

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan tentang peran Competitive Strategy, dan Green Supply Chain Management dalam kinerja UMKM di pasar tradisional Kabupaten Sleman dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Competitive Strategy terhadap Green Supply Chain Management di UMKM pasar tradisional Kabupaten Sleman.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Green Supply Chain Management terhadap Kinerja Perusahaan (UMKM) pasar tradisional Kabupaten Sleman.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan a Competitive Strategy terhadap Kinerja Perusahaan (UMKM) di pasar tradisional Kabupaten Sleman.

5.2 Implementasi Manajerial

Penelitian ini telah memberikan hasil yang cukup memuaskan dan memberikan 3 kesimpulan dari hipotesis yang telah diajukan. Dari hasil penelitian ini maka implementasi manajerial yang harusnya diambil oleh pihak UMKM di pasar tradisional Kabupaten Sleman adalah sebagai berikut:

1. Competitive Strategy merupakan item penting yang harus ada dalam perusahaan apapun baik besar maupun kecil. Karena semakin banyaknya pesaing diluar pasar tradisional maka UMKM di pasar pasar tersebut harus mempunyai pembeda (diferensiasi) dan tentunya harga yang lebih terjangkau (cost leadership). Diketahui juga dalam penelitian kali ini Competitive strategy memiliki perananan paling besar dalam meningkatkan kinerja perusahaan di bandingkan GSCM. Oleh karena itu UMKM di pasar tradisional khususnya di Kabupaten Sleman Yogyakarta harus memiliki Competitive Strategy guna mengimbangi berkembangnya pesaing di luar pasar yang sangat pesat dan akan meningkatkan kinerja UMKM itu sendiri.
2. Ramah lingkungan merupakan aspek yang tidak bisa dilepaskan dalam era sekarang. Para konsumen saat ini juga memandang produk tak hanya dari harga tetapi juga dari bagaimana barang itu dibuat, pengemasan, kebersihan, dan bagaimana dampak terhadap lingkungan di sekitar. Oleh sebab itu Green Supply Chain Management diperlukan untuk UMKM di pasar dalam menghadapi perkembangan saat ini. Hal ini terbukti dari penelitian kali ini yang menunjukkan bahawa GSCM meningkatkan Kinerja Perusahaan.
3. Praktik Competitive Strategy dalam penelitian kali ini juga mempengaruhi GSCM itu sendiri. Oleh sebab itu UMKM di pasar Kabupaten Sleman bisa menerapkan competitive strategy yang

cocok untuk produknya yang mendukung GSCM sehingga dapat lebih bersaing dengan pesaing di luar pasar tradisional yang sudah mulai menerapkan hal tersebut.

5.3 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diberikan di atas, maka peneliti dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pengurus atau pemilik UMKM terkesan masih acuh atas menjamurnya persaingan di luar pasar tradisional. Oleh sebab itu sebaiknya pengurus atau pemilik UMKM perlu meningkatkan Competitive Strategy baik dari segi diferensiasi dan cost leadership. Hal ini baik untuk UMKM dalam bersaing di dalam pasar tradisional itu sendiri maupun di luar pasar tradisional.
2. Pemilik ataupun pengurus UMKM diharapkan meningkatkan pengetahuan dan praktik GSCM dalam mengembangkan usaha mereka, sehingga mampu tercipta produk yang lebih ramah lingkungan dan dapat memanfaatkan secara maksimal sumber yang ada demi meningkatkan performa UMKM serta bersaing dengan pasar modern.
3. Terkait penelitian berikutnya, penulis menyarankan untuk melakukan penelitian yang lebih detail di hubungan antar dimensi yang ada, bukan hanya pada setiap variabelnya saja. Penelitian selanjutnya juga bisa diambahkan menggunakan penelitian secara kualitatif untuk melihat lebih detail bagaimana pengaruh setiap hubungan yang ada.