

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini meneliti tentang analisis kinerja *supply chainmanagement* menggunakan *balanced scorecard* pada CV. ISODAGI Sukses Sedjati. Kesimpulan pada penelitian ini adalah:

1. Kinerja SCM dilihat dari aspek finansial dengan menggunakan alat ukur ROA, ROE dan DER pada CV. ISODAGI mencapai angka sebagai berikut: (1) ROA : 0,0208 (2) ROE : 0,0215 ; dimana semakin mendekati 1 rasio profitabilitas semakin baik ; (3) DER: 0,0347 ; dimana semakin mendekati 0 rasio leverage semakin baik.

Artinya di dalam SCM, aliran finansial pada CV. ISODAGI sudah berjalan dengan baik dan lancar dilihat dari perputaran modal dan hutang, serta *profit* yang dihasilkan.

2. Kinerja SCM dilihat dari aspek *customer* baik distributor maupun *end user* dengan menggunakan alat ukur kuesioner pada CV. ISODAGI yang memiliki total skor tergolong pada kategori tinggi yaitu (1) *end user*: 129 (2) distributor : 71.

Artinya di dalam SCM aspek *customer* yang meliputi cara pandang *customer* terhadap produk dan pelayanan, cara pandang *customer* mengenai kecepatan dan ketepatan, persepsi mengenai fleksibilitas, dan *customer value* telah berfungsi dengan sebagaimana mestinya di dalam alur SCM

3. Kinerja SCM dilihat dari aspek internal dengan menggunakan alat ukur kuesioner pada CV.ISODAGI menunjukkan *score* pada kategori tinggi yaitu 25 yang meliputi pengelolaan *waste*, efektivitas waktu, respon yang fleksibel, dan efisiensi biaya produksi di dalam SCM.
4. Kinerja SCM dilihat dari aspek *learning and growth* dengan menggunakan alat ukur kuesioner pada CV. ISODAGI apabila dilihat dari hasil penelitian tergolong tinggi yaitu 25, yang mencakup inovasi produk, suasana kerja, aliran informasi, dan ancaman dan tantangan yang muncul bagi CV. ISODAGI.

Jadi, secara keseluruhan dapat dikatakan bahwa kinerja SCM dari CV. ISODAGI ditinjau dengan menggunakan *Balanced Scorecard* menunjukkan bahwa keempat aspek di dalam *Balanced Scorecard* yaitu aspek finansial, *customer*, internal, serta *learning and growth* telah mencerminkan kinerja SCM yang berjalan pada perusahaan baik aliran material, finansial, serta informasi yang berlangsung dari supplier, perusahaan, sampai ke end user di dalam CV. ISODAGI masih dapat dilakukan *improvement* yaitu dari aspek finansial salah satunya dengan cara menekan *inventory cost*, dari aspek *customer* dengan melakukan peninjauan pasar untuk lebih mengenal keadaan pasar dan melakukan *follow up* untuk customer yang loyal untuk

mendapatkan *feedback* bagi perusahaan, dari aspek internal dan *learning and growth*, meningkatkan kinerja karyawan dengan memberikan pelatihan dan *reward*.

5.2. Saran

Hasil penelitian ini merujuk pada saran untuk *improvement* bagi CV. ISODAGI dengan tetap mempertahankan kelangsungan operasional perusahaannya ditinjau dari keempat aspek *balanced scorecard* yaitu dari aspek finansial, aspek customer, aspek internal serta aspek *learning and growth* sehingga *supply chain management* yang ada tetap terjaga keberlangsungannya, dengan cara sebagai berikut.

1. ASPEK FINANSIAL

Mempertahankan kelangsungan kinerja di dalam perusahaan, serta meningkatkan penjualan supaya terjadi peningkatan secara ROA dan ROE dengan target angka 1 yang juga berdampak pada penurunan DER dengan target 0 sehingga aliran finansial akan semakin baik. Kemudian membuat perencanaan jangka panjang dalam memproyeksikan anggaran ke depan agar tercipta profitabilitas dan leverage bagus yang menunjang kinerja perusahaan.

2. ASPEK CUSTOMER

Memelihara *customer* dari CV. ISODAGI baik distributor maupun *end user* dengan cara melakukan *follow up* pembelian melalui telepon, email, maupun survey, meninjau kondisi pasar dan penjualan, serta melakukan

evaluasi distributor yang mengarah pada angka pertumbuhan penjualan dan melakukan perbaikan jika diperlukan.

3. ASPEK INTERNAL

Melakukan pertemuan berkala minimal setiap 3 bulan 1 kali dengan karyawan internal dari CV. ISODAGI untuk membahas kelangsungan kinerja mulai dari sisi proses, keuangan, dan lain sebagainya juga mencakup kelangsungan SCM dari perusahaan yaitu aliran finansial, informasi, dan material.

4. ASPEK *LEARNING & GROWTH*

Secara internal perusahaan dapat diberikan pelatihan yang sekiranya dibutuhkan oleh karyawan misalnya pelatihan secara detail training pembuatan bandeng presto yang memenuhi standard/ training summary laporan. Bagi lingkup luar perusahaan melakukan peninjauan terhadap keadaan pasar, menerima saran dan kritik dari customer baik distributor maupun *end user*. Perusahaan juga sebaiknya melakukan pertemuan berkala minimal 3 bulan 1 kali untuk membahas serta mendengarkan masukan dari karyawan yang dapat membangun perusahaan menjadi lebih baik lagi.