

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pemilihan pemasok pengharum ruangan yang menjadi prioritas utama pada OMEGA Semarang yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Nilai total dari pemasok SOTHY dan pemasok UNION yaitu sebesar 42,49 dan 42,06. Keadaan umum pemasok memiliki nilai total yang lebih besar dari keadaan pelayanannya yaitu sebesar 12,22 dan 11,52. Sedangkan untuk keadaan materialnya baik yaitu sebesar 18,75. Pemasok UNION memiliki nilai total yang rendah yaitu 42,06 karena memiliki tempo pembayaran secara *cash/langsung*. Sehingga berdasarkan hasil kuesioner/menurut persepsi pemilik dan karyawan OMEGA, pemasok SOTHY yang lebih unggul dari segi pelayanan dan harga yang diberikan pada OMEGA.
2. Aspek kinerja non-keuangan berdasarkan bukti fisiknya menunjukkan bahwa pemasok UNION merupakan pemasok yang baik karena keputusan terbanyak diperoleh dari pemasok UNION. Dilihat dari segi kapasitas produk, hubungan kerja, kondisi keuangan/skala usaha pemasok, waktu penyerahan, kesesuaian produk, tempo tanggapan keluhan, dan kualitas produknya lebih unggul dari pemasok SOTHY.
3. Berdasarkan kinerja keuangan/laba yang diperoleh maka Pemasok UNION yang lebih baik karena pemasok tersebut memiliki nilai laba pertahun yang diperoleh penjualan *refill* pengharum ruangan pengambilan produk dari pemasok SOTHY sebesar Rp 115.155.000 dan laba penjualan pertahun pengambilan produk dari pemasok UNION sebesar Rp176.000.000 . Sehingga diperoleh laba diferensial sebesar Rp 60.845.000, maka dengan demikian keputusan terbaik berdasarkan laba deferensial tersebut yaitu pemasok UNION.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat diajukan saran-saran sebagai berikut :

1. Perusahaan OMEGA memiliki permasalahan dalam hal sering terjadinya kekosongan barang yang dipesan oleh konsumen. Maka berdasarkan penelitian ini, menyarankan sebaiknya memilih/ganti dengan menggunakan pemasok UNION, karena pemasok UNION memiliki kelebihan dalam hal kapasitas produk, waktu penyerahan, memiliki pabrik sendiri dalam mengolah produknya, waktu menanggapi keluhan lebih cepat.
2. Pemasok SOTHY memiliki kelebihan dalam hal harga yang ditawarkan pada OMEGA cukup murah, namun adanya kelemahan dalam pemenuhan persediaannya yaitu sering terjadinya kekosongan barang yang menyebabkan angka penjualan semakin berkurang dan pelayanan OMEGA semakin buruk bagi konsumen. Maka perusahaan perlu menerapkan kriteria agar pemasok SOTHY mampu menerapkannya, Sehingga diharapkan dengan adanya perbaikan tersebut, maka dapat memperbaiki kerjasama antara OMEGA dan pemasok SOTHY.
3. Sebaiknya pihak OMEGA melakukan evaluasi pemasok setiap tahunnya untuk mengetahui perkembangan dari tiap keadaan dari pemasok dan apabila pihak OMEGA membutuhkan pemasok yang baru maka perlu adanya evaluasi terhadap pemasok yang baru terlebih dahulu.