

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan pada bab-bab sebelumnya, pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa :

1. Optimalisasi Evaluasi *Vendor Critical* pada PT Kalbe Morinaga Indonesia menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan sumber data yang berasal dari kuesioner yang diberikan kepada 3 (tiga) orang karyawan yang dapat menjadi pengambilan keputusan untuk evaluasi *vendor* yang disebut *Decision Maker*. Sedangkan metode *Profile Matching* menggunakan sumber data perusahaan yang telah diolah oleh peneliti sesuai dengan kebutuhan penelitian.
2. Kriteria yang digunakan adalah *Quality* dengan kode kriteria (Q1), *Quantity* dengan kode kriteria (Q2), *Response To Claim* dengan kode kriteria (R), *Delivery* dengan kode kriteria (D), *Safety Requirement* dengan kode kriteria (S), Kepatuhan K3L dan Jaminan Produk dengan kode kriteria (K), serta Administrasi Pembelian dengan kode kriteria (A). Dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP), setiap *Decision Maker* telah menunjukkan perbandingan prioritas setiap kriterianya, perbandingan tersebut selanjutnya dilakukan perhitungan untuk menentukan rasio konsistensi dari hasil perhitungan setiap *Decision Maker* apakah kurang dari 0,1 yang dimana nilai tersebut menyatakan bahwa hasil perhitungan dianggap konsisten sehingga tingkat kepentingan dapat digunakan.

Presentase *Priority Weight* dari setiap *Decision Maker* dilakukan penggabungan. Hasil dari penggabungan menggunakan rata-rata aritmetika dihasilkan bahwa kriteria *Quality* menjadi bobot prioritas tertinggi yaitu 32%, dilanjutkan dengan kriteria *Quantity* sebesar 15%, kriteria *Safety Requirement* sebesar 13%, kriteria Kepatuhan K3L dan Jaminan Produk sebesar 12%, kriteria *Delivery* dan Administrasi Pembelian sebesar 11%, dan kriteria *Response to Claim* sebesar 6%. Hasil penggabungan semua bobot

prioritas tersebut digunakan dalam penentuan pengelompokan *Core Factor* (CF) dan *Secondary Factor* (SF) pada metode *Profile Matching*.

Data hasil perhitungan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) digunakan untuk menghitung nilai total dari setiap *vendor* dengan menggunakan metode *Profile Matching*. Nilai total tersebut dikonversikan menjadi *grade* diantaranya nilai 5 mendapatkan *grade A*, nilai 4,5 – 4,99 mendapatkan *grade B+*, nilai 4 – 4,49 mendapatkan *grade B*, nilai 3,5 – 3,99 mendapatkan *grade B-*, nilai 3 – 3,49 mendapatkan *grade C+*, nilai 2,5 – 2,99 mendapatkan *grade C*, nilai 2 – 2,49 mendapatkan *grade C-*, nilai 1,5 – 1,99 mendapatkan *grade D*, nilai 1 – 1,49 mendapatkan *grade E*.

5.2 Saran

Dalam proses Evaluasi *Vendor Critical* dengan menggunakan metode AHP dan *Profile Matching* pada studi kasus PT Kalbe Morinaga Indonesia, masih terdapat beberapa kekurangan yang dinilai perlu dikembangkan kembali. Berikut ini adalah saran yang dapat dipertimbangkan :

1. Proses Evaluasi *Vendor Critical* dengan menggunakan metode AHP dan *Profile Matching* agar dapat dipertimbangkan untuk digunakan perusahaan dalam proses evaluasi dengan dibakukan dalam SOP, IK, maupun Ketentuan.
2. Usulan optimalisasi ini dapat dikembangkan kembali secara digitalisasi untuk memudahkan *Purchasing* dalam melakukan proses evaluasi *vendor critical* menggunakan metode tersebut.