

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan tentang pengaruh variabel *Supplay Chain Management* terhadap Kinerja Perusahaan melalui Keunggulan Bersaing pada produk UKM Tenun Di Desa Gamplong, Sumber Rahayu Moyudan Sleman, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Supplay Chain Management* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing. Hal ini berarti semakin baik variabel *Supplay Chain Management* maka semakin baik pula keunggulan bersaing perusahaan pada UKM Tenun Di Desa Gamplong, Sumber Rahayu Moyudan Sleman Yogyakarta.
2. Keunggulan bersaing mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hal ini berarti semakin tinggi keunggulan bersaing yang dilakukan perusahaan akan dapat meningkatkan Kinerja perusahaan pada UKM Tenun Di Desa Gamplong, Sumber Rahayu Moyudan Sleman Yogyakarta.
3. *Supplay Chain Management* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan dengan keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi pada UKM Tenun Di Desa Gamplong, Sumber Rahayu Moyudan Sleman Yogyakarta.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan maka dapat diusulkan berupa saran untuk UKM di Kabupaten Sleman Yogyakarta yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan praktek *Supply Chain Management* di UKM Tenun Di Desa Gamplong, Sumber Rahayu Moyudan Sleman, terutama pada indikator customer relationship yaitu usaha kami selalu menginformasikan isu-isu yang dapat mempengaruhi bisnis kami. Peningkatan hubungan dengan seluruh konsumen perlu ditingkatkan sehingga informasi yang dimiliki UKM tentang produk-produk barunya akan lebih cepat direspon oleh konsumen, sehingga diharapkan akan meningkatkan penjualan produknya, misalnya melalui media sosial yang saat ini merupakan infrastruktur pemasaran yang paling efektif.
2. Meningkatkan Keunggulan bersaing terutama pada indikator harga yaitu Usaha kami menawarkan harga yang sama rendahnya atau lebih rendah dibanding pesaing. Banyak pesaing dalam industri tenun yang menawarkan harga lebih rendah, karena diproduksi secara lebih modern misalnya dari produk-produk china yang memberikan persaingan cukup ketat. Tanpa harus mengurangi harga produk, namun mempertahankan kualitas produk sebagai produk tradisional yang memiliki ciri dan keunikan tertentu diharapkan akan memberikan daya tarik bagi konsumen sehingga akan dapat meningkatkan penjualannya.