

ABSTRAK

Indonesia berpotensi menghadapi ancaman ketidakpastian sehingga perusahaan membutuhkan pemasok yang tahan terhadap gangguan yang disebut *resilient supplier*. Pemasok PT Pupuk Indonesia (Persero) memiliki kendala terhadap adanya potensi gangguan risiko dan permasalahan pada kinerja buruk sehingga dapat mempengaruhi kerentanan rantai pasokan. Selain itu, sistem evaluasi pemasok saat ini belum optimal menyebabkan proses pemilihan pemasok memakan waktu lama dan perusahaan tidak memiliki gambaran terkait karakteristik dan kinerja pemasoknya. Perusahaan berpotensi kehilangan peluang mendapatkan pemasok yang terbaik dengan strategi pengembangan yang tepat. Tujuan penelitian yaitu merumuskan strategi pengembangan pemasok berdasarkan kelompok kriterianya menggunakan *resilient supplier segmentation* agar dapat meningkatkan kinerja pemasok dan menguntungkan perusahaan. Segmentasi pemasok membantu perusahaan mengetahui karakteristik pemasok berupa kelemahan, sifat dan kelebihan dari tiap jenis pemasoknya. Terdapat 14 pemasok bahan baku dan kemas untuk disegmentasikan. Diawali dengan melakukan pemilihan kriteria, perhitungan bobot dengan mempertimbangkan tingkat pengaruhnya menggunakan GDEMATEL lalu penilaian pemasok dengan GSAW. Pemasok disegmentasikan berdasarkan nilai dimensi *enhancer* (penguat ketahanan pemasok) dan *reducer* (peredam ketahanan pemasok). Hasil penelitian dari 43 kriteria, didapatkan 11 kriteria *enhancer* dan 7 kriteria *reducer*. Bobot tertinggi kriteria *enhancer* yaitu *quality of support service* sedangkan bobot tertinggi kriteria *reducer* adalah *bargaining power of supplier*. Berdasarkan hasil segmentasi terdapat 1 pemasok *vulnerable*, 7 pemasok *volatile*, 1 pemasok *sensitive* dan 5 pemasok *resilient*. Strategi pengembangan disesuaikan dengan karakteristik pemasok dan pertimbangan bobot dimensi *enhancer* dan *reducer*.

Kata Kunci: Segmentasi Pemasok Tangguh, GDEMATEL, GSAW, Bilangan Abu-Abu, Pengembangan Pemasok, Evaluasi Pemasok