

# Perancangan Strategi Manajemen Hubungan Supplier Mempertimbangkan Kombinasi Segmentasi Purchasing Portfolio Matrix (PPM) dan Supplier Portfolio Matrix (SPM) pada Industri Manufaktur di Indonesia = Designing Supplier Relationship Management Strategy Considering The Segmentation Combination of Purchasing Portfolio Matrix (PPM) and Supplier Portfolio Matrix (SPM) in Manufacturing Industry in Indonesia.

Siti Rahayu, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20504786&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Hubungan manajemen pemasok adalah salah satu kegiatan terkait rantai pasokan yang paling penting bagi sebagian besar perusahaan yang bekerja dengan banyak pemasok. Pembelian dan manajemen persediaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif perusahaan pembeli. Purchasing Portfolio Matrix (PPM) - Supplier Portfolio Matrix (SPM) memungkinkan pembuat keputusan untuk mensegmentasikan pemasok berdasarkan karakteristik pemasok dan hubungannya dengan perusahaan pembeli. Segmentasi pemasok menggunakan segmentasi gabungan PPM-SPM dalam industri manufaktur Indonesia yang diamati untuk dapat mengelola hubungan pemasok. Penelitian ini mengusulkan pendekatan integratif yang mencakup variabel supplier risk, profit impact, kemauan pemasok, dan kemampuan pemasok sebagai kriteria dimensi untuk segmentasi pemasok. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Best-Worst Method (BWM) untuk memperoleh bobot kriteria evaluasi pemasok, Hasil penelitian ini adalah rekomendasi strategi manajemen hubungan dengan supplier yang sesuai untuk setiap segmen pemasok.

<hr>

The supplier management relationship is one of the most crucial supply chain-related activities for most firms working with multiple suppliers. Purchasing and supply management significant influence on the competitive advantages of a buying company. Purchasing Portfolio Matrix (PPM)-Supplier Portfolio Matrix (SPM) framework allows decision-makers to segment suppliers based on supplier characteristics and their relationship with the buying company. Supplier segmentation use combined PPM-SPM segmentation in the Indonesian manufacturing industry observes to be able to manage supplier relationships. This paper proposes an integrative approach that includes variables regarding supplier risk, profit impact, supplier willingness, and supplier capabilities as dimensions criteria for segmenting suppliers. The method used in this study is the Best-Worst Method (BWM) to obtain the weight of supplier evaluation criteria. The results of this study are the evaluation of relationship management strategies with suppliers that are appropriate for each supplier segment.