

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan penelitian serta hasil dan pembahasan yang diperoleh, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

Dari 74 *supplier Raw Material* yang terdiri dari *supplier Kayu, Plywood/MDF, dan Veneer* didapatkan hasil klasifikasi kedalam kategori PPM yaitu terdapat 7 *supplier* pada PPM1 (*low supply risk & low profit impact*), 43 *supplier* pada PPM2 (*low supply risk & high profit impact*), 5 *supplier* pada PPM3 (*high supply risk & low profit impact*), dan 19 *supplier* pada PPM4 (*high supply risk & high profit impact*). Strategi terbaik yang dapat diterapkan setiap dimensinya antara lain pada PPM1 (*Non-Critical*) adalah *Bundling Purchasing Requirement, Replacement supplier*, mengembangkan kemampuan teknis *supplier*, melakukan pembelian sebagian besar penjualan tahunan *supplier* dan melakukan pembelian pada item lainnya yang dijual oleh *supplier*; pada PPM2 (*Leverage*) adalah *Adopt Development Strategies, Replacement supplier*, komitmen jangka panjang dengan pembuatan kontrak kerjasama *supplier*, komunikasi dua arah dengan *supplier* untuk berbagi informasi, dan membangun kepercayaan *supplier*; pada PPM3 (*Bottleneck*) adalah menerima ketergantungan dengan *supplier* dengan menerima kerjasama pembelian yang berulang dalam waktu tertentu, mengurangi dampak negatif yang akan terjadi, bergerak menuju segmen non-kritis dengan mencari pemasok alternatif, membuat *supplier assessment and feedback, financial and physical investment* kepada *supplier, knowledge transfer* kepada *supplier*, pemberian

supplier incentives, pengembangan kemampuan teknis dan kualitas produk, membangun kepercayaan *supplier*, aksi bersama, dan melakukan kunjungan pabrik ke *supplier*; dan pada PPM4 (*Strategic*) adalah *maintain a strategic partnership*, *accept a locked-in partnership*, *terminate a partnership*, investasi finansial dan fisik kepada *supplier*, transfer pengetahuan kepada *supplier*, melakukan penilaian timbal balik dengan *supplier*, dan memberi insentif pada *supplier*, komitmen jangka panjang dengan pembuatan kontrak kerjasama *supplier*, dan mengembangkan hubungan dengan *supplier*.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan diatas, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran kriteria-kriteria apa saja yang memberikan kontribusi secara signifikan pada penerapan segmentasi *supplier* PPM dan SPM di perusahaan *furniture*. Sehingga saran untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya melakukan penelitian pada perusahaan dibidang lain dan menggunakan lebih banyak lagi data kuantitatif
2. Penelitian selanjutnya sebaiknya menggunakan kombinasi metode MCDM lainnya seperti AHP agar hasilnya lebih akurat