

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil uji hipotesis, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa *information sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hasil ini berarti peningkatan *information sharing* akan meningkatkan kinerja perusahaan.
2. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa *long-term relationship* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hasil ini berarti peningkatan *long-term relationship* akan meningkatkan kinerja perusahaan.
3. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa *cooperation* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hasil ini berarti peningkatan *cooperation* tidak akan meningkatkan kinerja perusahaan.
4. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa *process integration* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hasil ini berarti peningkatan *process integration* akan meningkatkan kinerja perusahaan.
5. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa variabel SCM yang berpengaruh dominan terhadap kinerja perusahaan UMKM dagang bahan bangunan pada penelitian ini adalah *process integration*. Hasil ini berarti membuktikan bahwa *process integration* sangat mempengaruhi kinerja perusahaan.

5.2. Saran

Saran yang diberikan kepada pelaku usaha dagang bahan bangunan berdasarkan kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Dengan adanya pengaruh *information sharing*, *long-term relationship*, *cooperation*, *process integration* terhadap kinerja perusahaan secara serentak, maka pelaku perlu mempertimbangkan faktor-faktor tersebut untuk meningkatkan kegiatan kesuksesan SCM. Diharapkan agar dapat meningkatkan pembagian informasi, hubungan jangka panjang, kerjasama, dan proses integrasi dengan pemasok.
2. Dari hasil analisis deskriptif dapat disimpulkan bahwa *cooperation* merupakan variabel yang dinilai responden paling rendah dalam mempengaruhi kinerja perusahaan. Berdasarkan hal tersebut, maka perusahaan harus meningkatkan kemampuan dalam bekerjasama dengan cara meningkatkan diskusi tentang perencanaan dan peramalan penjualan, kerjasama ditetapkan berdasarkan kondisi yang obyektif, meningkat hubungan berkelanjutan.
3. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah hanya meneliti dari sudut pandang pemilik dan karyawan yang dinilai mengetahui aktifitas SCM yang ada dalam perusahaannya. Hal ini didukung dengan penelitian Santi (2018) dimana sampel dalam penelitian mengambil dari pemilik dan karyawan saja yang dinilai mengetahui aktifitas SCM.