

## BAB 7

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis tahapan pencarian alternatif pemasok dan perbandingan alternatif pemasok menghasilkan kesimpulan penelitian sebagai berikut:

- a. Berdasarkan data masa pengamatan pada bulan Februari 2023 sampai dengan bulan Juni 2023 telah dilakukan analisis menyeluruh atas pengujian krema, rasa biji kopi, warna, rasa kopi, efek samping serta kecocokan indikator pada menu kopi Domus Kopi. Pemilihan pemasok biji kopi *houseblend* ini mengikuti batasan eksplorasi yang telah ditetapkan, dan setelah proses penelitian, teridentifikasi dua pemasok yang saat ini masih digunakan yaitu Karma *Roastery* dan Proudigy *Roastery* serta tiga alternatif pemasok yang dibandingkan, yaitu Missibu, Hungry Bird, dan Humble *Roastery*.
- b. Missibu *Roastery* berhasil menduduki peringkat pertama sebagai pemasok biji kopi *houseblend* terbaik dengan nilai sintesis 0,793519 dan mampu menyediakan bahan kopi sebanyak 3.500 kilogram per bulan. Pemasok ini menunjukkan kualitas yang unggul dalam hal krema, rasa, dan persentase ketepatan pasokan. Peringkat kedua ditempati oleh Humble *Roastery* dengan nilai sintesis 0,148607 dan mampu menyediakan bahan kopi sebanyak 2000 kilogram per bulan, yang meskipun tidak sebaik Missibu *Roastery*, tetap menunjukkan performa yang solid dalam kriteria yang dinilai. Sementara itu, Hungry Bird berada di peringkat ketiga dengan nilai sintesis 0,057874, dan mampu menyediakan bahan kopi sebanyak 5000 kilogram per bulan, meskipun masih memberikan kontribusi yang baik, namun belum mencapai tingkat keunggulan yang diharapkan. Dengan demikian, pemilihan pemasok biji kopi *houseblend* untuk Domus Kopi dilakukan dengan mempertimbangkan kriteria krema, rasa, dan persentase secara holistik. Penilaian berdasarkan bobot yang ditetapkan oleh responden memberikan hasil akhir yang jelas, memastikan bahwa Missibu *Roastery* menjadi pilihan utama sebagai pemasok biji kopi *houseblend*, sehingga akan terus menjamin kualitas dan kenikmatan dari varian menu *espresso based coffee* di Domus Kopi.
- c. Proses pemilihan pemasok biji kopi *houseblend* ini memperhitungkan beberapa kriteria penting, yang kemudian diberikan bobot berdasarkan tingkat

kepentingan yang diungkapkan oleh para responden. Kriteria-kriteria tersebut meliputi krema, yang mencerminkan kualitas dan ketebalan krema pada sajian *espresso*, rasa, yang menilai keunggulan cita rasa dari biji kopi *houseblend*, dan persentase, yang menggambarkan akurasi pemasok dalam memenuhi kuantitas dan kualitas biji kopi sesuai dengan yang dijanjikan.

- d. Penilaian pembobotan dilakukan oleh para barista dan *expert person* yang merupakan ahli dalam menilai citarasa. Pengolahan data kecocokan rasa yang didapatkan dari menggabungkan rasa biji kopi *houseblend* ketiga pemasok dengan racikan menu yang ada di Domus. Penilaian terhadap pemasok memiliki rasa yang cocok jika dipadukan dengan menu kopi di Domus Kopi maka langsung melanjutkan pada tahapan pengolahan data. Namun, jika didapati ketidakcocokan rasa pada salah satu pemasok biji kopi maka proses akan kembali ke tahap awal.
- e. Hasil perbandingan alternatif pemasok menggunakan metode AHP dan dihitung secara otomatis menggunakan perangkat lunak *Super Decision* menghasilkan prioritas pertama yaitu Missibu *Roastery* dengan pemasok cadangan pada prioritas kedua adalah Humble *Roastery* dan cadangan pada prioritas ketiga adalah Hungry Bird *Roastery*.
- f. Pemasok Missibu sebagai pemasok terbaik dapat diimplementasikan pada operasional pasokan Domus Kopi di mana pemesanan biji kopi *houseblend espresso roast* dengan proses *double wash & wash* memiliki konsistensi serta kualitas yang memiliki sustainabilitas. Serta dengan harga per kilogram berjumlah Rp220.000,00. serta pengiriman yang relatif cepat, pemilihan Missibu dapat dikatakan sebagai prioritas.

## 7.2. Saran

Saran dalam penelitian ini mengacu pada penjelasan yang terdapat pada latar belakang masalah, serta seperangkat permasalahan yang perlu diperhatikan oleh Domus Kopi, maka sejumlah pandangan yang dapat diberikan antara lain:

- a. Domus kopi perlu melakukan kontrak kerja yang bersifat kesinambungan pada pemasok. Pemberian kontrak kerja dengan konsekuensi yang mengikat dapat memberikan stabilitas pada *supply* bahan baku.
- b. Domus perlu terus mengevaluasi dan memperbarui katalog pemasok mereka, hal ini akan berguna untuk menjaga kontinuitas bagi pasokan bahan baku kopi.

- c. Domus perlu bekerja sama dengan ahli atau grader yang dapat menilai citarasa biji kopi, sehingga nantinya proses pemilihan pemasok dapat tepat dan mampu meningkatkan kualitas pada menu.
- d. Penelitian lanjutan diperlukan untuk memperkuat atau menambah dimensi penelitian ini lebih kuat. Terutama penelitian yang berhubungan dengan sistem distribusi, kualitas pelayanan, ataupun penilaian yang berbasis pada pelanggan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Astanti, R. D., Mbolla, S. E., dan Ai. T. J. (2020). "Raw material pemasok selection in a glove manufacturing: Application of AHP and fuzzy AHP," *Decis. Sci. Lett.*, vol. 9, pp. 291–312, doi: 10.5267/j.dsl.2020.5.005.
- Azwir. H. H., dan Pasaribu, E. B. (2017). "Pemilihan pemasok menggunakan metode Analytic Network Process di PT UTPE," *J. Tek. Ind.*, vol. 18, no. 2, pp. 103–112.
- Bhakti. D. D. (2018). "Simulasi berbasis multi-agent cerdas untuk pemilihan pemasok berdasarkan multi-issue negotiation," *J. PETIK*, pp. 1–10, doi: 10.31980/jpetik.v1i1.53.
- Chamid. A. A., Surarso. B., dan Farikhin. F. (2015). "Implementasi metode AHP dan Promethee untuk pemilihan pemasok," *J. Sist. Inf. BISNIS*, vol. 2, pp. 128–136, doi: 10.21456/vol5iss2pp128-136.
- Choi. T. J., dan Hartley. J. L. (1996). "An exploration of pemasok selection practices across the rantai pasokan," *J. Oper. Manag.*, doi: 10.1016/S0272-6963(96)00091-5.
- Djasmayena. S., Yunus, Y., dan Putra. R. E. (2019). "Pemilihan pemasok obat yang tepat menggunakan metode Multi Attribut Utility Theory," *J. Inf. Teknol.*, vol. 1, no. 4, pp. 24–31, doi: 10.37034/jjdt.v1i4.27.
- Fahrizal, M. (2014). *Studi Etnografis Aktivitas dan Peran Kedai Kopi Di Perumnas Simalingkar, Kecamatan Medan Tuntungan*. (Skripsi). Universitas Sumatera Utara Medan.
- Fauzi, A. (2004). *Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan: Teori dan Aplikasi*. Gramedia Pustaka Utama.
- Gangsadhana, H. (2020). "Usulan Perbaikan Mengurangi Aktivitas Menunggu pada Departemen Milling di PT.BMB Ekspor," Penerbit UAJY.
- Hansen. D. R., dan Mowen, M. M. (2005). *Environmental Cost Management, Management Accounting*. Jakarta. Edisi Kesembilan. Salemba Empat. Akuntansi Manajemen.
- Hati. S. W., dan Fitri. N. S. (2017). "Analisis pemilihan pemasok pupuk npk dengan metode AHP," *Inovbiz J. Inov. Bisnis*, vol. 5, no. 2, pp. 125–132, doi: 10.35314/inovbiz.v5i2.249.
- Hidayat, A. (16 Juli 2014). *Statistikian.com*. "Penjelasan dan Teori Uji Kruskal Wallis H - Uji Statistik," Diakses tanggal 12 Desember 2022 dari <https://www.statistikian.com/2014/07/uji-kruskal-wallis-h.html>
- Merry. L., Ginting. M., dan Marpaung. B. (2014). "Pemilihan pemasok buah dengan pendekatan metode AHP dan TOPSIS," *J. Tek. dan Ilmu Komput.*, vol. 03, no. 9, pp. 48–58.
- Sulistiyan, E., Amir, M.I.H., Yusuf, K.R., Nasurallah., Injarwanto, D. (2017). Implementasi metode AHP sebagai solusi alternatif dalam pemilihan pemasok bahan baku apel di PT. Mannasatria Kusumajaya, *Technology Science and Engineering Journal* (1), 2, 1-15.
- Saaty, Willian T. (2008) *Decision making with the analytic hierarchy process*. *International Journal of Services Sciences*, Vol.1, Issue 1. 1-23.

- Saputra, T.K. (2018). Penentuan Kriteria Pemilihan Pemasok Bahan Kain Pada Industri Textile Dengan Menggunakan Metode AHP., 1-57.
- Jawak, J.B.W. dan Sinaga, C.J.S. (2019). Aplikasi AHP Dalam Memilih Pemasok Pada KSU POM Humbang Cooperative. *Jurnal Sains dan Teknologi*, 19 (2) 123-132, 1-10.
- Viarani, S.O., dan Zadry, H.R. (2015). Analisis Pemilihan Pemasok Dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* di Proyek Indarung VI PT. Semen Padang., 1-16.
- Ngatawi, dan Setyaningsih, I. (2011). Analisis Pemilihan Pemasok Menggunakan Metode AHP, *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, vol. 10 no. 1, 1-7.
- Nasthika. (2011). Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Pemasaran dan Manajemen*.
- Hijayani, S. N. (2020). Penerapan Metode *Analytical Hierarchy Process* Dalam Pemilihan Pemasok Plat Besi Pada PT. Barata Indonesia Medan, *Jurnal Teknik Industri USU*. 1-64.
- Lambert, D.M., Stock, J.R. dan Ellram, L. M. (1998). *Fundamentals of Logistics Management*. Boston: Irwin/McGraw-Hill. 1-34
- Waters, D., 2008. Rantai pasokan *Risk Management: Vulnerability and Resilience in Logistics*. London: Kogan Page. 1-67
- Russel, R. S. and Taylor, B.W., 2009. *Operations Management along the Rantai pasokan*. 6<sup>th</sup> edition. Hoboken: John Wiley & Sons. 1-231
- Fithri, Prima dan Annise Sindikia. 2014. "Pengendalian Persediaan Pozzolan Di PT. Semen Padang", *Jurnal Optimalisasi Sistem Industri* Vol. 13 No. 2, Universitas Andalas, Padang.
- Handoko, Hani. 2011. *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi Edisi I*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Heizer, Jay dan Barry Render. 2015. *Manajemen Operasi Edisi 11*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indrajit, R.E. dan Djokopranoto, R. 2003. *Manajemen Persediaan*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia (Grasindo).
- Meilani, Difana dan Ryan Eka Saputra. 2013. "Pengendalian Persediaan Bahan Baku Vulkanisir Ban (Studi Kasus PT. Gunung Pulo Sari)", *Jurnal Optimasi Sistem Industri* Vol. 12 No. 1, Universitas Andalas, Padang.
- Mulasi, S. (2017). "Pemilihan pemasok dan alokasi order asam jawa dengan menggunakan metode Fuzzy AHP dan Tujuan akhir Programing," *J. Tek. Ind.*, vol. 16, no. 1, pp. 43–52, doi: 10.22219/jtiumm.vol16.no1.43-52.
- Pradipta. A. Y., dan Diana. A. (2017). "Sistem penunjang keputusan pemilihan pemasok pada Apotek dengan metode AHP dan SAW (studi kasus Apotek XYZ)," *Sisfotek*, pp. 107–114.
- Prayoga, Y.A., Nursanti, E., dan Priyasmanu, T. (2016). Sistem pendukung keputusan pemilihan pemasok botol galon menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process*, *Socio Engineering Journal* 1-7.
- Probowati. A. (2011). "Strategi pemilihan pemasok dalam Rantai pasokan *Management* pada bisnis ritel," *Manaj. dan Bisnis*, vol. 1, pp. 65–82.

- Pujawan, I. N., dan Mahendrawathi. (2010). Rantai pasokan *Management*. Edisi Kedua, Surabaya. Guna Widya Surabaya.
- Puspitasari. N. B., dan Yancadianti, K. H. (2016). "Analisa pemilihan pemasok ramah lingkungan dengan metode Analytical Network Process (ANP) pada PT Kimia Farma Plant Semarang," *UNDIP J. Tek. Ind.*, vol. 11, no. 1, pp. 1–8, doi: 10.12777/jati.11.1.1-8.
- Rahayu, A. (2008). Strategi Pemasaran Model Untuk Keunggulan. Bandung. Rizqi Press Bandung.
- Revi. A., Parlina. I., dan Wardani, S. (2018). "Analisis perhitungan metode MOORA dalam pemilihan pemasok bahan bangunan di Toko Megah Gracindo Jaya," *InfoTekJar (Jurnal Nas. Inform. dan Teknol. Jaringan)*, vol. 3, no. 1, pp. 95–99, doi: 10.30743/infotekjar.v3i1.524.
- Saaty. T.L. (1990). "How to make a decision: the *Analytic Hierarchy Process*," *Eur. J. Oper. Res.*, vol. 48, pp. 9–28, doi: 10.1016/0377-2217(90)90057-I.
- Santoso. A, Rahmawati, R., dan Sudarno, S. (2016). "Aplikasi Fuzzy Analytical Hierarchy Process untuk menentukan prioritas pelanggan berkunjung ke galeri (studi kasus di Secondhand Semarang)," *J. Gaussian*, vol. 5, no. 2, pp. 239–248.
- Sari. D. P., Kusumo. S. A., dan Sudarto. J. (2011). "Evaluasi pemilihan pemasok terbaik menggunakan metode Taguchi Loss Functions dan Analytical Hierarchy Process di PT Indomaju Textindo Kudus," *J@TI Undip*, vol. 6, no. 3, pp. 161–170.
- Siregar, A., Ginting, P., Mesran., dan Sianturi. L. T. (2017). "Implementasi metode Vikor dalam pemilihan bahan baku," *KOMIK (Konferensi Nas. Teknol. Inf. Dan Komputer)*, vol. 1, no. 1, pp. 132–138.
- Sukatmadiredja, N. R. (2017). "Analisa perubahan perilaku konsumen terhadap pertumbuhan warung kopi di kecamatan Rungkut Surabaya," *JPIM (JURNAL Penelit. ILMU MANAJEMEN)*, vol. 11, no. 1, pp. 340–354.
- Wirdianto, E dan Unbersa, E. (2008). Aplikasi Metode Analytical Hierarchy Process Dalam Menentukan Kriteria Penilaian Pemasok. *TeknikA*. 29(2),. 6-13.

## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran 1. Lokasi UMKM Domus Kopi



### Lampiran 2. Interior Lantai 1 UMKM Domus Kopi





Lampiran 3. *Outdoor* Lantai 1 UMKM Domus Kopi





Lampiran 4. Interior Lantai 2 UMKM Domus Kopi



Lampiran 5. Biji Kopi, *Ground Kopi*, *Espresso*, *Hot Latte* dari Pemasok Proudigy Roastery



Lampiran 6. Biji Kopi, *Ground Kopi*, *Espresso*, *Hot Latte* dari Pemasok *Missibu Roastery*



Lampiran 7. Biji Kopi, *Ground Kopi*, *Espresso*, *Hot Latte* dari Pemasok Hungry Bird Roastery





Lampiran 8. Biji Kopi, *Ground Kopi*, *Espresso*, *Hot Latte* dari Pemasok *Humble Roastery*





**Lampiran 9. Fase Pengujian oleh Owner Domus Kopi**



## Lampiran 10. Wawancara terhadap Owner UMKM Domus Kopi

Wawancara ini dilakukan pada 23 Februari 2023.

Subjek adalah pemilik Domus Kopi, Wichaël (W).

W: Domus berdiri itu pada tahun 2019 (hampir 3 tahun). Pada oktober ini. Awalnya, selepas gagal kuliah di Surabaya, aku balik ke Bali. *Pas* balik ini, aku *realize* kalau mamaku (yang) selama ini bisnis F&B, atau bisnis makanan, *lah*, udah lama. Jadi, *pas* balik, usaha mamaku ini aku renovasi dan re-branding menjadi Kafe. Awalnya, *gak ada kepikiran* buat kopi. Tapi, karena permintaan banyak, terutama dari temen-temen, akhirnya aku *putusin bikin* kopinya. Kemudian branding ke Domus.

(*Lalu, sebelum re-branding, namanya apa kak?*)

W: sebelumnya Sunrise Ashiang Kitchen. Jualan makanan *banget, lah*. Karena *ngerasa* terbatas, akhirnya branding. Juga karena perkembangan jaman.

(*jam buka Domus Kopi*)

W: untuk sekarang (selepas pandemi) sudah buka jam 7 (tujuh) pagi untuk *weekdays*, untuk *weekend* buka jam 8 (delapan) pagi. Tutupnya jam 11 paling telat.

(*Sejauh jalanin Domus, penggunaan pemasok kopi. Selama ini pakai berapa pemasok?*)

W: awalnya, *tuh*, yang bantuin saya itu mas Munir (Jenar *Roastery*), kira-kira selama 6 bulan sampai ada *problem*. Terutama tidak ada konsistensi rasa. Kemudian coba ke fine cup *roastery* (selama 2 bulan), dengan permasalahan yang mirip Jenar. Meskipun keduanya ini secara harga murah *banget*. Waktu itu di harga Rp. 140.000,00 sampai Rp.150.000,00. Ini biji *full arabica* ya. Jadi *ngerasa* beda kualitas.

Kemudian, coba lagi ke temen saya sendiri, yaitu Lazarus *Roastery*. Mungkin sekarang udah tutup. Sempet *roasting beans*. Rasanya enak, walaupun mahal. Yang jadi permasalahan di saya ini, karena tidak memiliki mesin *roasting sendiri*, jadi dia itu harus mesen dulu. Ketika *beans* datang, masih *fresh banget*. Saya harus nunggu 7-14 hari biar biji benar-benar bisa dipakai. Tidak bisa *provide* ketika benar-benar butuh jadi poin permasalahan utama sih.

Sehingga, sampai saat ini, saya pakainya Proudigy.

(*sampai saat ini menggunakan Proudigy. Udah berapa lama?*)

W: udah 3 tahun.

(*kelebihan proudigy ini apa sih?*)

W: Proudigy berhasil menjawab permasalahan-permasalahan saya tadi sih.

Punya rasa konsisten, ketersediaan stok yang selalu siap. Cuma permasalahannya, proudigy harus menggunakan kontrak aja.

(*kontrak seperti apa?*)

W: Proudigy pakai kontrak per tahun yang nanti bisa dilanjutkan.

(minimal order ada kah?)

W: ada. Minimal order (karena free delivery) minimal 3 kg perminggu.

(kekurangan proudigy)

W: Taste dan pelayanan bagus. Permasalahannya harga relatif tinggi. Karena tiap kg-nya menyentuh Rp240.000,00. Jadi karena harga aja sih. Jadi mungkin kalau ada yang lebih murah dengan standar yang sama bakal pindah.

(Apakah ada keberatan pada surat kontrak?)

W: gak ada. Selama mereka bisa menyediakan sesuai kemauan.

#### Lampiran 11. Standar Kriteria Penilaian Kopi *Houseblend (Customer)*

No	Kriteria	Sub-kriteria	Deskripsi	Skala Penilaian
1	Espresso	Krema	Tidak memiliki krema	1
			Memiliki sedikit krema	2
			Memiliki krema yang baik	3
		Rasa	Merasakan rasa pahit yang berlebihan seperti rasa gosong ( <i>over-extraction</i> )	1
			Merasakan rasa pahit namun sedikit gosong	2
			Tidak memiliki rasa gosong	3
		Warna	Coklat muda	1
			Coklat tua	2
			Coklat seperti warna coklat karamel	3
2	Menu Kopi <i>espresso based</i> Domus Kopi	Rasa	Tidak cocok diracik kedalam minuman	1
			Cocok diracik kedalam minuman namun rasanya kurang terasa kuat	2
			Cocok diracik kedalam minuman Domus Kopi	3
		Efek Samping Kopi	Sangat membuat perut kembung	1
			Sedikit membuat perut kembung	2
			Tidak membuat perut kembung	3


**Lampiran 12. Hasil Pengisian Kuisisioner oleh Owner Domus Kopi**





**Lampiran 13. Data Kuisisioner Ahli Kopi 1 (Sdr. Brian)**

**Lampiran 14. Data Kuisisioner Ahli Kopi 2 (Sdr. Dafi)**



No	Kriteria	Sub Kriteria	Kepentingan		Alasan
			YA	TIDAK	
1	Harga	Kecocokan harga dengan kualitas produk.	✓		Supaya pelanggan merasa worthed belanya.
		Memberikan diskon dalam jumlah order tertentu.	✓		Agar bisa mendatangkan volume penjualan.
2	Rasa	Kemampuan pemasok memberikan kualitas rasa sesuai dengan taste note.	✓		Agar pelanggan tidak merasa kecewa dan berlebihan kepenuh.
		Penyediaan produk tanpa cacat.	✓		Agar tidak menasak alat & dan trust pelanggan.
3	Kualitas	Kesesuaian produk dengan spesifikasi yang sudah ditentukan.	✓		Supaya pelanggan mendapatkan produk yg sesuai dengan spesifikasi yg kelera.
		Kemampuan pemasok memberikan kualitas yang konsisten.	✓		Supaya pelanggan tetap melakukan repeat order.
		Kemampuan pemasok memberikan jaminan tidak		✓	Karna kami bisa melakukan proses reting sendiri caranya adalah mengorder dari jauh & hari

**Lampiran 15. Bukti Pengisian Alternatif Solusi oleh Owner Domus Kopi**

