

ABSTRAK

Pemasok yang berperan sebagai mitra bisnis memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja rantai pasok jangka panjang pada perusahaan manufaktur. Hubungan pemasok dan pembeli yang sukses tergantung pada komitmen jangka panjang, koordinasi aktivitas bisnis, dan upaya kolaboratif di antara keduanya. Saat ini PT ITCI Hutani Manunggal bergantung dengan pemasok dalam menyediakan pasokan untuk proses produksinya. Perusahaan mengalami permasalahan pada kemampuan pemasok dalam hal keterlambatan dan ketidaktepatan kuantitas pengiriman. Oleh karena itu, memperoleh pemasok yang tepat akan memberikan dampak signifikan terhadap proses bisnis perusahaan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan agar perusahaan dapat merencanakan dan melakukan pengembangan pemasok. Dalam mengembangkan pemasok, perusahaan membutuhkan pengetahuan komprehensif terkait karakteristik pasokan dan pemasok. Pasokan disegmentasikan berdasarkan dimensi profit impact dan supply risk. Pemasok disegmentasikan berdasarkan dimensi capability dan willingness. Proses pembobotan kriteria serta penilaian pasokan dan pemasok menggunakan metode Hesitant Fuzzy Linguistic TOPSIS (HFL TOPSIS). Rekomendasi aktivitas pengembangan pemasok diberikan berdasarkan hasil pertimbangan karakteristik pemasok. Hasil dari penelitian ini berupa segmentasi 14 pemasok ke dalam 4 kuadran yang berbeda dan diberikan rekomendasi aktivitas pengembangan pemasok yang berbeda untuk setiap kelompok pemasok.

Kata kunci: Kraljic Portfolio Matrix, Supplier Potential Matrix, Pengembangan Pemasok, HFL TOPSIS