

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Secara keseluruhan, PT Krakatau *Pipe Industries* menerapkan *Supplier Relationship Management* (SRM) dengan pendekatan yang komprehensif dan terstruktur untuk mengelola hubungan dengan pemasoknya. Melalui *Identification Key Supplier, Information Sharing, Decision Synchronization,* dan *Supplier Evaluation*. PT. Krakatau *Pipe Industries* memastikan bahwa kolaborasi dengan pemasok tidak hanya efisien tetapi juga berorientasi pada mencapai keunggulan operasional. Strategi ini tidak hanya membantu dalam mengoptimalkan rantai pasokan, tetapi juga mengurangi biaya pembelian, meningkatkan kualitas produk, dan meminimalkan risiko. Dengan demikian, penerapan *Supplier Relationship Management* (SRM) di PT. Krakatau *Pipe Industries* bukan hanya mendukung keberlanjutan operasional perusahaan, tetapi juga memperkuat posisi mereka dalam pasar yang kompetitif.

Dalam kompetisi bisnis yang ketat saat ini, PT. Krakatau *Pipe Industries* mengakui pentingnya memiliki hubungan yang kuat dengan pemasok untuk mencapai pertumbuhan dan keunggulan kompetitif. Meskipun menghadapi hambatan terkait akses internet bagi beberapa pemasok kecil, perusahaan telah mengambil Langkah strategis dalam *Supplier Relationship Management* (SRM) untuk mengatasi masalah ini. Melalui pelatihan intensif dan dukungan berkelanjutan, PT. Krakatau *Pipe Industries* membantu pemasok beradaptasi dengan sistem berbasis web perusahaan, memastikan informasi yang diperlukan dapat diakses dan dikelola dengan efektif. Dengan demikian, pendekatan ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat kerjasama jangka panjang antara perusahaan dan mitra pemasoknya.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan serta kesimpulan yang didapat, saran penulis pada tugas akhir ini antara lain; melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja pemasok dengan memberikan umpan balik yang konstruktif serta menggunakan data hasil evaluasi untuk meningkatkan proses *Supplier Relationship Management* (SRM) secara keseluruhan guna memastikan semua pemasok dapat memenuhi standar kualitas dan layanan yang ditetapkan; pemasok harus lebih aktif mengikuti sesi pelatihan yang disediakan dan berusaha untuk selalu meningkatkan kemampuan teknis guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional mereka; serta peningkatan komunikasi antar perusahaan sangat penting untuk menciptakan hubungan yang terjalin erat dan saling menguntungkan, sehingga PT. Krakatau *Pipe Industries* dapat memastikan kelancaran operasional dan produksinya sementara pemasok dapat terus berkembang untuk berkontribusi demi kesuksesan bersama.