

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian perumusan strategi *Supplier Relationship Management* (SRM) berdasarkan integrasi evaluasi bahan baku dan evaluasi *supplier*, maka kesimpulan yang didapatkan sebagai berikut.

1. Berdasarkan hasil evaluasi bahan baku yang dilakukan dengan mengintegrasikan klasifikasi bahan baku dan klasifikasi *relationship attractiveness* menggunakan metode *Fuzzy-MADM* dan MDS, dapat diketahui bahwa sayur biji termasuk dalam kategori *transactional relationship*. Hal ini disebabkan karena sayur tersebut berada pada kelompok *leverage items* dalam klasifikasi bahan baku, dan pada klasifikasi *relationship attractiveness* berada pada kategori *buyer's attractiveness*. Sayur buah termasuk dalam kategori *strategic relationship*, karena sayur tersebut berada pada kelompok *strategic items* dalam klasifikasi bahan baku, dan pada klasifikasi *relationship attractiveness* berada pada kategori *mutual attractiveness*. Sayur bunga termasuk dalam kategori *collaborative relationship*, karena sayur tersebut berada pada kelompok *bottleneck items* dalam klasifikasi bahan baku, dan pada klasifikasi *relationship attractiveness* berada pada kategori *lack of attractiveness*. Sayur daun termasuk dalam kategori *collaborative relationship*, karena sayur tersebut berada pada kelompok *bottleneck items* dalam klasifikasi bahan baku, dan pada klasifikasi *relationship attractiveness* berada pada kategori *supplier's attractiveness*. Sayur tunas termasuk dalam kategori *transcational relationship*, karena sayur tersebut berada pada kelompok *non-critical items* dalam klasifikasi bahan baku, dan pada klasifikasi *relationship attractiveness* berada pada kategori *buyer's attractiveness*. Bahan baku terakhir adalah sayur umbi, sayur ini termasuk dalam kategori *strategic relationship*, karena sayur tersebut berada pada kelompok *strategic items* dalam klasifikasi bahan baku, dan pada klasifikasi *relationship attractiveness* berada pada kategori *supplier's attractiveness*.

2. Berdasarkan hasil evaluasi kinerja *supplier* menggunakan metode *Entropy* untuk menentukan bobot kriteria, dan metode COPRAS untuk menentukan nilai akhir kinerja *supplier*, maka dapat diketahui nilai kepentingan dan kategori untuk masing-masing *supplier*. *Supplier* yang termasuk ke dalam kelompok *excellent supplier* antara lain *supplier* RE dengan nilai sebesar 0,9 dan *supplier* EK dengan nilai sebesar 1,0. Kedua *supplier* tersebut masuk dalam kategori *excellent supplier* karena nilai akhir yang diperoleh berada pada interval $\geq 0,856$, yang merupakan batas minimal untuk kelompok tersebut.

Supplier yang termasuk ke dalam kelompok *good supplier* antara lain *supplier* IV dengan nilai sebesar 0,722, *supplier* NU dengan nilai sebesar 0,763, dan *supplier* MU dengan nilai sebesar 0,733. Ketiga *supplier* tersebut masuk dalam kategori *good supplier* karena nilai akhir yang diperoleh berada pada interval 0,708 – 0,855, yang merupakan ambang batas untuk kelompok tersebut.

Supplier yang termasuk ke dalam kelompok *bad supplier* antara lain *supplier* PU dengan nilai sebesar 0,622, *supplier* KU dengan nilai sebesar 0,560, dan *supplier* UN dengan nilai sebesar 0,693. Ketiga *supplier* tersebut masuk dalam kategori *bad supplier* karena nilai akhir yang diperoleh berada pada interval $\geq 0,708$, yang merupakan ambang batas untuk kelompok tersebut.

3. Setelah didapatkan evaluasi bahan baku dan evaluasi kinerja *supplier*, maka dapat ditentukan strategi SRM berdasarkan integrasi evaluasi bahan baku dan evaluasi *supplier*. Kelompok strategi SRM dibedakan menjadi empat, antara lain *prime group*, *collaboration group*, *maintenance group*, dan *improvement group*. *Supplier* yang termasuk ke dalam kelompok *prime group* adalah *supplier* RE dan EK pada bahan baku sayur buah dan umbi. Strategi yang tepat untuk diterapkan pada kelompok ini adalah dengan pemberian insentif yang kuat dan membangun hubungan kepercayaan dalam jangka panjang. Selanjutnya untuk kelompok *collaboration group*, *supplier* yang termasuk didalamnya antara lain *supplier* IV, NU, MU pada bahan baku sayur buah dan umbi, serta *supplier* IV, RE, EK, NU, MU untuk

bahan baku sayur bunga dan daun. Strategi SRM yang tepat untuk kelompok ini adalah dengan membangun hubungan kolaboratif yang berorientasi pada peningkatan kerja sama dan penciptaan keuntungan bersama. Lalu untuk *supplier* yang termasuk ke dalam kelompok strategi *maintenance group* antara lain IV, RE, EK, NU, dan MU untuk komoditas sayur biji dan sayur tunas. Strategi yang dapat diterapkan untuk kelompok ini adalah dengan mengembangkan sebuah inovasi untuk memberikan nilai tambah dan keuntungan bagi kedua belah pihak. Kelompok terakhir adalah *improvement group*. *Supplier* yang termasuk ke dalam kelompok ini antara lain PU, KU, dan UN untuk semua jenis bahan baku. Strategi yang dapat diterapkan untuk kelompok ini adalah dengan penetapan standar kinerja yang terukur sebagai acuan peningkatan, pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi secara berkala untuk menilai perkembangan kinerja, serta pemberian peringatan apabila tidak terdapat peningkatan yang signifikan setelah dilakukan pembinaan.

6.2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan kepada pihak YBBS dan penelitian selanjutnya, yakni sebagai berikut.

1. Pihak YBBS diharapkan dapat menerapkan strategi SRM yang telah dirumuskan dalam penelitian ini sesuai dengan klasifikasi masing-masing kelompok, yaitu prime, collaboration, maintenance, dan *improvement group*. Penerapan strategi tersebut diharapkan mampu menyelesaikan permasalahan yang ada sekaligus meminimalkan potensi permasalahan yang mungkin terjadi di masa mendatang.
2. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas objek kajian, tidak hanya terbatas pada bahan baku sayur, tetapi juga mencakup komoditas lain seperti bahan protein, buah, atau kebutuhan lainnya. Hal ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai pengelolaan rantai pasok dan hubungan pemasok secara menyeluruh.