

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Untuk dimensi pemasok, dengan memperhatikan bobot prioritas dimensi pemasok maka kesimpulannya sebagai berikut :

1. Terdapat empat dimensi yang merupakan prioritas utama dalam melakukan seleksi pemasok menurut perusahaan Koi Plastik yaitu dimensi harga, dimensi kualitas, dimensi ketepatan pengiriman dan dimensi *customer care* dengan nilai yang sama yaitu sebesar 0,214. Dimensi harga diprioritaskan karena masing – masing pemasok memberikan harga dan potongan harga yang berbeda – beda. Dimensi kualitas dijadikan prioritas karena beberapa bahan baku dari pemasok tidak memiliki standart yang telah ditetapkan oleh perusahaan Koi Plastik sehingga menyebabkan kendala dalam proses produksi. Untuk dimensi ketepatan pengirim dianggap perusahaan Koi Plastik juga prioritas utama dalam melakukan seleksi pemasok karena kadang pemasok terlambat mengirim bahan baku yang menyebabkan kegiatan produksi tidak berjalan optimal. Dimensi *customer care* juga diprioritaskan karena ketepatan dan kejelasan pemasok dalam memberikan informasi sangat dibutuhkan oleh perusahaan

Koi Plastik untuk mendukung kemajuan produksi, selain itu cepat tanggap pemasok dalam mengatasi keluhan juga sangat diperhatikan oleh Koi Plastik untuk menjaga hubungan antara pemasok dan perusahaan Koi Plastik.

2. Dimensi yang cukup diprioritaskan oleh perusahaan Koi Plastik adalah dimensi ketepatan jumlah dengan nilai sebesar 0,119 yang artinya perusahaan Koi Plastik membutuhkan pemasok yang dapat memasok kebutuhan bahan baku sesuai atau tepat jumlahnya sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua pihak.
 3. Sedangkan dimensi yang kurang diprioritaskan oleh perusahaan Koi Plastik adalah dimensi kapasitas pasokan yang mendapat nilai sebesar 0,025. Dimensi kapasitas pasokan ini kurang diprioritaskan oleh perusahaan Koi Plastik karena keempat pemasok yaitu Sinar Jaya, Laris Jaya, EXCO dan Naga Jaya belum mampu untuk memenuhi kebutuhan bahan baku perusahaan Koi Plastik selama satu bulan.
- b. Untuk pemasok, dengan memperhatikan nilai keseluruhan serta nilai dari masing – masing dimensi pada pemasok yang bersangkutan maka urutan prioritasnya adalah sebagai berikut :
1. EXCO (27,7%)
 2. Laris Jaya (25,9%)
 3. Sinar Jaya (25,2%)
 4. Naga Jaya (21,2%)

5.2 Saran

Saran yang dapat dikemukakan pada penelitian ini adalah

1. Dalam melakukan seleksi pemasok perusahaan Koi Plastik harus selalu mempertimbangkan variabel pemasok yaitu harga, kualitas, ketepatan pengiriman, ketepatan jumlah, *customer care* dan kapasitas pasokan sehingga pemasok yang terpilih dapat membantu dan mendorong perusahaan untuk maju dan berkembang.
2. Perusahaan Koi Plastik dapat membina hubungan yang baik terhadap keempat pemasok yang ada sehingga apabila terjadi bahwa pemasok EXCO yang saat ini menempati peringkat pertama tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan perusahaan Koi Plastik, maka perusahaan Koi Plastik dapat beralih ke pemasok lainnya, tentunya dengan mempertimbangkan bobot prioritas dimensi pemasok maupun prioritas pemasok berdasarkan masing – masing dimensinya.
3. Perusahaan Koi Plastik dapat melakukan evaluasi kinerja untuk para pemasoknya setiap periode, hal ini bertujuan agar Perusahaan Koi Plastik dapat mengetahui kualitas kinerja para pemasoknya dengan memperhatikan setiap variabel yaitu harga, kualitas, ketepatan pengiriman, ketepatan jumlah, *customer care* dan kapasitas pasokan, sehingga kualitas produk kantong plastik yang dihasilkan dapat terus memuaskan pelanggan.