

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan dalam bab sebelumnya, maka kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Langsung

a. *Information sharing* berpengaruh terhadap *long term relationship*. Hal ini membuktikan bahwa keterbukaan dalam berbagi informasi antara UMKM dan pemasok dapat memperkuat hubungan jangka panjang yang lebih stabil.

b. *Trust* berpengaruh terhadap *long term relationship*. Kepercayaan yang dibangun dalam *supply chain management* berkontribusi dalam membangun hubungan bisnis yang lebih erat dan berkelanjutan antara UMKM Bakpia dan pemasoknya.

c. *Long term relationship* berpengaruh terhadap kinerja *supply chain management*. Hubungan jangka panjang yang baik antara UMKM dan pemasok dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam rantai pasok.

d. *Information sharing* berpengaruh terhadap kinerja *supply chain management*. Semakin terbuka pertukaran informasi dalam *supply chain*, semakin optimal kinerja manajemen rantai pasokan dalam hal pengelolaan bahan baku, produksi, serta distribusi produk.

e. *Trust* tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja *supply chain management*. Hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan saja tidak cukup untuk meningkatkan kinerja rantai pasokan tanpa adanya mekanisme kerja yang jelas serta sistem koordinasi yang lebih baik.

2. Pengaruh Tidak Langsung (Melalui Mediasi)

a. *Information sharing* memiliki pengaruh terhadap kinerja *supply chain management* melalui *long term relationship*. *Long term relationship* berperan sebagai variabel pemediasi dengan kategori **mediasi parsial** (*partial mediation*), yang berarti *information sharing* tetap berpengaruh terhadap kinerja *supply chain management* meskipun tanpa adanya variabel mediasi, namun dampaknya menjadi lebih kuat dengan adanya *long term relationship*.

b. *Trust* memiliki pengaruh terhadap kinerja *supply chain management* melalui *long term relationship*. *Long term relationship* berperan sebagai variabel pemediasi dengan kategori **mediasi penuh** (*full mediation*), yang berarti *trust* tidak memiliki pengaruh langsung terhadap kinerja *supply chain management*, tetapi pengaruhnya baru terasa ketika dimediasi oleh *long term relationship*.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian beserta kesimpulan yang telah diperoleh, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan masukan bagi UMKM Bakpia dalam meningkatkan kinerja *supply chain management*. Berikut terdapat beberapa saran dari peneliti yaitu:

1. Merujuk pada hasil analisis penelitian, variabel *information sharing* termasuk dalam kategori sangat baik. Namun, berdasarkan rekapitulasi jawaban responden, sejumlah indikator mendapatkan skor di bawah rata-rata, terutama terkait kualitas informasi desain dan konsistensi komunikasi. Permasalahan pertama yang muncul adalah keterbatasan informasi desain yang diberikan oleh pemasok, di mana sebagian besar responden merasa bahwa informasi mengenai inovasi desain produk

masih kurang optimal. Banyak UMKM Bakpia yang mengungkapkan bahwa pemasok jarang memberikan referensi desain kemasan atau logo yang sesuai dengan tren pasar, sehingga mereka kesulitan untuk melakukan inovasi produk yang dapat meningkatkan daya tarik konsumen. Oleh karena itu, pemasok disarankan untuk lebih aktif dalam memberikan referensi desain kemasan atau varian produk yang lebih menarik, misalnya dengan melakukan riset pasar dan membagikan hasil analisis tren kepada UMKM agar mereka dapat lebih adaptif dalam mengembangkan produknya.

Permasalahan kedua adalah ketidakkonsistenan dalam komunikasi antara UMKM dan pemasok, yang mengakibatkan keterlambatan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan, terutama saat terjadi perubahan harga bahan baku atau jadwal pengiriman. Beberapa UMKM mengeluhkan bahwa informasi yang diberikan pemasok sering kali bersifat reaktif, yakni hanya diberikan saat diminta, bukan secara berkala atau proaktif. Hal ini menyebabkan UMKM kesulitan dalam menyusun strategi produksi yang lebih efisien, terutama saat menghadapi lonjakan permintaan dalam periode tertentu seperti musim liburan atau hari raya. Untuk mengatasi hal ini, pemasok disarankan untuk menerapkan sistem komunikasi yang lebih terstruktur, misalnya dengan menggunakan grup *WhatsApp* bisnis atau platform komunikasi digital lainnya untuk memberikan *update* secara rutin terkait harga bahan baku, stok yang tersedia, serta jadwal pengiriman. Dengan penerapan sistem komunikasi yang lebih transparan dan terjadwal, UMKM dapat lebih mudah menyesuaikan strategi produksi mereka dan menghindari keterlambatan dalam rantai pasok. Selain itu, kendala lain yang ditemukan dalam *information sharing*

adalah kesenjangan dalam pemanfaatan teknologi informasi antara UMKM dan pemasok. Beberapa pemasok telah menggunakan sistem manajemen rantai pasok berbasis digital, sementara banyak UMKM masih mengandalkan pencatatan manual dalam mengelola stok bahan baku dan transaksi. Hal ini menyebabkan perbedaan dalam pencatatan data yang berpotensi menimbulkan kesalahan dalam perencanaan produksi serta ketidaksesuaian antara permintaan dan pasokan bahan baku. Oleh karena itu, UMKM Bakpia disarankan untuk mulai mengadopsi sistem pencatatan stok berbasis digital yang lebih terintegrasi dengan pemasok, seperti *Google Sheets* atau aplikasi manajemen inventaris berbasis *cloud*, sehingga informasi mengenai ketersediaan bahan baku dapat diperbarui secara real-time dan mengurangi risiko ketidaksesuaian data antara UMKM dan pemasok. Dengan adanya sistem komunikasi yang lebih transparan dan terstruktur, serta pemanfaatan teknologi digital yang lebih baik, UMKM Bakpia dapat meningkatkan efisiensi dalam perencanaan produksi, mengurangi risiko keterlambatan pasokan, serta meningkatkan daya saing produk di pasar.

2. Merujuk pada hasil analisis penelitian, variabel *trust* (kepercayaan) termasuk dalam kategori sangat baik. Namun, berdasarkan rekapitulasi jawaban responden, terdapat beberapa indikator yang mendapatkan skor di bawah rata-rata. Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh UMKM dalam menjaga kepercayaan terhadap pemasok adalah kurangnya transparansi dalam informasi harga bahan baku. Beberapa UMKM mengungkapkan bahwa mereka sering kali mengalami perubahan harga yang tiba-tiba tanpa adanya pemberitahuan sebelumnya, sehingga sulit bagi mereka untuk menyusun strategi biaya produksi dengan akurat. Oleh

karena itu, pemasok perlu menerapkan sistem pemberitahuan harga yang lebih jelas dan konsisten, misalnya dengan menyediakan daftar harga berkala yang diperbarui setiap bulan atau setiap terjadi perubahan signifikan di pasar bahan baku. Selain itu, pemasok dapat memberikan informasi terkait faktor-faktor yang memengaruhi kenaikan harga, seperti fluktuasi harga bahan baku di tingkat distributor atau perubahan kebijakan impor, sehingga UMKM dapat memahami alasan di balik perubahan harga tersebut dan menyesuaikan strategi produksi mereka.

Selain masalah transparansi harga, tantangan lain yang dihadapi adalah ketidakkonsistenan kualitas bahan baku yang dikirim oleh pemasok. Beberapa UMKM mengeluhkan bahwa bahan baku yang diterima tidak selalu memiliki kualitas yang sama, baik dari segi tekstur, kadar air, maupun tingkat kesegaran. Untuk mengatasi hal ini, pemasok perlu menetapkan standar kualitas yang lebih ketat serta menerapkan sistem kontrol kualitas yang lebih baik sebelum bahan baku dikirim ke UMKM. Pemasok juga dapat menyediakan sampel bahan baku sebelum pengiriman dalam jumlah besar, sehingga UMKM memiliki kesempatan untuk mengevaluasi kualitas bahan terlebih dahulu dan memberikan masukan jika ada ketidaksesuaian. Selain itu, dalam beberapa kasus, pemasok mengganti jenis bahan baku tanpa pemberitahuan sebelumnya, yang berisiko menyebabkan perubahan pada rasa atau tekstur produk akhir. Untuk mencegah hal ini, pemasok dan UMKM perlu menjalin komunikasi yang lebih baik terkait spesifikasi bahan baku. Jika terjadi perubahan bahan baku karena alasan tertentu (misalnya keterbatasan pasokan), pemasok perlu menginformasikan perubahan tersebut kepada UMKM

terlebih dahulu, sehingga mereka dapat melakukan penyesuaian dalam proses produksi.

Salah satu aspek yang juga perlu diperbaiki dalam meningkatkan *trust* adalah keterbukaan dan komunikasi dalam kerja sama. Beberapa UMKM menyatakan bahwa ketika mereka menghadapi kendala, seperti keterlambatan pasokan atau perubahan kualitas bahan baku, pemasok terkadang kurang responsif dalam memberikan solusi yang jelas. Untuk mengatasi masalah ini, pemasok perlu meningkatkan sistem komunikasi dengan UMKM, misalnya dengan menyediakan jalur komunikasi khusus untuk keluhan atau pertanyaan terkait bahan baku. Selain itu, pemasok juga dapat mengadakan pertemuan rutin dengan UMKM, baik secara langsung maupun melalui platform digital, untuk membahas kendala yang dihadapi dalam rantai pasok serta mencari solusi bersama. Dengan adanya komunikasi yang lebih aktif dan terbuka, kepercayaan antara UMKM dan pemasok dapat semakin meningkat, sehingga kerja sama jangka panjang dapat terjalin lebih baik.

Untuk membangun hubungan kerja sama yang lebih kuat, juga diperlukan kontrak kerja sama yang lebih jelas dan menguntungkan kedua belah pihak. Beberapa UMKM mengungkapkan bahwa mereka menghadapi kendala dalam negosiasi harga dan ketentuan kerja sama dengan pemasok. Untuk mengatasi hal ini, perlu adanya kontrak kerja sama yang lebih transparan dan adil yang mencakup ketentuan harga, standar kualitas bahan baku, jadwal pengiriman, serta mekanisme penyelesaian jika terjadi masalah dalam pasokan. Selain itu, pemasok dapat menawarkan program loyalitas atau diskon bagi UMKM yang telah bekerja sama

dalam jangka waktu lama, sebagai bentuk apresiasi dan untuk memperkuat rasa percaya dalam rantai pasok.

3. Merujuk pada hasil analisis penelitian, variabel *long term relationship* (hubungan jangka panjang) mayoritas berada dalam kategori sangat baik. Namun, berdasarkan rekapitulasi jawaban responden, terdapat beberapa indikator yang mendapatkan skor di bawah rata-rata yang mengindikasikan adanya tantangan dalam hubungan antara UMKM Bakpia dan pemasoknya. Permasalahan pertama berkaitan dengan peran pemasok dalam membantu UMKM menghadapi kendala pengadaan bahan baku. Skor ini menunjukkan bahwa dukungan pemasok terhadap UMKM masih perlu ditingkatkan, terutama dalam kondisi pasokan yang tidak stabil atau saat terjadi lonjakan permintaan mendadak. Realitas di lapangan, UMKM Bakpia sering mengalami keterbatasan dalam memperoleh bahan baku, baik karena harga yang fluktuatif, keterbatasan jumlah stok dari pemasok, atau ketergantungan pada bahan baku musiman seperti tepung berkualitas tinggi atau isian khas bakpia. Banyak UMKM yang mengandalkan pemasok tetap dalam jangka panjang untuk menjaga kualitas produknya, tetapi ketika stok terbatas atau harga melonjak, mereka kesulitan mendapatkan bahan baku dalam jumlah yang cukup dengan harga yang stabil. Oleh karena itu, salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah membangun sistem komunikasi yang lebih proaktif antara UMKM dan pemasok. Pemasok dapat memberikan pembaruan informasi stok dan harga secara berkala, sehingga UMKM dapat mempersiapkan strategi pengadaan yang lebih baik, seperti menyusun rencana pemesanan lebih awal atau menjajaki alternatif bahan baku dengan kualitas yang tetap terjaga. Peningkatan komunikasi, fleksibilitas dalam pemesanan dan

pembayaran, serta transparansi dalam kebijakan harga menjadi beberapa langkah yang dapat diterapkan untuk menciptakan hubungan rantai pasok yang lebih stabil dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

4. Merujuk pada hasil analisis penelitian, variabel kinerja *supply chain management* (SCM) dalam kategori baik. Namun, masih terdapat beberapa tantangan yang dapat menghambat optimalisasi rantai pasok, salah satunya adalah tingkat kerugian akibat bahan baku cacat atau tidak sesuai spesifikasi. Masalah ini dapat berdampak pada efisiensi produksi dan biaya operasional yang lebih tinggi. Oleh karena itu, UMKM Bakpia disarankan untuk menilai *supplier* dengan mengevaluasi kualitas bahan baku, harga, ketepatan pengiriman, serta layanan mereka. Evaluasi dilakukan secara berkala dengan mencatat kinerja *supplier* dan menggunakan sistem *skoring*. Untuk memastikan pilihan terbaik, UMKM juga perlu membandingkan *supplier* lain melalui riset pasar, uji coba pembelian, dan analisis skema kerja sama. Jika *supplier* saat ini memenuhi standar, kerja sama dapat diperkuat. Selain itu, permasalahan lainnya yang dihadapi adalah ketidakseimbangan arus kas, di mana waktu antara pembelian bahan baku hingga penerimaan pembayaran dari konsumen masih cukup panjang, sehingga dapat membebani modal usaha. Untuk mengatasi hal ini, UMKM Bakpia disarankan untuk menerapkan strategi pembayaran yang lebih fleksibel dengan pemasok, seperti menyepakati sistem pembayaran bertahap atau menggunakan sistem *pre-order* kepada pelanggan untuk mempercepat perputaran modal. Melalui penerapan strategi ini, kinerja *supply chain management* dapat lebih optimal, risiko produksi dapat diminimalkan, dan keberlanjutan bisnis UMKM dapat lebih terjamin.