

BAB 4

SIMPULAN

Pengelolaan pemasok berdasarkan analisis pareto dilakukan dengan mengelompokkan bahan baku yang digunakan ke dalam tiga kelas, yaitu A, B dan C berdasarkan nilai pembeliannya. Kemudian dengan mengacu pada hasil pengelompokan tersebut perusahaan pembeli akan menetapkan cara pengelolaan yang paling tepat untuk para pemasok tersebut.

- a. Kelas A terdiri dari bahan baku yang menguasai kurang lebih 80% dari total nilai pembelian bahan baku, dan oleh sebab itu perusahaan pembeli hendaknya memberikan perhatian yang cukup besar kepada para pemasok bahan baku yang tergabung dalam kelas ini. Adapun cara pengelolaan yang dapat diterapkan adalah dengan menggunakan teknik *procurement marketing*, yaitu suatu teknik dimana perusahaan pembeli berusaha menjadi *customer* pilihan atau idaman bagi para pemasoknya.
- b. Kelas B terdiri dari bahan baku yang menguasai sekitar 15% dari total nilai pembelian bahan baku. Untuk para pemasok bahan baku yang tergabung dalam kelompok ini, perusahaan pembeli perlu memberikan perhatian yang cukup serta melakukan peningkatan hubungan, antara lain dengan cara tetap memeperhatikan kepentingan pemasok walaupun nilai pembelian yang dikuasanya tidak terlalu besar dan selalu memantau harga agar tetap sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui.

- c. Kelas C terdiri dari bahan baku yang menguasai sekitar 5% dari total nilai pembelian bahan baku, dan karena nilai pembelian yang dikuasai oleh para pemasok ini relatif kecil, maka perusahaan pembeli cukup memberikan perhatian seperlunya saja.

Dalam melakukan pengelolaan pemasok analisis pareto hendaknya ditunjang dengan analisis *supply positioning* karena analisis pareto memiliki dua kelemahan yaitu:

1. Analisis pareto tidak dapat mengidentifikasi mata produk bernilai rendah mana yang apabila tidak dipenuhi akan berdampak besar pada kelangsungan hidup dan profitabilitas perusahaan.
2. Analisis pareto mengabaikan faktor risiko masing-masing produk yang dilihat dari segi ketersediaan, jumlah pemasok dan posisi strategisnya terhadap operasi perusahaan.

Analisis *supply positioning* melakukan pengelolaan pemasok dengan mengelompokkan bahan baku yang digunakan ke dalam empat kuadran yaitu *tactical acquisition*, *tactical profit*, *strategic security* dan *strategic critical*, berdasarkan biaya relatif dan tingkat risiko masing-masing bahan.

- a. Bahan baku yang termasuk dalam kuadran *tactical acquisition* memiliki tingkat risiko dan biaya relatif yang rendah, oleh karena itu perusahaan pembeli tidak perlu memberikan perhatian yang terlalu besar.
- b. Bahan baku yang termasuk dalam kuadran *tactical profit* memiliki biaya relatif yang tinggi dengan tingkat risiko yang rendah. Adapun cara pengelolaan yang tepat adalah dengan melakukan kontrak jangka pendek,

sehingga perusahaan pembeli dapat dengan mudah pindah ke pemasok lain yang memberikan penawaran harga yang lebih rendah.

- c. Bahan baku yang termasuk dalam kuadran *strategic security* memiliki tingkat risiko yang tinggi dengan biaya relatif yang rendah. Karena bahan baku yang termasuk dalam kuadran ini berisiko tinggi, maka perusahaan pembeli perlu memberikan perhatian yang cukup besar pada para pemasok bahan baku yang tergabung dalam kuadran ini serta melakukan kontrak jangka panjang dengan mereka agar keamanan pasokan dapat terjamin.
- d. Bahan baku yang termasuk dalam kuadran *strategic critical* memiliki tingkat tingkat risiko dan biaya relatif yang tinggi, dan oleh karena itu cukup berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Cara pengelolaan yang dapat ditempuh antara lain dengan melakukan kontrak jangka menengah, sehingga disamping keamanan pasokan cukup terjamin, perusahaan juga cukup leluasa untuk pindah ke pemasok lain yang memberikan penawaran harga yang lebih rendah.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Besterfield, D. H., and Michna-Besterfield, Carol, and Besterfield, Glen H., and Sacre- Besterfield, Mary, (1999), *Total Quality Improvement*, 2nd ed., Prentice Hall
- Fernandez, Ricardo R., (1996), *Mutu Terpadu dalam Manajemen Pembelian dan Pemasok*, Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo
- Fryman, Mark A., (2002), *Quality and Process Improvement*, USA: Delmar
- Gaspersz, V., (1998), *Statistical Process Control: Penerapan Teknik-teknik Statistikal dalam Manajemen Bisnis Total*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Ihalauw, John J.O.I dan Rahardjo, Lianti, (1999), *Alat-alat Analisis Bagi Distributor untuk Mengelola Pasar Pasokan, Pasar Konsumen dan Pasar Industrial*, Fakultas Ekonomi UKSW
- Juran, J.M., dan Frank M. Gryna, (1993), *Quality Planning and Analysis*, 3rd ed., McGraw-Hill International Edition
- Kristianto, Fani, dan Suparmono, (2000), *Aplikasi Analisis Pareto dan Analisis Supply Positioning*, September:305-317
- Santosa, Paulus, dan J. J.O.I. Ihaluaw, (2000), *Strategi Pengelolaan Pemasok Berdasarkan Analisis Pareto*, September: 284-304
- Steele, Paul dan Brian Court, (1996), *Profitable Purchasing Strategies*, London: McGraw-Hill