

BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis, penelitian ini menyimpulkan hal-hal berikut terkait tujuan yang telah ditetapkan serta memberikan saran bagi perusahaan dan penelitian selanjutnya.

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan untuk menjawab tujuan penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Penelitian ini berhasil merumuskan daftar kriteria pemilihan pemasok yang komprehensif dan relevan dengan kebutuhan operasional CV TMSB menggunakan metode *Fuzzy-Delphi*. Teridentifikasi 15 sub-kriteria yang dikelompokkan ke dalam lima kriteria utama, yaitu Kualitas (*Quality*), Biaya (*Cost*), Pengiriman (*Delivery*), Fleksibilitas (*Flexibility*), dan Pelayanan (*Service*). Struktur kriteria ini merepresentasikan kebutuhan perusahaan akan bahan baku garam yang tidak hanya murah, tetapi juga berkualitas standar pangan dan terjamin ketersediaannya.
2. Berdasarkan pembobotan menggunakan metode BWM, ditemukan bahwa Harga Produk (C1) merupakan sub-kriteria dengan bobot global tertinggi (0,203), diikuti Mutu Produk (Q1) dengan bobot 0,183, dan Waktu Pengiriman (D1) dengan bobot 0,105. Hal ini mengindikasikan bahwa preferensi CV TMSB saat ini berorientasi pada efisiensi biaya, namun tetap menempatkan standar kualitas dan ketepatan waktu sebagai syarat utama yang tidak dapat diabaikan dalam menjaga kelancaran produksi.
3. Analisis sensitivitas membuktikan bahwa model keputusan yang dibangun memiliki tingkat *robustness* yang tinggi dalam menetapkan Pemasok P4 sebagai prioritas utama, namun tetap responsif terhadap perubahan preferensi strategis untuk penentuan pemasok cadangan. Hal ini dibuktikan dengan naiknya peringkat Pemasok P2 sebagai alternatif untuk komoditas garam kasar dalam skenario efisiensi biaya, serta

teridentifikasinya Pemasok P3 sebagai opsi paling berisiko pada skenario penekanan kualitas, memberikan fleksibilitas bagi perusahaan untuk menyesuaikan mitra cadangan sesuai kondisi operasional perusahaan.

4. Perhitungan pemeringkatan pemasok menggunakan metode TOPSIS menghasilkan urutan prioritas pemasok yang dinamis untuk kedua jenis komoditas. Pemasok P4 konsisten terpilih sebagai alternatif terbaik dengan nilai preferensi sebesar 0,924 untuk garam halus dan 0,927 untuk garam kasar. Pemasok P4 menunjukkan keunggulan yang merata dan stabil di berbagai skenario uji sensitivitas. Sementara itu, Pemasok P1 menempati peringkat kedua dan dinilai sebagai alternatif pemasok cadangan yang paling kompetitif.
5. Penelitian ini merekomendasikan strategi mitigasi risiko pasokan melalui pendekatan multi-sumber terukur. Strategi ini menempatkan Pemasok P4 sebagai mitra strategis utama untuk mendapatkan stabilitas harga dan kualitas, sembari memberdayakan Pemasok P1 sebagai pemasok cadangan melalui alokasi pesanan skala kecil atau *trial order*.
6. Penelitian ini merumuskan mekanisme usulan pemilihan pemasok yang sistematis dan terstandarisasi sebagai solusi atas kelemahan metode yang digunakan perusahaan saat ini. Model penilaian TOPSIS yang dihasilkan dalam penelitian ini juga direkomendasikan sebagai instrumen evaluasi pemasok rutin untuk mengurangi subjektivitas dan ketergantungan tunggal pada satu pemasok. Implementasi mekanisme ini memberikan manfaat manajerial berupa peningkatan objektivitas, transparansi data, dan efisiensi waktu secara simultan memberikan kontribusi positif terhadap aspek keberlanjutan yang mencakup stabilitas ekonomi rantai pasok lokal dan jaminan keamanan pangan melalui seleksi ketat bahan baku sesuai SNI.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, penulis mengajukan beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan bagi perusahaan maupun penelitian selanjutnya.

6.2.1 Saran Bagi Perusahaan

1. Disarankan bagi manajemen CV TMSB untuk menetapkan struktur kriteria dan bobot prioritas hasil metode BWM dalam penelitian ini sebagai kerangka baku formulir penilaian kinerja pemasok. Penggunaan formulir ini sebaiknya dilakukan secara periodik untuk menggantikan metode penilaian intuitif. Hal ini bertujuan menjamin objektivitas keputusan dan memastikan bahwa setiap pemasok dinilai berdasarkan standar kuantitatif yang konsisten.
2. Berdasarkan hasil pemeringkatan TOPSIS, Pemasok P4 unggul signifikan sebagai alternatif terbaik. Meskipun hasil ini valid secara matematis, pengambil keputusan perlu mempertimbangkan batasan penelitian terkait asimetri informasi antara pemasok lama dan pemasok baru. Keunggulan Pemasok P4 sebagian dipengaruhi faktor kepercayaan dan rekam jejak yang belum dimiliki kandidat lain. Maka dari itu, strategi yang disarankan adalah mitigasi ketergantungan dengan tetap menjadi Pemasok P4 sebagai prioritas utama, sembari secara aktif melakukan uji coba pengadaan dalam skala kecil kepada Pemasok P1. Tujuannya untuk verifikasi kapabilitas Pemasok P1 secara empiris di lapangan, sehingga perusahaan memiliki opsi cadangan yang teruji jika terjadi gangguan pada pemasok utama.
3. Manajemen disarankan menggunakan hasil pemeringkatan ini sebagai dasar negosiasi kontrak yang lebih kuat dengan Pemasok P4. Meskipun P4 menempati peringkat pertama, perusahaan dapat memanfaatkan data skor kriteria yang belum sempurna untuk menuntut jaminan layanan yang lebih ketat dalam perpanjangan kontrak jangka panjang. Ini adalah bentuk mitigasi risiko untuk memastikan bahwa dominasi pemasok tidak melemahkan posisi tawar perusahaan.
4. Disarankan bagi manajemen CV TMSB mengintegrasikan mekanisme usulan pemilihan pemasok ini ke dalam *Standard Operating Procedure* (SOP) pengadaan perusahaan secara utuh, mulai dari tahap penilaian kinerja hingga dokumentasi historis. Penerapan mekanisme ini untuk mendukung aspek keberlanjutan perusahaan. Secara spesifik, seleksi ketat

berbasis mutu SNI akan menjamin keamanan pangan bagi konsumen (dampak sosial), sementara efisiensi sistem pengadaan akan menjaga stabilitas bisnis dan rantai pasok lokal (dampak ekonomi). Dengan demikian, perusahaan tidak hanya mendapatkan keuntungan operasional, tetapi juga berkontribusi pada ekosistem industri yang lebih sehat.

6.2.2 Saran Bagi Penelitian Selanjutnya

1. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas jangkauan pengambil keputusan (*Decision Makers/DM*) dengan melibatkan ahli lintas fungsi, seperti Departemen Keuangan untuk memvalidasi aspek biaya. Hal ini bertujuan untuk mereduksi bias penilaian yang terpusat pada satu departemen. Selain itu, untuk mencapai konsensus yang lebih solid antar ahli dengan latar belakang berbeda, dapat diterapkan metode Delphi putaran berganda sebelum pembobotan dilakukan.
2. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan pendekatan *Fuzzy BWM* atau *Fuzzy TOPSIS* untuk menangkap preferensi pengambil keputusan dengan lebih presisi mengingat penilaian ahli sering kali mengandung unsur ketidakpastian atau ambiguitas bahasa.
3. Penelitian selanjutnya disarankan untuk merancang fase pra-kualifikasi berbasis data empiris. Peneliti dapat merekomendasikan periode uji coba terbatas bagi seluruh kandidat pemasok baru selama kurun waktu tertentu sebelum pengambilan data kuesioner dilakukan. Hal ini bertujuan agar *input* data kinerja yang dimasukkan ke dalam model MCDM sepenuhnya berbasis bukti lapangan yang setara, sehingga bias akibat ketergantungan pada klaim komitmen dalam dieliminasi.