

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan tentang Pengaruh Manajemen rantai pasokan terhadap Keunggulan Bersaing serta dampaknya terhadap Kinerja perusahaan (Studi pada usaha retail di Yogyakarta), maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif Manajemen rantai pasokan terhadap Keunggulan Bersaing pada toko retail di Daerah Istimewa Yogyakarta terbukti nilai p value $< 5\%$ ($0.000 < 0.05$). Semakin baik praktek Manajemen rantai pasokan pada toko retail di Daerah Istimewa Yogyakarta maka semakin berhasil perusahaan mampu bersaing di pasaran.
2. Terdapat pengaruh positif keunggulan bersaing terhadap Kinerja Perusahaan pada toko retail di Daerah Istimewa Yogyakarta, terbukti nilai p value $< 5\%$ ($0.005 < 0.05$). Hal ini berarti semakin baik keunggulan bersaing maka kinerja perusahaan akan semakin meningkat.
3. Terdapat pengaruh positif *Supply Chain management* terhadap Kinerja Perusahaan pada toko retail di Daerah Istimewa Yogyakarta, terbukti nilai p value $< 5\%$ ($0.042 < 0.05$). Hal ini berarti semakin baik manajemen rantai pasokan maka kinerja perusahaan semakin meningkat.
4. Terdapat pengaruh positif manajemen rantai pasokan terhadap keunggulan bersaing dan keunggulan bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Dengan demikian keunggulan bersaing merupakan variabel mediasi hubungan antara manajemen rantai pasokan dengan kinerja perusahaan.

Terbukti besarnya pengaruh tidak langsung adalah sebesar 0,296 hal ini berarti ketika manajemen rantai pasokan semakin baik, maka akan meningkatkan keunggulan bersaing dan akhirnya akan meningkatkan kinerja perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan maka dapat diusulkan beberapa saran untuk toko retail di Daerah Istimewa Yogyakarta yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan praktek Manajemen rantai pasokan di toko retail di Daerah Istimewa Yogyakarta, terutama pada indikator tim sendiri dalam proses pengangkutan barang ke gudang. Untuk itu sistem distribusi barang perlu diperhatikan dalam bisnis ritel ini, karena terkadang keterlambatan barang akan menyebabkan kekecewaan pelanggan, karena produk yang diinginkan belum siap tersedia di display toko, sehingga dapat menurunkan penjualan sehingga dampak yang lebih besar akan menurunkan kinerja perusahaan.
2. Perusahaan perlu meningkatkan keunggulan bersaing terutama pada indikator menjadi pioner dalam memperkenalkan produk baru kepada pelanggan dibanding dengan pesaing. Untuk itu perusahaan hendaknya lebih responsif dengan mempercepat waktu ke pasar, sehingga ketika ada produk baru atau produk yang sedang trend pasaran segera disediakan di toko oleh supplier, sehingga produk-produk yang ditawarkan ke konsumen selalu fres, dan mengikuti trend kebutuhan konsumen saat ini.