

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Dari hasil perhitungan dan analisis seluruh DMU yaitu UKM kripik salak, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Setelah dilakukan pengolahan dengan metode DEA-CRS, maka didapatkan nilai efisiensi dari kinerja perusahaan dalam pemasaran kripik salak. untuk DMU 1 (Gemah Ripah 1 Malioboro) sebesar 1.0000000, DMU 2 (Gemah Ripah 2 Sleman) sebesar 0.9995980, DMU 3 (Tape Ketan Muntilan) sebesar 1.0000000, dan DMU 4 (Sandi Gremeng Muntilan) sebesar 1.0000000.
2. Dari hasil perhitungan super-efisiensi didapat *ranking* toko dari yang paling efisien yaitu Tape Ketan Muntilan (1.023049), Sandi Gremeng Muntilan (1.013158), dan Gemah Ripah I (1.001198). DMU 2 yaitu Gemah Ripah 2 Sleman, merupakan DMU yang tidak efisien, dikarenakan nilai efisiensi kurang dari 1 yaitu sebesar 0.9995980

6.2 Saran

1. Untuk *supplier* yang belum efisien yaitu DMU 2 (Gemah Ripah 2 Sleman) agar lebih memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi, yaitu biaya kurir dan biaya telepon. Sementara itu biaya transport dan harga jual kripik yang ditetapkan juga berpengaruh sehingga menyebabkan tidak seimbangnya variabel *input* dan variabel *output*.
2. UKM kripik salak diharapkan untuk dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai dasar dalam pengambilan keputusan untuk memprioritaskan toko yang memiliki nilai efisien, dikarenakan toko-toko tersebut lebih baik nilai pemasarannya dari produk kripik salak. sedangkan toko yang tidak efisien agar lebih memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi ketidak efisienan tersebut.

