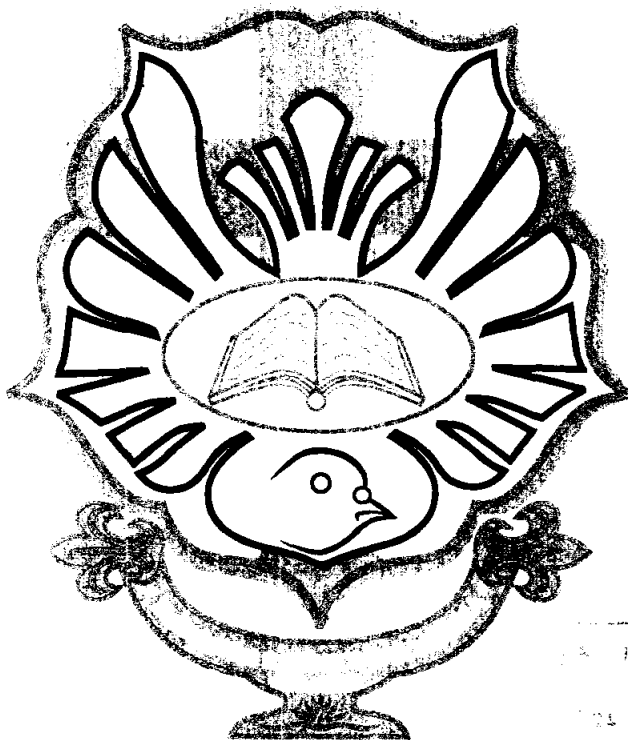


PENGELOLAAN PEMASOK BERDASARKAN ANALISIS PARETO DAN ANALISIS SUPPLY POSITIONING



OLEH :

INGRID WAHYU
3203002055

NO. POKOK	0804/08
NO. DAFTAR	7-3-2013
	fb
	fb-a Uch P

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2006**

**PENGELOLAAN PEMASOK BERDASARKAN ANALISIS PARETO DAN
ANALISIS SUPPLY POSITIONING**

TUGAS AKHIR
Diajukan kepada
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
untuk memenuhi sebagian persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi

OLEH:

INGRID WAHYU

3203002055

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA

2006

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas akhir yang ditulis oleh: INGRID WAHYU

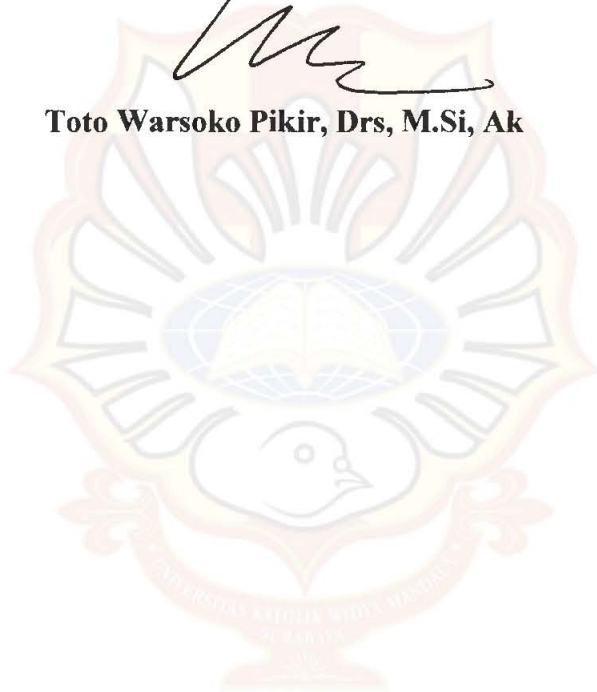
NRP: 3203002055

Telah disajikan pada tanggal 24 Januari 2006 dihadapan Tim Penilai

Ketua Tim Penilai:

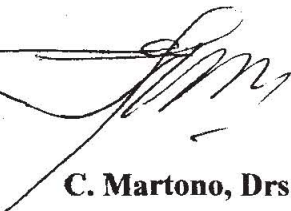


Toto Warsoko Pikir, Drs, M.Si, Ak



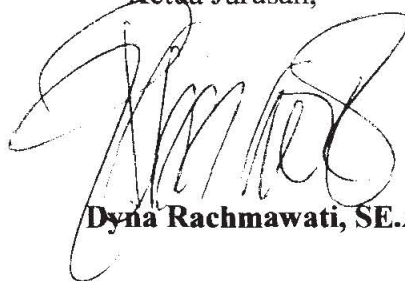
Mengetahui:

Dekan,



C. Martono, Drs. Ec., Msi

Ketua Jurusan,



Dyna Rachmawati, SE.AK., M.si

LEMBAR PERSETUJUAN

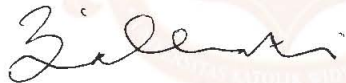
**MAKALAH TUGAS AKHIR
PENGELOLAAN PEMASOK BERDASARKAN
ANALISIS PARETO DAN ANALISIS SUPPLY POSITIONING**

OLEH:

INGRID WAHYU

3203002055

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH



PEMBIMBING, c. Bintang H. J

Tanggal. 30-11-2005

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur bagi Bapa di surga atas segala berkat, rahmat dan kasih yang telah diberikannya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan predikat sarjana strata-1 dari jurusan akuntansi, fakultas ekonomi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Dalam melakukan penulisan tugas akhir ini, penulis telah mendapatkan banyak sekali bantuan dari semua pihak, dan untuk itu pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang tulus kepada:

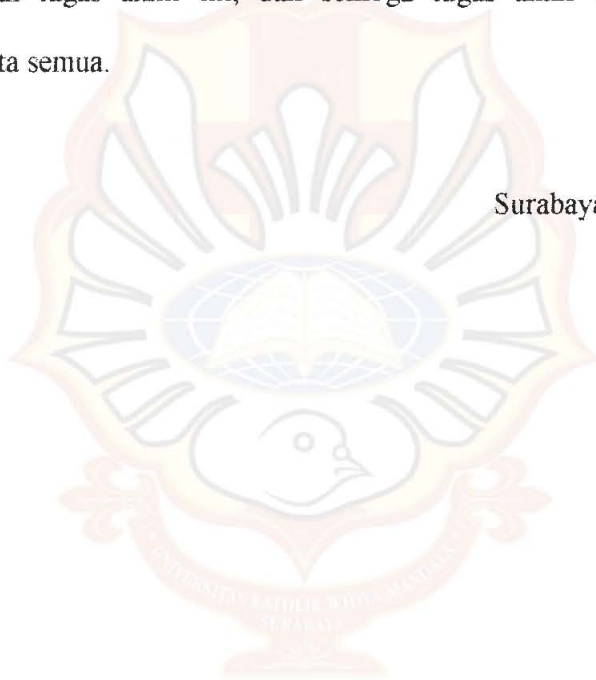
1. Bapak C. Martono, Drs. Ec., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Unika Widya Mandala
2. Ibu Dyna Rachmawati, SE.Ak., M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Unika Widya Mandala
3. Ibu Bintang Hari Yudhanti, SE., M.Si selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran telah membimbing, mengarahkan dan memberikan semangat kepada penulis dalam mengerjakan tugas akhir ini
4. Tante Chitra yang telah membiayai kuliah penulis selama ini dan senantiasa memberikan cinta serta dukungan kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik
5. Mama yang tak pernah lelah memberikan dukungan, semangat dan kasih sayangnya kepada penulis selama proses penulisan tugas akhir ini

6. Kakakku Halim, yang selalu menyemangati, mendukung dan mendoakan penulis selama ini
7. Teman-temanku, Meilani, Marcel, Budi, Fenty, Steven, Rudy, Emilia, Monika, Raldy dan teman-teman lain yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu atas dukungan doa dan semangatnya

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, maka dengan senang hati penulis akan menerima kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan tugas akhir ini, dan semoga tugas akhir dapat menambah pengetahuan kita semua.

Surabaya, Desember 2005

Penulis



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
BAB 1: PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penentuan Pokok Bahasan.....	1
1.2. Pokok Bahasan.....	2
1.3. Tujuan Pembahasan.....	3
BAB 2: TINJAUAN KEPUSTAKAAN.....	4
2.1. Pemasok.....	4
2.1.a. Definisi pemasok (<i>supplier</i>).....	4
2.1.b. Penilaian pemasok.....	4
2.1.c. Jenis hubungan dengan pemasok.....	9
2.2. Analisis Pareto.....	10
2.2.a. Prinsip pareto (<i>pareto principle</i>).....	10
2.2.b. Diagram pareto.....	11
2.3. <i>Supply Positioning</i>	13
BAB 3: PEMBAHASAN.....	15
BAB 4: SIMPULAN.....	26
Daftar Kepustakaan.....	29

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1. Analisis Pareto.....	12
2.2. <i>Supply Positioning</i>	14
3.1. Peringkat Nilai Pembelian dan Prosentase Kumulatif Nilai Pembelian.....	16
3.2. Analisis Pareto.....	19
3.3. Biaya Relatif dan Risiko Pasokan.....	22
3.4. <i>Supply Positioning</i>	22



ABSTRAKSI

Pengelolaan pemasok berdasarkan analisis pareto dilakukan dengan mengelompokkan bahan baku ke dalam tiga kelas, yaitu A, B, dan C berdasarkan nilai pembeliannya, dan dari hasil pengelompokkan tersebut perusahaan pembeli akan menentukan cara pengelolaan yang tepat bagi para pemasok yang tergabung dalam masing-masing kelas. Walaupun analisis pareto dapat membantu perusahaan dalam melakukan pengelolaan pemasok, namun analisis ini memiliki dua kelemahan, yaitu tidak dapat mengidentifikasi mata produk bernilai rendah mana yang apabila tidak dipenuhi akan berdampak besar pada kelangsungan hidup dan profitabilitas perusahaan serta mengabaikan faktor risiko masing-masing produk yang dilihat dari segi ketersediaan, jumlah pemasok dan posisi strategisnya terhadap operasi perusahaan. Untuk menutupi kelemahan analisis pareto, dilakukanlah analisis *supply positioning* yang mengelompokkan bahan baku ke dalam empat kuadran yaitu *tactical acquisition*, *tactical profit*, *strategic security* dan *strategic critical* berdasarkan biaya relatif dan tingkat risiko bahan baku yang digunakan. Melalui penggabungan kedua analisis ini diharapkan perusahaan pembeli dapat melakukan pengelolaan pemasok dengan baik, sehingga proses produksi dapat berjalan dengan lancar.

