

**PERANCANGAN STRATEGI *SUPPLIER RELATIONSHIP  
MANAGEMENT* (SRM) DENGAN MEMPERTIMBANGKAN  
KOMBINASI *PURCHASING PORTFOLIO MATRIX* (PPM) DAN  
*SUPPLIER POTENTIAL MATRIX* (SPM) DI PT ROMI  
VIOLETA**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**INDHIRA PRAMESWARI SUSANTO**

**20032010087**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR  
2024**

**PERANCANGAN STRATEGI SUPPLIER RELATIONSHIP  
MANAGEMENT (SRM) DENGAN MEMPERTIMBANGKAN KOMBINASI  
PURCHASING PORTFOLIO MATRIX (PPM) DAN SUPPLIER POTENTIAL**

**MATRIX (SPM) DI PT ROMI-VIOLETA**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik  
Program Studi Teknik Industri



**OLEH  
INDHIRA PRAMESWARI SUSANTO**

**20032010087**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"**

**JAWA TIMUR  
SURABAYA**

**2024**



**SKRIPSI**

**PERANCANGAN STRATEGI SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT  
(SRM) DENGAN MEMPERTIMBANGKAN KOMBINASI PURCHASING  
PORTFOLIO MATRIX (PPM) DAN SUPPLIER POTENTIAL MATRIX (SPM)**

**DIPTROMI VIOLETA**

Disusun Oleh:

**INDHIRA PRAMESWARI SUSANTO**

**NPM. 20032010087**

Telah dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi dan diterima oleh  
Publikasi Jurnal Akreditasi Sinta 1-3  
Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya

Pada Tanggal : 11 Juni 2024

**Tim Penguji**

1.

**Sinta Dewi, S.T., M.T.**  
NIP. 19601213 199103 2 001

2.

**Dr. Ir. Minto Waluyo, M.M.**  
NIP. 19611130 199003 1 001

**Pembimbing**

1.

**Dr. Farida Pulansari, S.T., M.T.**  
**OCSM, IPM.**  
NIP. 197902032021212007

2.

**Nur Rahmawati, S.T., M.T.**  
NIP. 198708012019032012

**Mengetahui,**  
**Dekan Fakultas Teknik**  
**Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur**  
**Surabaya**

**Prof. Dr. Dra. Jariyah, MP**  
NIP. 19650403 199103 2 001





KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
FAKULTAS TEKNIK  
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI



Jl. Raya Rungkut Madya Gunung Anyar Telp. (031) 8706369 (Hunting). Fax. (031) 8706372 Surabaya 60294

**KETERANGAN REVISI**

Mahasiswa di bawah ini:

Nama : Indhira Prameswari Susanto

NPM : 20032010087

Program Studi : ~~Teknik Kimia~~ / Teknik Industri / ~~Teknologi Pangan~~ /  
Teknik Lingkungan / ~~Teknik Sipil~~

Telah mengerjakan revisi / ~~tidak ada revisi~~ \*) ~~PRA RENCANA (DESAIN)~~ / SKRIPSI  
/ ~~TUGAS AKHIR~~ Ujian Lisan Periode Juli TA 2023/2024.

Dengan judul : **PERANCANGAN STRATEGI SUPPLIER RELATIONSHIP  
MANAGEMENT (SRM) DENGAN MEMPERTIMBANGKAN  
KOMBINASI PURCHASING PORTFOLIO MATRIX (PPM)  
DAN SUPPLIER POTENTIAL MATRIX (SPM) DI PT ROMI  
VIOLETA**

Dosen yang memerintahkan revisi

1. Dr. Farida Pulansari, S.T., M.T., CSCM., IPM
2. Nur Rahmawati, S.T., M.T.
3. Sinta Dewi, S.T., M.T.
4. Dr. Ir. Minto Waluyo, M.M.


(  
( *Emaf* )  
( *Sinta* )  
( )


Surabaya, 1 Juli 2024

Menyetujui,

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

  
Dr. Farida Pulansari, S.T., M.T., CSCM., IPM  
NIP. 197902032021212007

  
Nur Rahmawati, S.T., M.T.  
NIP. 198708012019032012

Catatan: \*) coret yang tidak perlu



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
FAKULTAS TEKNIK  
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

Jl. Raya Rungkut Madya Gunung Anyar Surabaya. Telp (031) 8706369. Fax (031) 8706372 Surabaya 60294



**SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Indhira Prameswari Susanto  
NPM : 20032010087  
Program Studi : Teknik Industri  
Alamat : Nyamplungan Kuburan 1B, RT04/RW10, Kel. Ampel,  
Kec. Semampir, Kota Surabaya  
No. HP : 085806255332  
Alamat e-mail : indhiraprameswari6@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa isi sebagian maupun keseluruhan skripsi saya dengan judul:

**PERANCANGAN STRATEGI *SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT* (SRM) DENGAN MEMPERTIMBANGKAN KOMBINASI *PURCHASING PORTFOLIO MATRIX* (PPM) DAN *SUPPLIER POTENTIAL MATRIX* (SPM) DI PT. ROMI VIOLETA**

Adalah benar penelitian saya sendiri atau bukan plagiat hasil penelitian orang lain, diselesaikan tanpa menggunakan bahan-bahan yang tidak diijinkan dan saya ajukan sebagai persyaratan kelulusan program sarjana Teknik Industri Fakultas Teknik UPN "Veteran" Jawa Timur. Apabila ternyata pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 1 Juli 2024

Mengetahui,  
Koorprogdi Teknik Industri

Ir. Rusindiyanto, MT  
NIP. 19650225 199203 1 001

Yang Membuat Pernyataan

Indhira Prameswari Susanto  
NPM. 20032010087

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hikmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “Perancangan Strategi *Supplier Relationship Management* (SRM) dengan mempertimbangkan kombinasi *Purchasing Portfolio Matrix* (PPM) dan *Supplier Potential Matrix* (SPM) di PT Romi Violeta”, dengan baik dan tepat pada waktunya.

Tugas Akhir ini disusun guna memenuhi syarat kurikulum tingkat sarjana (S1) pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik di Universitas Pembangunan “Veteran” Jawa Timur. Adapun kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mohon masukan dan sarannya guna dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan banyak sekali bimbingan dan juga bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT, IPU. selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Prof. Dr. Dra. Jariyah, MP, selaku Dekan Fakultas Teknik UPN “Veteran” Jawa Timur.
3. Ir. Rusindiyanto, M,T, selaku Koordinator Program Studi Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

4. Dr. Farida Pulansari, S.T., M.T., CIIQA., CSCM., IPM, selaku Dosen Pembimbing I Tugas Akhir saya yang banyak membantu, membimbing, mengkoreksi dan memberi motivasi dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.
5. Nur Rahmawati, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing II Tugas Akhir saya yang banyak membantu, membimbing, mengoreksi dan memberi motivasi dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu penguji yang membantu dalam membenahan laporan Tugas Akhir saya serta seluruh dosen yang telah mengajar dan membimbing saya selama 4 tahun ini.
7. Bapak Taufan selaku Kepala Departemen HRD, Bapak Bambang selaku Kepala Departemen *Purchasing* dan pihak lainnya dari PT Romi Violeta yang telah membantu saya dalam mendapatkan data yang dibutuhkan selama penelitian.
8. Kedua orang tua, eyang, dan keluarga saya yang senantiasa memberi dukungan materil, mendoakan, dan memberi semangat sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan
9. Untuk sahabat yang sudah seperti keluarga, teman-teman ‘Mblagentuk’ dan Reza Octavia selaku partner berlibur dan naik gunung saya yang senantiasa menjadi tempat keluh kesah saya, menghibur, dan memberi dukungan selama jalannya pengerjaan Tugas Akhir ini.
10. Untuk teman-teman seperjuangan saya di Teknik Industri, Nisa, Cuin, Yuniar, Nim, Citra, Dita, Icha, Della, Aca, Krisna, Wangset, Bilal dan masih banyak lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Kalau kata Tulus

“Dimanapun kalian berada ku kirimkan terimakasih untuk warna dalam hidupku dan banyak kenangan indah”.

11. Untuk Kakak-kakak Tingkat, Mbak Alfi, Mbak Zul, Mbak Lio, Mbak Dwi, Mas Aldino, Mas Deky dan Mas Dimplukyang selalu memberi informasi dan semangat penulis selama jalannya pengerjaan Tugas Akhir ini.
12. *Last but not least*, saya ingin berterima kasih pada diri saya sendiri karena sudah percaya, kuat, dan berjuang hingga saat ini, meskipun sesekali berhenti untuk beristirahat tapi tidak pernah menyerah dalam proses perkuliahan hingga pengerjaan Tugas Akhir.

Penulis menyadari bahwa dalam Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis berharap adanya kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak demi perbaikan di masa mendatang. Semoga Tugas Akhir ini iii dapat bermanfaat sekaligus menambah wawasan serta beguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan berguna bagi seluruh pihak yang membutuhkan.

Surabaya, 19 Februari 2024

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Batasan Masalah .....	5
1.4 Asumsi .....	6
1.5 Tujuan Penelitian .....	6
1.6 Manfaat Penelitian .....	6
1.7 Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>10</b>
2.1 <i>Supplier Relationship Management (SRM)</i> .....	10
2.2 Segmentasi <i>Supplier</i> .....	11
2.2.1 <i>Purchasing Portfolio Matrix (PPM)</i> .....	12
2.2.2 <i>Supplier Potential Matrix (SPM)</i> .....	16
2.3 <i>Multi Criteria Decision Making (MCDM)</i> .....	19

2.3.1	Skala <i>Likert</i> .....	20
2.3.2	Best Worst Method.....	21
2.4	Strategi Segmentasi <i>Supplier</i> PPM-SPM.....	26
2.5	Penelitian Terdahulu .....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>32</b>
3.1	Tempat dan Waktu Penelitian.....	32
3.2	Variabel Penelitian.....	32
3.3	<i>Flowchart</i> Pemecahan Masalah .....	34
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>40</b>
4.1	Pengumpulan Data .....	40
4.1.1	Data Primer.....	40
4.1.2	Data Sekunder .....	41
4.2	Pengolahan Data .....	46
4.2.1	Perbandingan Berpasangan Kriteria Menggunakan Metode Best Worst Method (BWM) .....	46
4.2.2	Penentuan Skor Setiap <i>Supplier</i> Berdasarkan Kriteria.....	52
4.2.3	Menghitung Rata-rata Hasil Penentuan Skor .....	57
4.2.4	Penentuan Bobot Rasio Konsistensi Untuk Setiap Kriteria .....	59
4.2.5	Penentuan Skor Keseluruhan Setiap <i>Supplier</i> (Agregasi skor) .....	62
4.2.6	Normalisasi Skor Untuk Setiap <i>Supplier</i> .....	65
4.2.7	Segmentasi <i>Supplier</i> Berdasarkan Skor Normalisasi .....	68
4.2.8	Analisis Penentuan Segmentasi Untuk Masing-Masing <i>Supplier</i> Berdasarkan Kombinasi PPM-SPM .....	70



4.3 Hasil dan Pembahasan .....	72
4.3.1 Analisis Identifikasi dan Validasi Kriteria .....	72
4.3.2 Analisis Pembobotan Kriteria.....	73
4.3.3 Analisis Segmentasi <i>Supplier</i> .....	74
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>83</b>
5.1 Kesimpulan .....	83
5.2 Saran .....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>85</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah <i>Supplier</i> PT Romi Violeta Periode 2019-2023 .....	3
Gambar 2.1 Segmentasi <i>Supplier</i> pasokan dengan <i>Kraljic Portfolio Matrix</i> .....	14
Gambar 2.2 Segmentasi <i>Supplier</i> dengan <i>Supplier Potential Matrix (SPM)</i> .....	16
Gambar 2.3 Pendekatan Gabungan PPM-SPM.....	19
Gambar 3.1 Langkah-langkah Pemecahan Masalah .....	35
Gambar 4.1 Model Gabungan PPM-SPM.....	71



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kriteria <i>Supply Risk</i> dan <i>Profit Impact</i> .....	15
Tabel 2.2 Kriteria <i>capabilities</i> dan <i>willingness</i> .....	17
Tabel 2.3 Skala penilaian <i>Best Worst Method</i> (BWM).....	23
Tabel 2.4 Strategi Segmentasi <i>Supplier</i> PPM-SPM.....	26
Tabel 4.1 Daftar <i>Supplier Raw Material</i> Tahun 2023.....	41
Tabel 4.2 Kriteria Dimensi <i>Supply Risk</i> .....	43
Tabel 4.3 Kriteria Dimensi <i>Profit Impact</i> .....	44
Tabel 4.4 Kriteria Dimensi <i>Capabilities</i> .....	44
Tabel 4.5 Kriteria Dimensi <i>Willingness</i> .....	45
Tabel 4.6 Perbandingan Berpasangan <i>Supply Risk Best to Others</i> .....	46
Tabel 4.7 Perbandingan Berpasangan <i>Supply Risk Others to Worst</i> .....	46
Tabel 4.8 Bobot dari Kriteria pada Dimensi <i>Supply Risk</i> .....	47
Tabel 4.9 Perbandingan Berpasangan <i>Profit Impact Best to Others</i> .....	47
Tabel 4.10 Perbandingan Berpasangan <i>Profit Impact Others to Worst</i> .....	48
Tabel 4.11 Bobot dari Kriteria pada Dimensi <i>Profit Impact</i> .....	48
Tabel 4.12 Perbandingan Berpasangan <i>Capabilities Best to Others</i> .....	49
Tabel 4.13 Perbandingan Berpasangan <i>Capabilities Others to Worst</i> .....	49
Tabel 4.14 Bobot dari Kriteria pada Dimensi <i>Capabilities</i> .....	50
Tabel 4.15 Perbandingan Berpasangan <i>Willingness Best to Others</i> .....	50
Tabel 4.16 Perbandingan Berpasangan <i>Willingness Others to Worst</i> .....	50
Tabel 4.17 Bobot dari Kriteria pada Dimensi <i>Willingness</i> .....	51

Tabel 4.18 Penentuan Skor Penilaian <i>Supply Risk</i> Ahli 1.....	52
Tabel 4.19 Penentuan Skor Penilaian <i>Supply Risk</i> Ahli 2.....	54
Tabel 4.20 Penentuan Skor Penilaian <i>Supply Risk</i> Ahli 3.....	55
Tabel 4.21 Rata-rata Skor Setiap <i>Supplier</i> Penilaian <i>Supply Risk</i> .....	57
Tabel 4.22 Nilai Konsistensi Kriteria pada sertiap Dimensi.....	59
Tabel 4.23 Hasil Pembobotan dan Rasio Konsistensi Kriteria <i>Supply Risk</i> .....	60
Tabel 4.24 Hasil Pembobotan dan Rasio Konsistensi Kriteria <i>Profit Impact</i> .....	60
Tabel 4.25 Hasil Pembobotan dan Rasio Konsistensi Kriteria <i>Capabilities</i> .....	61
Tabel 4.26 Hasil Pembobotan dan Rasio Konsistensi Kriteria <i>Willingness</i> .....	61
Tabel 4.27 Agregasi Skor untuk Setiap <i>Supplier</i> .....	63
Tabel 4.28 Nilai Max dan Min untuk Setiap Dimensi PPM dan SPM .....	65
Tabel 4.29 Normalisasi Skor untuk setiap <i>Supplier</i> .....	65
Tabel 4.30 Segmenstasi <i>Supplier</i> Masing-masing Dimensi PPM & SPM .....	68
Tabel 4.31 Segmentasi pemasok untuk model PPM.....	70
Tabel 4.32 Segmentasi pemasok untuk model SPM.....	70
Tabel 4.33 Hasil Segmentasi <i>Supplier</i> dalam PPM .....	74



## **DAFTAR LAMPIRAN**

- LAMPIRAN I Hasil Kuesioner Penilaian Kriteria Pada Setiap Supplier Raw Material
- LAMPIRAN II Rekapitulasi Hasil Kuesioner Penilaian Kriteria Pada Setiap Supplier Raw Material
- LAMPIRAN III Pembobotan dan Rasio Konsistensi
- LAMPIRAN IV Agregasi Skor
- LAMPIRAN V Normalisasi Skor

## ABSTRAK

Segmentasi *supplier* adalah salah satu aktivitas *supply chain* yang paling penting bagi sebagian besar perusahaan yang bekerjasama dengan banyak *supplier* seperti PT. Romi Violeta yang bergerak dibidang manufaktur furnitur. *Purchasing Portfolio Matrix* (PPM) adalah metode segmentasi yang mempertimbangkan dua dimensi (*supply risk* dan *profit impact*) yang menjadi dasar klasifikasi bahan yang akan dibeli oleh perusahaan. *Supplier Potential Matrix* (SPM) adalah pendekatan segmentasi *supplier* baru yang mencakup dua dimensi (*capabilities* dan *willingness*). Kedua pendekatan ini penting karena memiliki fokus yang berbeda yaitu PPM pada pemasok sedangkan SPM pada hubungan. Oleh karena itu, tujuan utama dari penelitian ini adalah mengklasifikasikan *supplier* dengan kombinasi PPM dan SPM serta menentukan strategi manajemen hubungan yang tepat. Data dikumpulkan dari PT. Romi Violeta yang bekerja dengan 74 *supplier raw material*. *Best Worst Method* (BWM) digunakan untuk menentukan bobot kriteria pada kedua pendekatan segmentasi. Sehingga dari 74 *supplier* tersebut didapatkan hasil 7 *supplier* pada PPM1, 43 *Supplier* pada PPM2, 5 *Supplier* pada PPM3, dan 19 *Supplier* pada PPM4 serta didapatkan strategi yang berbeda-beda sehingga pendekatan gabungan PPM-SPM ini mampu meningkatkan manajemen *supplier*.

**Kata kunci:** Segmentasi *supplier*, *Purchasing Portfolio Matrix* (PPM), *Supplier Potential Matrix* (SPM), Strategi, *Best Worst Method* (BWM)

## ABSTRACT

*Supplier segmentation is one of the most important supply chain activities for most companies that collaborate with many suppliers such as PT. Romi Violeta is engaged in furniture manufacturing. Purchasing Portfolio Matrix (PPM) is a segmentation method that considers two dimensions (supply risk and profit impact) which are the basis for classifying materials to be purchased by the company. Supplier Potential Matrix (SPM) is a new supplier segmentation approach that includes two dimensions (capabilities and willingness). These two approaches are important because they have different focuses, namely PPM on suppliers while SPM on relationships. Therefore, the main objective of this research is to classify suppliers using a combination of PPM and SPM and determine the appropriate relationship management strategy. Data collected from PT. Romi Violeta works with 74 raw material suppliers. Best Worst Method (BWM) is used to determine the criteria weights in both segmentation approaches. So from the 74 suppliers, the results were 7 suppliers in PPM1, 43 suppliers in PPM2, 5 suppliers in PPM3, and 19 suppliers in PPM4 and different strategies were obtained so that this combined PPM-SPM approach was able to improve supplier management.*

**Keywords:** *Supplier segmentation, Purchasing Portfolio Matrix (PPM), Supplier Potential Matrix (SPM), Strategy, Best Worst Method (BWM)*