

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis pengaruh *supply chain management* terhadap kinerja perusahaan pada UMKM Es teh di Kabupaten Banyumas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Information sharing* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat *information sharing* pada Es teh di Kabupaten Banyumas, maka kinerja perusahaan akan semakin meningkat.
2. *Long term relationship* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hal ini berarti bahwa peningkatan *long term relationship* pada Es teh di Kabupaten Banyumas tidak berdampak signifikan terhadap kinerja perusahaan.
3. *Cooperation* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat *cooperation* pada Es teh di Kabupaten Banyumas, maka kinerja perusahaan akan semakin meningkat.
4. *Process integration* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat *process integration* pada Es teh di Kabupaten Banyumas, maka kinerja perusahaan akan semakin meningkat.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis pengaruh *supply chain management* terhadap kinerja UMKM Es teh di Kabupaten Banyumas, dapat

disimpulkan beberapa implikasi baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini menambah literatur mengenai manajemen rantai pasokan dalam konteks UMKM, yang sering kali kurang mendapat perhatian dibandingkan dengan perusahaan besar. Studi ini menunjukkan bahwa implementasi SCM yang baik dapat memberikan dampak signifikan pada kinerja UMKM, sehingga menegaskan pentingnya SCM untuk skala bisnis kecil dan menengah.

2. Implikasi Praktis

- a) Peningkatan *information sharing* sangat penting karena terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM Es teh di Banyumas. Untuk meningkatkan efisiensi manajemen rantai pasokan UMKM Es teh, buatlah grup WhatsApp yang melibatkan tim manajemen, staf penjualan, dan pemasok untuk berbagi informasi stok, pesanan dan update produksi secara real-time. Gunakan Google Sheets untuk mencatat dan memantau stok bahan baku serta pesanan harian, memastikan semua informasi up-to-date dan transparan dengan template yang mudah diisi. Manfaatkan aplikasi kasir digital seperti Moka atau Olsera untuk melacak penjualan harian, manajemen inventori, dan laporan keuangan secara otomatis, serta mengidentifikasi produk laris dan mengatur stok tepat waktu.

b) Meskipun *long term relationship* tidak menunjukkan pengaruh signifikan dalam penelitian ini, penting bagi UMKM untuk tetap selektif dalam memilih pemasok. Untuk mengamankan pasokan bahan baku yang stabil dan mendukung pertumbuhan bisnis, UMKM es teh dapat menyusun negosiasi kontrak jangka panjang dengan pemasok. Kontrak ini, yang berlangsung satu tahun atau lebih, harus mencakup syarat-syarat jelas mengenai harga, kualitas, dan jadwal pengiriman, sehingga stabilitas biaya produksi terjamin. Selain itu, kolaborasi dalam pengembangan produk dapat dilakukan dengan pemasok untuk meningkatkan kualitas atau mengembangkan produk baru, seperti bahan baku es teh dengan rasa yang konsisten dan berkualitas tinggi. Memilih pemasok yang menyediakan dukungan teknis dan layanan pelanggan yang baik juga penting. Pemasok yang responsif terhadap permintaan atau keluhan, serta proaktif dalam memberikan solusi saat terjadi masalah dalam rantai pasok, akan sangat membantu. Dengan memilih pemasok berdasarkan kriteria ini dan menjalin hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan, UMKM es teh dapat mengurangi risiko fluktuasi harga dan membangun fondasi yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis.

c) *Cooperation* yang baik berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Oleh karena itu, menyusun kontrak yang jelas dengan pemasok sangat penting bagi UMKM es teh. Kontrak ini harus mengatur harga, kualitas produk, jangka waktu pengiriman, dan persyaratan lainnya secara rinci, seperti memastikan bahan baku es teh memenuhi standar kualitas tertentu

dan dikirim tepat waktu. Selain itu, pembagian risiko perlu dilakukan dengan mengidentifikasi potensi risiko dalam rantai pasokan, seperti kenaikan harga bahan baku atau kelangkaan pasokan, dan merencanakan strategi bersama untuk mengatasinya, misalnya dengan mengembangkan alternatif pemasok atau menetapkan stok cadangan. Koordinasi yang lebih baik juga harus diperkuat melalui komunikasi yang efektif antara UMKM dan pemasok, misalnya dengan menggunakan platform digital untuk melacak status pengiriman bahan baku atau mengadakan pertemuan rutin untuk membahas masalah operasional. Dengan menerapkan langkah-langkah ini, UMKM es teh dapat meningkatkan kehandalan pasokan bahan baku, mengurangi risiko gangguan operasional, dan meningkatkan efisiensi keseluruhan dalam produksi mereka.

- d) *Process integration* yang baik terbukti meningkatkan kinerja perusahaan. UMKM es teh di Banyumas harus fokus pada penyinkronan dan koordinasi tahapan produksi dan distribusi mereka. UMKM es teh di Banyumas dapat meningkatkan penyinkronan dan koordinasi tahapan produksi serta distribusi dengan bantuan teknologi manajemen rantai pasok yang canggih. Langkah pertama adalah menggunakan aplikasi manajemen inventaris untuk melacak persediaan bahan baku dan produk jadi secara real-time, sehingga pemilik UMKM dapat melihat kapan persediaan bahan baku mulai menipis dan segera memesan ulang sebelum kehabisan. Untuk perencanaan produksi, mereka bisa menggunakan spreadsheet seperti Google Sheets untuk membuat jadwal produksi yang

jelas, yang bisa dibagikan dengan tim produksi dan distributor untuk memastikan semua pihak mengetahui jadwal dan dapat menyesuaikan tugas mereka dengan baik.

C. Keterbatasan Penelitian

Setelah peneliti menyelesaikan penelitian ini, keterbatasan-keterbatasan yang dapat diidentifikasi antara lain:

1. Dalam penelitian ini hanya menggunakan variabel *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation* dan *process integration*. Untuk memperdalam pemahaman tentang faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM es teh di Kabupaten Banyumas, direkomendasikan untuk menggali lebih lanjut tentang variabel-variabel lain.
2. Penelitian ini belum mencakup UMKM Es teh di Kabupaten Banyumas sepenuhnya dikarenakan masih ada beberapa outlet Es teh yang menolak atau kurang berkenan untuk mengisi kuesioner penelitian ini.
3. Penelitian ini terbatas pada Kabupaten Banyumas, sehingga hasilnya mungkin tidak dapat secara langsung diterapkan atau generalisir ke daerah lain yang memiliki karakteristik pasar dan kondisi ekonomi yang berbeda.
4. Durasi pengumpulan data yang singkat dapat membatasi kemampuan untuk melacak perubahan jangka panjang atau tren yang mungkin mempengaruhi hasil penelitian.