

SUMMARY

**ANALISIS PEMILIHAN PEMASOK BERDASARKAN  
METODE PEMBERIAN PREDIKAT NILAI  
EVALUASI PEMASOK  
(STUDI KASUS PADA 'OMEGA' DISTRIBUTOR  
PENGHARUM RUANGAN SEMARANG)**



**Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar**

**Sarjana Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Universitas Katolik Soegijapranata**

**Semarang**



	<b>PERUSTAKAAN</b>			
	NO. INV : 2007/S1 EA / C1			
	TGL : 17 Maret 2014			
	PARAF :			

Dewi Iskandar

07.61.0003

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
JURUSAN AKUNTANSI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
2014**

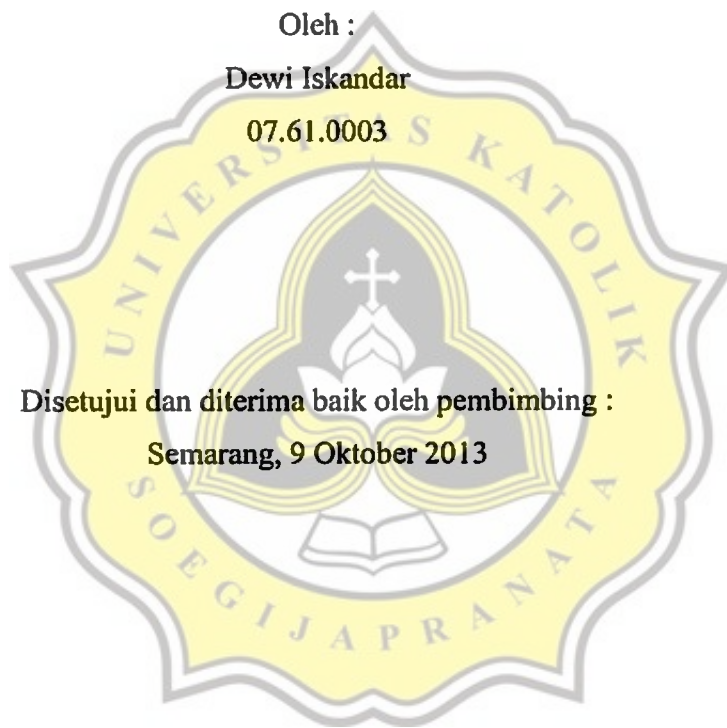
Skripsi dengan judul :

**Analisis Pemilihan Pemasok Berdasarkan Metode Pemberian Predikat Nilai Evaluasi Pemasok (Studi Kasus pada 'OMEGA' Distributor Pengharum Ruangan Semarang)**

Oleh :

Dewi Iskandar

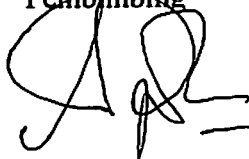
07.61.0003



Disetujui dan diterima baik oleh pembimbing :

Semarang, 9 Oktober 2013

Pembimbing



(Stephana Dyah Ayu, SE., M.Si)

Telah diterima dan disahkan oleh panitia penguji pada :  
, 3 Maret 2014 skripsi dengan judul :

**Analisis Pemilihan Pemasok Berdasarkan Metode Pemberian Predikat Nilai Evaluasi Pemasok  
(Studi Kasus pada 'OMEGA' Distributor Pengharum Ruang Semarang)**

Oleh :

Dewi Iskandar  
07.61.0003

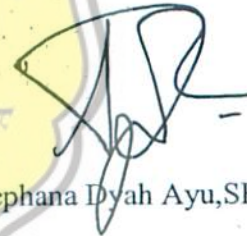
Tim penguji

  
12/3/14

St. Vena Purnamasari, SE., M.Si



Ranto Sihombing, SE., M.Si



Stephana Dyah Ayu, SE., M.Si

Mengetahui,  
PLT Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Katolik Soegijapranata



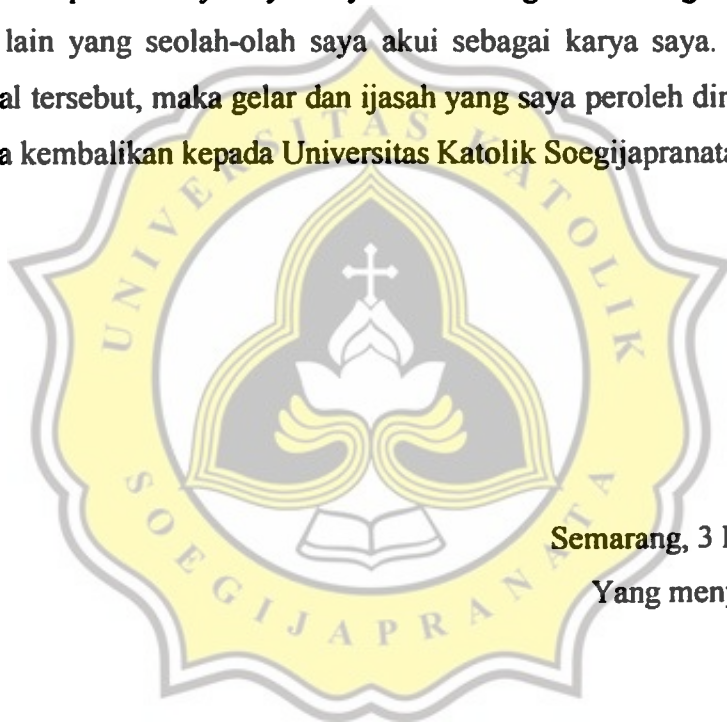
Dr. Oct. Digdo Hartomo, SE., M.Si., Akt.

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

**“Analisis Pemilihan Pemasok Berdasarkan Metode Pemberian Predikat Nilai Evaluasi Pemasok (Studi Kasus pada ‘OMEGA’ Distributor Pengharum Ruang Semarang)”**

Benar-benar merupakan karya saya. Saya tidak mengambil sebagian atau seluruh karya orang lain yang seolah-olah saya akui sebagai karya saya. Apabila saya melakukan hal tersebut, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata.



Semarang, 3 Maret 2014

Yang menyatakan,

Dewi Iskandar



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, penulis ucapkan karena skripsi dengan judul **“Analisis Pemilihan Pemasok Berdasarkan Metode Pemberian Predikat Nilai Evaluasi Pemasok (Studi Kasus pada ‘OMEGA’ Distributor Pengharum Ruangan Semarang)”** telah dapat penulis selesaikan. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Oct. Digdo Hartomo, SE., M.Si., Akt selaku PLT Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas ijinnya kepada penulis untuk menggunakan fasilitas yang ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
2. Ibu Stephana Dyah Ayu R, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang selalu bersedia meluangkan waktu untuk berdiskusi dan membimbing penulis hingga selesainya tugas akhir ini.
3. Bapak Ranto P Sihombing, SE., M.Si dan Ibu St. Vena Purnamasari, SE., M.Si., Akt selaku penguji yang berkenan menguji penulis dalam tugas akhir ini.
4. Bapak dan Ibu dosen beserta staff dan karyawan Fakultas Ekonomi yang selalu mendorong dan mendukung penulis dalam menyelesaikan studi.
5. Bapak Andy Siswanto selaku Marketing Manajer yang senantiasa telah berkenan memberikan ijin penulis untuk melakukan studi kasus dalam rangka penulisan skripsi ini.
6. Papa Andy Santoso, SE dan Mama Lydia tercinta yang telah membiayai kuliah saya sampai selesai.
7. Mami dan adik saya yang dengan sabar mendampingi dan memberikan dukungan doa dalam pembuatan tugas akhir ini.
8. Denny terkasih yang senantiasa dengan sabar mendampingi dan memberikan dukungan dalam pembuatan tugas akhir ini.
9. Teman-teman Akuntansi sore angkatan 2007 atas persahabatan yang terjalin selama penulis menyelesaikan studi.

10. Untuk sahabatku Elva, kak Reni, Siska, Alisa, dan semuanya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas dukungan semangat dan doanya, semoga Tuhan selalu memberkati kalian semua.

Apabila terdapat kesalahan pada skripsi ini, maka penulis meminta kritik dan saran yang membangun. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi berbagai pihak yang membutuhkan.



Semarang, 3 Maret 2014

Penulis

Dewi Iskandar

## ABSTRAK

Salah satu hal yang patut mendapatkan perhatian dari sebuah perusahaan adalah *supplier* (pemasok). Tiap perusahaan dituntut untuk memenuhi tuntutan konsumen terhadap kualitas produk, harga, ketepatan pengiriman serta ketersediaan produk dipasaran.

Tujuan dari penelitian ini adalah menentukan pemasok yang menjadi prioritas utama bagi perusahaan dan yang patut dipertahankan perusahaan dalam menjalin hubungan pemenuhan kebutuhan. Penelitian ini dilakukan melalui studi kasus pada distributor pengharum ruangan OMEGA Semarang. Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan data laporan penjualan tahun 2004-2010 dan evaluasi pemasok dengan metode analisis nilai teknik kuantitatif dan kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai total dari pemasok SOTHY dan pemasok UNION yaitu sebesar 42,49 dan 42,06. Pemasok UNION memiliki nilai total yang rendah yaitu 42,06 karena memiliki harga yang tinggi, dan sering tidak sesuainya permintaan produk oleh OMEGA. Sedangkan berdasarkan pendapatan perusahaan, menunjukkan bahwa OMEGA mendapatkan laba sebesar Rp 60.845.000 meskipun harga jual dan harga belinya berbeda. Sehingga pemasok yang sesuai untuk OMEGA adalah pemasok UNION.

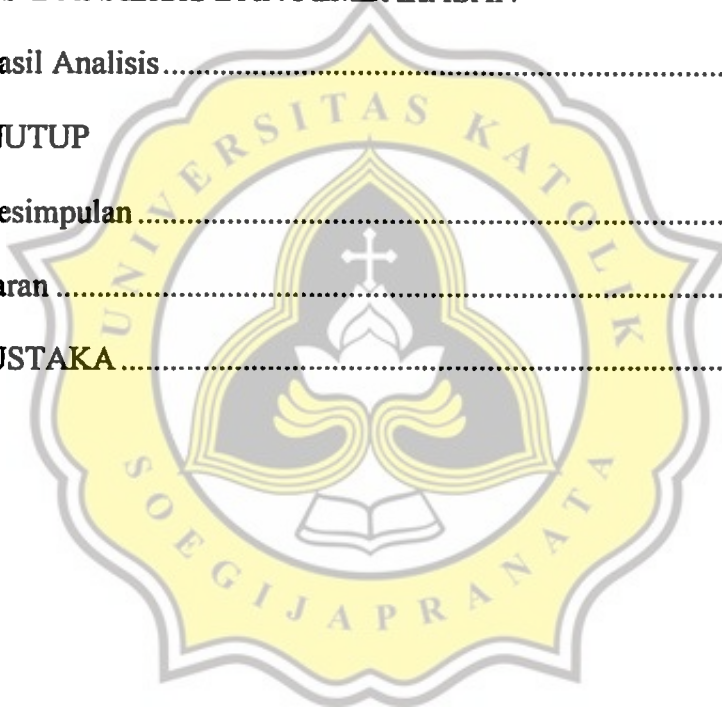
Kata kunci : *pemasok, evaluasi pemasok, usaha pengharum ruangan OMEGA.*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAKSI .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Sistematika Penulisan .....	3
<b>BAB II. LANDASAN TEORI</b>	
A. Pengertian Pemasok.....	5
B. Pengertian Evaluasi Pemasok .....	5
C. Kriteria Memilih Pemasok.....	5
D. Peran Pemasok.....	5
E. Pengertian Penjualan.....	6
F. F. Pengambilan Keputusan Taktis .....	6



G. Kerangka Pikir .....	7
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b>	
A. Objek dan Lokasi Penelitian .....	8
B. Sampel.....	8
C. Jenis dan Sumber Data.....	8
D. Metode Pengumpulan Data.....	8
E. Teknik Analisis Data.....	9
<b>BAB IV. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Analisis.....	11
<b>BAB V. PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	20
B. Saran.....	21
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>22</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	: Kelebihan/Kekurangan Pemasok SOTHY dan Pemasok UNION.....	2
Tabel 3.1	: Formulir Pemberian Bobot Masing-masing Pemasok .....	9
Tabel 3.2	: Tabel Rekapitulasi Formulir Evaluasi Pemasok .....	10
Tabel 4.1	: Nilai Pertimbangan Pemilik dalam Memilih Pemasok .....	11
Tabel 4.2	: Nilai Pemasok Pengharum Ruangan (SOTHY dan UNION) pada OMEGA .....	12
Tabel 4.3	: Rekapitulasi Evaluasi Masing-masing Pemasok .....	14
Tabel 4.4	: Hasil Keputusan antara Pemasok SOTHY dan Pemasok UNION.....	15
Tabel 4.5	: Hasil Analisis Biaya Diferensial antara SOTHY dan UNION.....	18

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Grafik penjualan OMEGA pengharum ruangan selama tahun 2009-2012 .....	1
Gambar 2.1 : Kerangka Pikir .....	7

