

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Berdasarkan hasil uji t dapat disimpulkan bahwa komitmen buyer-supplier berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar komitmen buyer-supplier akan meningkatkan kinerja bisnis.
2. Berdasarkan hasil uji t dapat disimpulkan bahwa kepercayaan buyer-supplier berpengaruh terhadap kinerja bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar kepercayaan buyer-supplier akan meningkatkan kinerja bisnis.
3. Berdasarkan hasil uji t dapat disimpulkan bahwa kerja sama buyer-supplier berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar kerja sama buyer-supplier perusahaan akan meningkatkan kinerja bisnis.

5.2. Saran

Berdasar kesimpulan di atas, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi perusahaan yang melakukan restrukturisasi.

1. Dengan adanya pengaruh komitmen, kepercayaan, dan kerja sama buyer-supplier secara serentak maupun parsial terhadap kinerja bisnis UMKM, maka UMKM perlu mempertimbangkan faktor-faktor tersebut dalam upaya meningkatkan kinerja bisnis UMKM. Dalam hal ini perlu dilakukan pula

peningkatan faktor-faktor yang dapat meningkatkan komitmen, kepercayaan dan kerja sama buyer-supplier yang nantinya akan meningkatkan pula kinerja bisnis perusahaan. Untuk meningkatkan komitmen buyer-supplier yang harus dilakukan perusahaan adalah seperti menjaga komitmennya untuk membayar pemasok tepat waktu sehingga pemasokpun akan mengirimkan produknya tepat waktu. Untuk meningkatkan kepercayaan buyer-supplier yang harus dilakukan perusahaan adalah seperti perusahaan menghindari konflik sehingga kepercayaan antara buyer-supplier tetap terjaga. Untuk meningkatkan kerja sama buyer-supplier yang harus dilakukan perusahaan adalah seperti bersama-sama membantu mencapai tujuan bisnis yang akan dicapai oleh pemasok maupun perusahaan. Hal-hal tersebutlah yang nantinya akan berpengaruh kepada peningkatan komitmen, kepercayaan dan kerja sama buyer-supplier dan dapat meningkatkan kinerja bisnis perusahaan.

2. Dari hasil analisis deskriptif dapat disimpulkan bahwa komitmen buyer-supplier merupakan variabel yang dinilai responden paling rendah. Berdasarkan hal tersebut, maka perusahaan harus meningkatkan selalu membayar pemasok tepat waktu, memberikan jumlah dan kualitas barang dan jasa yang tepat, mengirimkan produk tepat waktu, biaya pengadaan produk pemasok sangat kompetitif dan tidak memiliki niat untuk mengubah pemasok saat ini.