

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari penelitian yang dilakukan penelitian pada UD. Lautan Jaya Semarang sehubungan dengan peningkatan pemasok produk filet ikan yang tepat bagi perusahaan maka dapat ditarik kesimpulan dan saran sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian ini adalah:

1. Pemingkatan pemasok melalui evaluasi terhadap para pemasok bahan baku ikan UD. Lautan Jaya Semarang dilakukan dengan metode kuantitatif menggunakan formulir penentuan bobot dan formulir evaluasi pemasok guna menilai kinerja para pemasok, baik dan aspek keadaan umum, keadaan pelayanan, dan keadaan material.
2. Aspek keadaan umum yang diteliti meliputi ukuran dan atau kapasitas produksi dan lokasi geografis. Aspek keadaan pelayanan yang diteliti meliputi waktu penyerahan material, informasi material, informasi harga, jangka waktu tempo pembayaran dan jaminan pemasok. Aspek keadaan material yang diteliti meliputi harga material, kualitas material, biaya penyesuaian, dan kondisi kemasan.
3. Pemasok yang terbaik untuk bahan baku ikan adalah UD. Setiawan dengan skor total 2,15. Kemudian diikuti oleh pemasok

dari UD. Sri Rahayu dengan skor total 2,12. Peringkat ketiga ditempati oleh pemasok dari UD. Sekawan Mina dengan skor total 2,06. Peringkat terakhir ditempati oleh CV. Arjuna Bhakti Bersama dengan nilai skor 2,04. Berdasarkan peringkat diatas, perusahaan sebaiknya memprioritaskan kerjasama dengan pemasok pertama dahulu dan menjadikan pemasok kedua sebagai alternatif cadangan bila suatu saat terjadi masalah dengan pemasok pertama, begitu pula seterusnya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian evaluasi pemasok bahan baku ikan pada UD. Lautan Jaya diatas dapat diajukan saran-saran sebagai berikut:

1. UD. Lautan Jaya Semarang hendaknya melakukan evaluasi pemasok secara periodik, misalnya setiap enam bulan sekali. Hal tersebut berguna untuk melihat kinerja masing-masing pemasok dikemudian hari, apakah mengalami kemajuan, konsisten, atau justru mengalami penurunan. Sehingga UD. Lautan Jaya dapat selalu memfokuskan pembelian bahan baku ikan segar pada pemasok yang paling tepat.
2. Sebaiknya pihak UD. Lautan Jaya dalam melakukan supply bahan baku ikan menggunakan UD. Setiawan terbukti memperoleh skor tertinggi pada hasil evaluasi pemasok yang terbaik untuk bahan baku ikan. Apabila UD. Setiawan tidak dapat memenuhi bahan baku ikan, maka UD. Lautan Jaya

dapat memilih pemasok kedua yaitu UD. Sri Rahayu begitu pula seterusnya.

3. Perusahaan UD. Lautan Jaya disarankan untuk menjalin hubungan yang baik dengan para pemasok yang ada. Hal ini disebabkan karena UD. Lautan Jaya akan mendapatkan berbagai keuntungan dari hubungan tersebut, karena sekarang pemasok merupakan salah satu aspek dari proses produksi. Hubungan yang didasari rasa kebersamaan, kekeluargaan dan kepercayaan akan memperkuat ikatan antara pemasok dan pelanggan.

