

**PERAN *SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT* (SRM)
PADA PEMASOK DI PT. KRAKATAU *PIPE INDUSTRIES***

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Program Studi Manajemen Pemasaran Diploma III
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Dalam Rangka
Memenuhi Sebagai Persyaratan Untuk memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)



Disusun Oleh :

Khaila Priwisastra Fitriasyach

5502210001

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SULTAN AGENG TIRTAYASA

SERANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya sebagai penulis Tugas Akhir berikut :

Judul : Peran *Supplier Relationship Management* (SRM) Pada Pemasok di PT. Krakatau Pipe Industries
Nama Mahasiswa : Khaila Priwisastra Fitriasyach
NIM : 5502210001
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Diploma III Manajemen Pemasaran

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir tersebut di atas adalah benar-benar hasil karya asli saya dan tidak memuat hasil karya orang lain, kecuali dinyatakan melalui rujukan yang benar dan dapat dipertanggungjawabkan. Apabila dikemudian hari ditemukan hal-hal yang menunjukkan bahwa Sebagian atau seluruh karya ini bukan karya saya, maka saya bersedia dituntut melalui hukum yang berlaku. Saya juga bersedia menanggung segala akibat hukum yang timbul dari pernyataan yang secara sadar dan sengaja saya nyatakan melalui lembar ini.

Cilegon, 28 Juni 2024

Yang menyatakan,



Khaila Priwisastra Fitriasyach

NIM. 5502210001

HALAMAN PENGESAHAN

Dengan ini ditetapkan bahwa Tugas Akhir berikut

Judul : Peran *Supplier Relationship Management* (SRM) Pada Pemasok di PT. Krakatau Pipe Industries

Nama Mahasiswa : Khaila Priwisastra Fitriasyach

NIM : 5502210001

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Diploma III Manajemen Pemasaran

Telah diuji dan dipertahankan pada tanggal 03 Juli 2024 melalui Sidang Tugas Akhir di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dan dinyatakan LULUS

Tanggal: 17/07/2024
Pembimbing I

Tanggal: 16/07/2024
Pembimbing II

Solehatin Ika Putri, S.E., M.M.
NIP. 199107122023212356
Tanggal: 17/07/2024
Penguji I/Utama

Lina Affifatusholihah, S.E.I., S.Pd., M.Sc.
NIP. 199304082019032024
Tanggal: 17/07/2024
Penguji II/Pendamping

Diqbal Satyanegara, S.E., M.Si.
NIP. 198302072006041005

Fadhilah, S.I.kom., M.M.
NIP. 199202042019032025

Mengetahui

Prof. Dr. Tubagus Ismail, S.E.,
M.M., Ak., C.A., C.M.A.
NIP. 1973123020011210001

Koordinator Program Studi

Widya Nur Bhakti Pertiwi, S.M.B., M.M.
NIP. 199009102019032017

PRAKATA

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul "Peran *Supplier Relationship Management (SRM)* pada Pemasok di PT. Krakatau Pipe Industries" ini dengan baik dan tepat waktu. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan program Diploma 3 Manajemen Pemasaran di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

Penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Fatah Sulaiman, S.T., M. T., selaku Rektor Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
2. Prof. Dr. Tubagus Ismail, S.E., M.M., Ak., CA., CMA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
3. Dr. Wawan Ichwanudin, S.E., M.Si. selaku Kepala Jurusan S1 Manajemen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
4. Ibu Widya Nur Bhakti Pertiwi, S.M.B., M.M., yang bertugas sebagai Koordinator program studi D3 Manajemen Pemasaran di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, telah dengan penuh dedikasi menyisihkan waktu dan memberikan perhatiannya untuk membimbing, mengarahkan, serta memberikan solusi kepada penulis selama pelaksanaan kegiatan magang industri.
5. Ibu Solehatin Ika Putri, S.E., M.M., yang menjabat sebagai Dosen Pembimbing I D3 Manajemen Pemasaran, telah memberikan bimbingan, arahan, serta panduan sejak awal proses penyusunan hingga penyelesaian Tugas Akhir
6. Ibu Lina Affifatusholihah, S.E.I., S.Pd., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing II D3 Manajemen Pemasaran yang telah memabantu, mengarahkan, serta panduan kepada penulis hingga penyelesaian Tugas Akhir.

7. Bapak Raden Jerry Sonjaya atas peran beliau sebagai mentor selama penulis melaksanakan kegiatan magang di PT. Krakatau Pipe Industries. Beliau telah memberikan arahan, dukungan, dan inspirasi yang sangat berharga bagi penulis selama menjalani kegiatan magang.
8. Bapak Stevan Alyoula Vieodi terimakasih atas kehadiran dan bimbingan yang telah memberikan arah dan dukungan yang sangat berarti bagi penulis dalam menjalani setiap tahap magang di PT. Krakatau Pipe Industries. Tidak hanya memberikan panduan praktis dan nasihat yang berharga, tetapi juga selalu siap membantu menyelesaikan setiap tantangan yang penulis hadapi selama magang.
9. Bapak Darmawan Samhua Terima kasih atas bimbingan dan arahan yang telah diberikan selama penulis melaksanakan proses program magang industri di PT. Krakatau *Pipe Industries*.
10. Seluruh Staf dan Karyawan PT. Krakatau *Pipe Industries* terima kasih atas keramahan, kerjasama, dan kesediaan untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan penulis selama masa magang. Kontribusi yang telah memberikan warna dan nilai tambah yang berarti bagi pengalaman penulis.
11. Teruntuk Ama, terimakasih banyak atas dukungan, serta doa yang selalu diberikan kepada penulis. Ama terimakasih karna selalu menemani dan memberikan perhatian kepada penulis, meskipun penulis tidak bisa lagi berbagi momen keberhasilan ini dengan ama secara langsung, penulis yakin ama melihat dari atas sana dan merasa bangga. Terima kasih atas semua cinta dan pelajaran berharga yang telah ama berikan.
12. Teruntuk keluarga tercinta, khususnya kepada Papah dan Mamah dari penulis. Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan, doa, dan cinta yang telah diberikan selama penulis membuat Tugas Akhir Ini. Tanpa kehadiran dan dukungan keluarga, penulis mungkin tidak akan mampu melewati setiap tantangan dan rintangan dengan baik.
13. George Harliono Evans penulis ingin menyampaikan terimakasih secara tulus karna telah menjadi penyemangat serta motivator bagi penulis untuk menyelesaikan laporan magang ini. Terimakasih atas kontribusinya untuk

membuat penulis tetap semangat dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini dan terima kasih karena telah memberikan yang terbaik dalam setiap langkah perjalanan ini.

14. DPR IAN penulis ingin menyampaikan segenap rasa terimakasih atas motivasi yang diberikan sebagai salah satu *role model* dari penulis. Lewat karya-karyanya yang mendorong penulis untuk tetap semangat dan berambisi, terimakasih karna sudah mendorong penulis untuk keluar dari zona nyaman dan membuat penulis dapat lebih percaya diri sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
15. Adhwa Firyal terimakasih atas bantuan dan bimbingan sebagai rekan magang selama penulis melaksanakan kegiatan magang di PT. Krakatau Pipe Industries
16. Teruntuk sahabat-sahabat penulis, Febrianita Putri Subandi, Nabila Audy Triani Komara Putri, Putri Octaviani, dan Ghina Nur Aini Najla. Terimakasih atas *support* serta dorongan semangat yang diberikan kepada penulis. Terimakasih atas momen-momen yang diberikan kepada penulis selama penulis berkuliah hingga penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini.
17. Terakhir penulis ucapkan banyak terimakasih untuk diri sendiri, terimakasih karna telah bertahan dan terus semangat. Penulis menyadari bahwa perjalanan ini tidak selalu mudah, namun penulis bangga dengan keputusan dan usaha yang telah penulis lakukan. Penulis menghargai semangat dan kegigihan penulis dalam menghadapi tantangan, serta kemauan untuk terus belajar dan berkembang di tengah situasi yang baru dan berbeda.

Cilegon, 28 Juni 2024
Yang menyatakan,

Khaila Priwisastra Fitriasyach
NIM. 5502210001

DAFTAR ISI

HALAMAN

PERNYATAAN	Erro
r! Bookmark not defined.	

HALAMAN

PENGESAHAN	Erro
r! Bookmark not defined.	

PRAKATA.....	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRAC.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Tugas Akhir	4
D. Manfaat Tugas Akhir	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	6
A. Definisi <i>Suppliers</i> Relationship Management (SRM).....	6
B. Pemasok.....	6
C. Aktivitas <i>Suppliers</i> Relationship Management (SRM)	7
D. Manfaat <i>Suppliers</i> Relationship Management (SRM)	10
BAB III METODE PENULISAN	12
A. Objek Kajian/ Penulisan Laporan Tugas Akhir	12
B. Pendekatan Pemecahan Masalah yang digunakan	12
C. Metode Pengumpulan Data	13
1. Jenis dan Sumber Data.....	13
2. Metode Pengumpulan Data.....	14

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	15
A. Gambaran Umum Perusahaan	15
1. Sejarah Perusahaan	15
2. Visi dan Misi	15
B. Hasil	16
C. Pembahasan	23
1. Penerapan <i>Supplier Relationship Management</i> (SRM) di PT. Krakatau <i>Pipe Industries</i> dalam menjalin hubungan dengan mitra pemasok	23
2. Hambatan Dalam Proses Menjaga Hubungan dengan Pemasok	27
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	30
A. Kesimpulan	30
B. Saran	31
DAFTAR PUSTAKA	32
LAMPIRAN	34

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Tabel Nama Pemasok, Kota, dan Barang yang di suplai.....	17
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Lokasi PT. Krakatau Pipe Industries	12
Gambar 4. 1 Logo PT. Krakatau Pipe Industries	15
Gambar 4. 2 Canvass Daftar Rekanan Terseleksi	24
Gambar 4. 3 Canvass Nego	24
Gambar 4. 4 Kunjungan Ke PT. Karya Putra Sangkuriang Bandung	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara.....	34
Lampiran 2. Pedoman Observasi	35
Lampiran 3. Pedoman Dokumentasi Data Sekunder	36
Lampiran 4. Transkrip Wawancara	37
Lampiran 5. Struktur Organisasi	39
Lampiran 6. Foto Dokumentasi Observasi.....	40
Lampiran 7. Kartu Bimbingan Tugas Akhir.....	42
Lampiran 8. Biodata Penulis	44

ABSTRAK

PERAN *SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT* (SRM) PADA PEMASOK DI PT. KRAKATAU *PIPE INDUSTRIES*

KHAILA PRIWISASTRA FITRIASYACH
5502210001

Tujuan tugas akhir ini untuk mengetahui penerapan *Supplier Relationship Management* dan hambatan dalam menjaga hubungan dengan pemasok di PT. Krakatau *Pipe Industries*. Metode yang digunakan yaitu deskriptif melalui observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai pengumpulan datanya. Hasil dalam tugas akhir ini adalah penerapan *Supplier Relationship Management* yang dilakukan PT. Krakatau *Pipe Industries* melalui empat aktivitas, yaitu; pada aktivitas pertama melakukan *identifying key suppliers* berdasarkan kriteria strategis seperti kualitas produk, ketepatan waktu pengiriman, harga kompetitif, dan fleksibilitas dalam menghadapi perubahan pasar. Pada aktivitas kedua melakukan *information sharing* interaksi perusahaan dengan mitra bisnis untuk berbagi informasi dan menyusun strategi bersama. Aktivitas ketiga yaitu melakukan *decision synchronization* dengan pemasok terpilih untuk diskusi strategis seperti jadwal pengiriman dan pengadaan bahan baku membantu mengurangi konflik dan meningkatkan efisiensi operasional. Selanjutnya aktivitas keempat melakukan *supplier evaluation* secara rutin memastikan standar kualitas dan layanan terpenuhi hasilnya digunakan untuk memperbaiki atau mengganti pemasok yang tidak sesuai. Adapun hambatan dalam menjaga hubungan dengan pemasok yaitu terkait dengan kendala dalam akses internet bagi pemasok kecil.

Kata Kunci : *Supplier Relationship Management*, hubungan pemasok, pemasok

ABSTRACT

THE ROLE OF SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM) ON SUPPLIERS AT PT. KRAKATAU PIPE INDUSTRIES

**KHAILA PRIWISASTRA FITRIASYACH
5502210001**

The purpose of this final project is to find out the implementation of Supplier Relationship Management and the obstacles in maintaining relationships with suppliers at PT. Krakatau Pipe Industries. The method used is descriptive through observation, interviews and documentation as data collection. Results in this final project is the implementation of Supplier Relationship Management which is carried out by PT Krakatau Pipe Industries through four activities, The first activity is identifying key suppliers based on strategic criteria such as product quality, on-time delivery, competitive pricing, and flexibility in facing market changes. facing market changes. In the second activity, information sharing the company's interaction with business partners to share information and strategise together. The third activity is decision synchronisation with selected suppliers for strategic discussions such as delivery schedules and raw material procurement. delivery schedules and raw material procurement help reduce conflicts and increase operational efficiency. Improve operational efficiency. Furthermore, the fourth activity is conducting supplier evaluation on a regular basis to ensure quality and service standards are met. The results are used to improve or replace unsuitable suppliers. As for the obstacles in maintaining relationships with suppliers is related to constraints in internet access for small suppliers. internet access for small suppliers.

Keywords: *Supplier Relationship Management, supplier relationship, supplier*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelancaran sistem operasional perusahaan adalah proses produksinya. Kelancaran produksi sangat penting karena dapat memengaruhi keuntungan perusahaan. Keberhasilan atau kegagalan proses produksi bergantung pada persediaan bahan baku yang optimal. Bahan baku adalah komponen utama dalam proses produksi bagi perusahaan manufaktur. Untuk memenuhi kebutuhan bahan baku ini, sebagian besar perusahaan manufaktur bergantung pada pemasok. Kualitas bahan baku yang disediakan oleh pemasok sangat menentukan kualitas produk akhir. Dalam persaingan bisnis yang tinggi, para pelaku usaha harus memberikan perhatian penuh terhadap kualitas produk. Fokus pada kualitas produk memberikan dampak positif pada bisnis melalui dua cara: dampak pada proses produksi dan dampak pada kualitas bahan baku.

Oleh karena itu, *Supplier Relationship Management* menjadi sudut pandang yang sangat penting bagi perusahaan manufaktur guna menjamin keandalan dan frekuensi pengiriman pasokan dalam situasi yang dinamis dan kompetitif saat ini. Agar hubungan tersebut berjalan efektif dan berkelanjutan, perlu memberikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat, baik pembeli maupun pemasok. *Supplier Relationship Management* merupakan salah satu proses krusial dalam manajemen rantai pasokan yang mengurus hubungan antara perusahaan dengan pemasoknya. Secara esensial, *Supplier Relationship Management* melibatkan integrasi sumber daya, teknologi, alat, dan proses yang sesuai untuk mengkoordinasikan perusahaan dengan pemasoknya, menciptakan hubungan yang kuat dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Menurut penelitian oleh Roushdy et al. dalam Prasetyo (2018), interaksi yang sering dan hubungan yang erat dengan pemasok dapat memiliki dampak positif pada pertukaran informasi dan pengetahuan, yang secara efektif meningkatkan

proses dan kinerja perusahaan. Peran pemasok dalam kesuksesan bisnis sangat signifikan. Proses manajemen pemasok membantu dalam menghitung waktu, biaya, dan energi yang diperlukan untuk meningkatkan hubungan yang positif dengan pemasok. Pengelolaan yang baik terhadap pemasok menghasilkan peningkatan kepuasan pelanggan, pengurangan biaya, peningkatan kualitas produk, dan pelayanan yang lebih baik dari pemasok.

PT. Krakatau *Pipe Industries* merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang dimana didalamnya ada peran pemasok sebagai salah satu aset terpenting dalam operasional perusahaan mereka. Dalam proses produksi, PT. Krakatau *Pipe Industries* bergantung pada dukungan bahan baku dari berbagai vendor atau pemasok. Persaingan yang ketat dalam industri mendorong kesadaran akan pentingnya memilih pemasok yang tepat untuk memenuhi kriteria bisnis yang diinginkan. Pemilihan pemasok yang kompeten untuk bahan baku merupakan langkah awal yang krusial bagi perusahaan dalam menjaga kualitas produk tetap terjaga dan operasional berjalan lancar. Pemasok merupakan elemen yang tak terpisahkan dari kegiatan bisnis, karena mereka memainkan peran vital dalam operasional bisnis agar berjalan dengan lancar. Memilih pemasok yang kompeten untuk pembelian bahan baku adalah langkah awal bagi perusahaan dalam memperoleh bahan baku berkualitas untuk menjaga kualitas produk tetap terjaga. Pemilihan pemasok merupakan tugas operasional utama dalam mengembangkan kemitraan rantai pasokan yang berkelanjutan. Dalam memilih pemasok yang memenuhi kriteria keberlanjutan secara menyeluruh, penting untuk mempertimbangkan dimensi lingkungan, sosial, dan ekonomi, yang dapat meningkatkan kinerja rantai pasokan. Pemasok merupakan aset yang memungkinkan perusahaan untuk mengkonsolidasikan atau meningkatkan kemampuan internal dan bersaing dengan lebih efektif di pasar. Membangun jaringan yang kuat dengan pemasok merupakan peran penting untuk memastikan perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara efektif. Ini dapat berkontribusi pada peningkatan kinerja operasional perusahaan. Kerjasama dengan pemasok menjadi sumber keunggulan

kompetitif, di mana perusahaan dapat mendorong inovasi, mengurangi biaya, serta meningkatkan respons terhadap kebutuhan pelanggan.

Penelitian tentang pemilihan pemasok menjadi semakin penting dalam beberapa tahun terakhir karena organisasi mulai berfokus pada isu-isu kompetensi inti dan mengalihdayakan kegiatan yang kurang menguntungkan kepada mitra rantai pasokan (Arnold, 2000; Lonsdale dan Cox, 2000; Quinn, 1999 dalam Govindan, Rajendran, Sarkis, dan Murugesan 2015). Evolusi ini mencakup fokus yang lebih strategis pada hubungan pembeli-pemasok di mana kolaborasi yang erat diperlukan dan keterampilan serta kemampuan tertentu diperlukan (Sarkis dan Talluri, 2002 dalam Govindan, Rajendran, Sarkis, dan Murugesan 2015). Keterampilan dan kemampuan ini memerlukan pengawasan yang lebih ketat oleh organisasi pembeli, sehingga menimbulkan tugas yang lebih kompleks dalam mengidentifikasi dan memilih mitra rantai pasokan strategis. Hal ini disebabkan oleh beberapa pemasok yang memiliki kapasitas terbatas atau menghadapi kendala lainnya.

Saat ini, banyak perusahaan yang melakukan seleksi pemasok dikarekanakan apabila perusahaan melakukan Kesalahan dalam memilih pemasok dapat sangat memengaruhi kinerja perusahaan. Terutama jika pemasok bahan baku yang dipilih tidak kompeten, hal ini dapat menyebabkan penurunan produktivitas perusahaan. Bahan baku adalah komponen penting dalam proses produksi, sehingga jika pemasok yang dipilih tidak mampu memenuhi permintaan atau melakukan kesalahan seperti keterlambatan pengiriman, ketidaksesuaian kuantitas, atau pengiriman barang yang tidak sesuai, maka kinerja perusahaan akan terkena dampak langsung.. Seleksi pemasok adalah tahap dalam proses pembelian industri yang biasanya melibatkan peninjauan proposal dan pemilihan pemasok. Perusahaan pembeli akan mempertimbangkan berbagai atribut dari pemasok beserta kepentingan relatifnya. Atribut-atribut dalam seleksi pemasok dapat mencakup kualitas produk dan layanan, reputasi, ketepatan waktu pengiriman, perilaku etis perusahaan, komunikasi yang jujur, serta harga yang kompetitif. Akhirnya,

perusahaan pembeli dapat memilih satu pemasok atau beberapa pemasok (Kotler et al., dalam balango et.al., 2020).

Dalam penerapannya PT. Krakatau *Pipe Industries* memiliki beberapa divisi yang berhubungan dengan *Supplier Relationship Management* salah satunya adalah divisi logistik pengadaan jasa. Dimana pada divisi ini bertanggung jawab atas pengadaan layanan yang diperlukan untuk operasional perusahaan. Selain itu, divisi ini juga bertujuan untuk mengelola hubungan dengan penyedia layanan, melakukan negosiasi harga dengan pemasok, dan memantau kinerja penyedia layanan dalam memenuhi kebutuhan perusahaan. Pada Tugas Akhir ini akan membahas terkait dengan pentingnya penerapan *Supplier Relationship Management* (SRM), Kaitan pemasok dengan PT. Krakatau *Pipe Industries* agar PT. Krakatau *Pipe Industries* dapat menentukan pemasok yang menguntungkan, loyal, dan berjangka Panjang serta hambatan apa saja yang dihadapi.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dijelaskan, rumusan masalah terkait tugas akhir ini adalah:

1. Bagaimana penerapan *Suppliers Relationship Management* (SRM) di PT. Krakatau *Pipe Industries* dalam menjalin hubungan dengan pemasok?
2. Apa hambatan yang dialami dalam proses menjaga hubungan dengan pemasok?

C. Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan *Suppliers Relationship Management* (SRM) yang dilakukan oleh PT. Krakatau *Pipe Industries* untuk menjalin hubungan baik dengan mitra pemasok.
2. Untuk mengetahui hambatan apa saja yang muncul serta bagaimana cara perusahaan untuk menyelesaikan hambatan tersebut.

D. Manfaat Tugas Akhir

Adapun manfaat yang didapat dari penulisan Tugas Akhir ini ialah:

1. Bagi ilmu pemasaran

Penulis berharap tugas akhir ini dapat memberikan kontribusi signifikan pada ilmu pemasaran, khususnya di bidang *Suppliers Relationship Management* (SRM). Dengan menyajikan studi kasus dan analisis yang mendalam tentang penerapan *Suppliers Relationship Management* (SRM) di PT. Krakatau *Pipe Industries*, penulis berupaya menambah pemahaman tentang bagaimana *Suppliers Relationship Management* (SRM) dapat diimplementasikan secara efektif untuk meningkatkan hubungan dengan pemasok.

2. Bagi Perusahaan

Tugas akhir ini diharapkan dapat membantu PT. Krakatau *Pipe Industries* untuk mengembangkan *Suppliers Relationship Management* (SRM) yang efektif untuk memperkuat hubungan dengan pemasok. Dengan analisis yang mendalam dan rekomendasi yang komprehensif, penelitian ini bertujuan untuk memberikan panduan praktis yang dapat diimplementasikan oleh PT. Krakatau *Pipe Industries* untuk meningkatkan komunikasi, efisiensi, dan kepuasan pemasok.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Abdallah, M., G., Abdallah, A., B., Hamdan, K., B. (2014). The Impact Of *Supplier* Relationship Management On Competitive Performance Of Manufacturing Firms https://www.researchgate.net/profile/Ayman-Abdallah/publication/271444793_The_Impact_of_Supplier_Relationship_Management_on_Competitive_Performance_of_Manufacturing_Firms/links/54c7e39f0cf289f0cece34e6/The-Impact-of-Supplier-Relationship-Management-on-Competitive-Performance-of-Manufacturing-Firms.pdf diakses pada 6 Juni 2024 pukul 02.00
- Balango, A., et.al. (2020). APLIKASI SELEKSI PEMASOK KONSTRUKSI MENGGUNAKAN METODE WEIGHTED PRODUCT BERBASIS MOBILE DI PT. BINARTHAMA KHARISMA <https://jurnal.usbykp.ac.id/index.php/infotronik/article/download/354/222> diakses pada tanggal 10 Juni 2024 pukul 22.28
- Cakra, B., H., A., Baihaqi, I. (2020). Pemilihan *Supplier* Berbasis Lingkungan: Studi Kasus pada PT. Warisan Eurindo <https://ejurnal.its.ac.id/index.php/teknik/article/download/50428/6126> diakses pada 28 Mei 2024 pukul 16.19
- Damanik, S. Utomo, D. P. (2020). Implementasi Metode ROC (Rank Order Centroid) Dan Waspas Dalam Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Kerjasama Vendor <http://www.ejurnal.stmikbudidarma.ac.id/index.php/komik/article/download/2690/2082> diakses pada 17 Mei 2024 pukul 23.40
- Edrisy, I. F., Rozi, F. (2021). Penegakan Hukum Terhadap Pelaku Pengancaman Pornografi (Study Kasus Polres Lampung Utara). <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiDnbePkPiCAXWVyDgGHVWyAAMQFnoECA0QAQ&url=https%3A%2F%2Fjurnal.umk.ac.id%2Findex.php%2Flegalita%2Farticle%2Fdownload%2F434%2F222&usq=AovVaw15UkTGF7YkP-VGE7K2-rw&opi=89978449> diakses pada 18 Mei 2024 pukul 01.03
- Govindan, K., et.al. (2015). Multi criteria decision making approaches for green *supplier* evaluation and selection: a literature review https://www.researchgate.net/profile/Sivakumar-r/publication/370978204_Multi_criteria_decision_making_approaches_for_green_supplier_evaluation_and_selection_a_literature_review/links/646d12dc8bf29018ccbaff87/Multi-criteria-decision-making-approaches-for-green-supplier-evaluation-and-selection-a-literature-review.pdf diakses pada tanggal 10 Juni 2024 pukul 11.12

- Herawati, H., Mulyani, D. (2016). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo
<https://jurnal.unej.ac.id/index.php/prosiding/article/download/3677/2867> diakses pada 06 Juni 2024 pukul 02.30
- Lahu, E., P., Sumarauw, J., S., B. (2017). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Guna Meminimalkan Biaya Persediaan Pada Dunkin Donuts Manado
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/18394/17922> diakses pada 06 Juni 2024 pukul 03.00
- Paragony, P., P., Sofitra, M., Wijayanto, D. (2020). Analisis Implementasi *Supplier Relationship Management* pada UMKM dan Perannya dan Kinerja UMKM di Indonesia
<https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jtinUNTAN/article/download/42491/75676586988> diakses pada 5 Juni 2024 pukul 20.22
- Prasetyo, E., B. (2018). *Supplier Relationship Management* Berdasarkan Indeks Proses Kapabilitas Untuk Multiple Characteristic
https://repository.its.ac.id/50124/1/02411650013042_Erik%20Bagus%20Prasetyo.pdf diakses pada 5 Juni 2024 pukul 13.20
- PT. Krakatau Pipe Industries (2024). <https://krakataupipe.com/company-profile/kpi-at-glance/> diakses pada 17 Mei 2024 pukul 22.28
- Pujiyanto, H. (2021). Metode Observasi Lingkungan dalam Upaya Peningkatan Hasil Belajar Siswa MTs.
https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewjLk5qDi_iCAxWbTGcHHV4zAjEQFnoECAsQAQ&url=https%3A%2F%2Fscholar.archive.org%2Fwork%2Fgcq4od43lvhblpj4at2psitjny%2Faccess%2Fwayback%2Fhttps%3A%2F%2Fahlmedia.com%2Fjurnal%2Findex.php%2Fjira%2Farticle%2Fdownload%2F143%2F138&usg=AovVaw2_SNOj5GcoOXR-X-W2VBf7u0&opi=89978449 diakses pada 18 Mei 2024 pukul 21.20
- Suryajaya, F. (2023). Penerapann Business Intelligence, Marketing Intelligence, dan *Supplier Relationship Management* Sebagai Upaya Mencapai Keunggulan Kompetitif Pada Usaha Ritel
https://repository.uksw.edu/bitstream/123456789/29461/8/T2_91202021_Isi.pdf diakses pada 8 Juli pukul 17.07
- Wulandari, N. (2014). Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan *Supplier* di PT. Alfindo Dengan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). <file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/72-Article%20Text-132-1-10-20170123.pdf> diakses pada 27 Mei 2024 pukul 10.30