

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari peneliti yang dilakukan di home industri Wingko Babat Pak Moel, dengan materi evaluasi pemasok dan seleksi pemasok bahan baku kelapa parut, maka peneliti dapat menarik kesimpulan dan saran sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

1. Hasil yang diperoleh peneliti dari kedua pemasok yaitu dari Pasar Johar (Bu Dwi) di peringkat pertama dengan memperoleh skor 2,46. Dan yang kedua ada Pasar Genuk dengan skor 1,68. Jadi berdasarkan dengan skor tersebut yang didapat dari Home Industri Wingko Babat Pak Moel mengutamakan kerjasama dengan Pasar Johar (Bu Dwi) lalu Pasar Genuk (Pak Sum) untuk melengkapi kekurangan dari Pasar Johar (Bu Dwi) apabila tidak bisa memenuhi stok yang dimiliki dari pemasok tersebut.
2. Peneliti juga melakukan penelitian seleksi pemasok berfungsi untuk menseleksi dari pemasok utama apabila tidak dapat memenuhi bahan baku tersebut. Pemasok yang diseleksi meliputi Pasar Bulu (Pak Apip), Pasar Johar (Pak Amin) dan Pasar Peterongan (Mas Yanto). Hasil yang didapatkan dari ketiga pemasok tersebut yaitu, Pasar Bulu (Pak Apip) mendapatkan nilai 2,44. Lalu Pasar Johar mendapatkan nilai 1,78 dan Pasar Peterongan (Mas Yanto) mendapat nilai 1,76. Ini menunjukkan bahwa Pasar Bulu (Pak Apip) mendapatkan skor tertinggi dari seleksi pemasok, Pasar Johar (Pak Amin) mendapatkan peringkat kedua dan Pasar Peterongan (Mas Yanto) menempati posisi ketiga. Home industri Wingko Babat Pak Moel dapat menjalin kerjasama dengan Pasar Bulu (Pak Apip) dikarenakan memenuhi kriteria home industri dan mendapatkan skor yang tertinggi jadi home industri dapat mempertimbangkan untuk bekerjasama dengan Pasar Bulu (Pak Apip)

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dibahas, peneliti memiliki saran untuk Home Industri Wingko Babat Pak Moel sebagai berikut:

1. Peneliti memberi saran untuk Home Industri Wingko Babat Pak Moel agar dapat bekerjasama dengan pemasok yang memiliki skor yang lebih tinggi yaitu pemasok pasar Johar (Bu Dwi) karena dapat mencukupi kebutuhan kelapa parut dari Home Industri Wingko Babat. Bila terjadi kendala atau kekurangan yang sangat banyak pemilik home industri bisa meminta bantuan dari pemasok lain dari pemilihan seleksi pemasok yaitu pasar Bulu (Pak Apip) untuk menutupi kebutuhannya yang kurang.
2. Pemilik Home Industri harus selalu berkomunikasi dengan pemasok agar hubungan pemasok dan pemilik semakin dekat agar tidak terjadinya *miss* komunikasi dalam proses pengiriman bahan baku kelapa parut.
3. Pemilik Home Industri dapat bekerjasama dengan pemasok lain dari seleksi pemasok yang telah ditentukan oleh peneliti dengan skor yang paling tinggi yaitu Pasar Bulu (Pak Apip). Dengan jarak yang dekat dan dapat memenuhi kebutuhan pemilik Home Industri, jadi Pasar Bulu (Pak Apip) dapat bekerjasama dengan Home Industri Wingko Babat Pak Moel.
4. Pemilik Home Industri harus melakukan evaluasi periodik setiap 6 bulan sekali untuk mengetahui apakah pemasok masih dapat bekerjasama dengan Home Industri Wingko Babat Pak Moel