata hasil usulan perbaikan yang diterapkan.