

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berikut adalah kesimpulan dari penelitian pada UMKM APHE Kerupuk Kulit di Kabupaten Karawang:

1. UMKM APHE Kerupuk Kulit memiliki kejadian risiko pada bagian pengadaan bahan baku, produksi, distribusi dan penjualan atau *marketing*. Pada masing-masing bagian memiliki kejadian risiko dan penyebab risiko dominan, bagian pengadaan bahan baku terdapat 5 kejadian risiko yaitu: keterlambatan bahan baku, kualitas bahan baku tidak sesuai dengan *standard*, harga bahan baku naik, permintaan tidak sesuai dengan pesanan, dan kecelakaan lalu lintas, sedangkan ada 4 penyebab risiko dominan diantaranya: terjadinya kelangkaan bahan baku, pengecekan bahan baku kurang teliti, macet di jalan, dan kendaraan kurang memadai. Pada bagian produksi terdapat 11 kejadian risiko yaitu: keterlambatan produksi, produk *reject*, terkena percikan air panas dan minyak, posisi kerja para pekerja tidak ergonomis, kelelahan pekerja, tangan pekerja terkena pisau saat memotong kulit, proses produksi terhenti, tidak sesuai dengan target yang dicapai, tergelincir lantai yang licin, minyak goreng tumpah, dan bahan baku tidak kering merata, sedangkan ada 10 penyebab risiko diantaranya: tidak memiliki SOP, alat produksi kurang memadai, kurangnya keterampilan karyawan dalam proses produksi, lingkungan kerja yang tidak aman, kurangnya perencanaan yang baik, tidak menggunakan sarung tangan *safety*, peralatan yang kurang optimal, kurangnya pengawasan dan pemantauan, alas kaki yang kurang *safety*, dan jaringan listrik mati. Pada bagian distribusi terdapat 6 kejadian risiko yaitu: segi pengemasan yang kurang baik, kecelakaan lalu lintas, keterlambatan pengiriman barang, salah estimasi jumlah barang pengiriman ke pelanggan, barang terkontaminasi (sudah tidak higienis), dan kemasan produk rusak, sedangkan ada 8 penyebab risiko diantaranya: kesalahan dalam proses pengemasan, kualitas bahan kemasan yang kurang baik, metode pengiriman yang kurang maksimal, macet di jalan, penanganan barang secara

kasar, karyawan kurang teliti, proses produksi tidak sesuai dengan jadwal, alamat pengirim yang kurang akurat. Pada bagian penjualan atau *marketing* terdapat 5 kejadian risiko yaitu: keuntungan penjualan yang menurun, kepuasan pelanggan menurun, jumlah pelanggan menurun, produk kurang dikenal masyarakat, dan daya jual kurang baik, sedangkan ada 6 penyebab risiko diantaranya: kurangnya inovasi dan pengembangan produk, desain produk kurang menarik, kurangnya *responsive* terhadap pelanggan, harga yang bersaing dengan kompetitor, promosi produk di media jarang dilakukan, dan penurunan kualitas produk.

2. Wawancara dengan *expert* adalah tahapan untuk mendapatkan identifikasi risiko. Tingkat risiko diperoleh dari hasil wawancara lalu dibuatkan kuesioner kejadian risiko, penyebab risiko dan korelasi untuk mencari risiko dominan pada penyebab risiko antara kejadian risiko dengan penyebab risiko dan diberi penilaian oleh *expert*.
3. Identifikasi hubungan antar elemen pada metode ISM dengan cara menggunakan *software exsimpro* yaitu pada proses SSIM antar elemen *expert* memberikan nilai korelasi menggunakan notasi V, A, X, dan O. Pengolahan metode ANP menggunakan *software super decisions* yaitu untuk melakukan pembobotan nilai tingkat kepentingan antar elemen.
4. Mitigasi risiko diawali dengan menggunakan metode HOR. Metode HOR fase 2 dilakukan mitigasi risiko pada setiap penyebab risiko, hasil elemen mitigasi atau di sebut dengan *preventive action* (PA) dinilai dengan berdsarkan tingkat kesulitan pada PA oleh *expert*. Kemudian, *expert* memberikan nilai korelasi antara penyebab risiko dengan PA, lalu akan terlihat peringkat ETDk dari yang tertinggi hingga terendah. Pada bagian pengadaan bahan baku memiliki 8 PA yaitu: mencari alternatif pemasok cadangan, penerapan standar pengecekan bahan baku yang ketat, edukasi memilih bahan baku yang tepat, pemilihan pemasok yang terpercaya, pemantauan secara berkala, mencari jalan alternatif, pemilihan kendaraan yang tepat, dan perawatan kendaraan dan pemeliharaan rutin. Pada bagian produksi 14 PA diantaranya: pembuatan SOP, pemilihan alat produksi yang tepat, perbaikan alat produksi yang kurang memadai, pelatihan dan

peningkatan keahlian karyawan, evaluasi kerja, membuat peraturan lingkungan yang aman, inspeksi lingkungan kerja secara berkala, membuat perencanaan dengan baik, meningkatkan komunikasi yang baik, memakai sarung tangan yang *safety*, pengawasan dan pemantauan yang berkala, memakai sepatu yang *safety*, menyediakan *genset*, dan konfirmasi ke pihak PLN melalui layanan yang tersedia. Pada bagian distribusi 11 PA yaitu: melakukan pengemasan dengan baik, karyawan melakukan pelatihan, menerapkan pemeriksaan dan verifikasi kualitas, pemilihan bahan kemasan yang tepat, pemantauan dan pengawasan yang berkala, pemilihan layanan pengiriman yang terpercaya, pelacakan pengiriman, mencari jalan alternatif, perencanaan dan penjadwalan yang teliti, evaluasi kinerja karyawan, dan komunikasi dengan pembeli. Pada bagian penjualan/*marketing* 14 PA diantaranya: tinjauan pasar secara berkala, melakukan inovasi, pelatihan dan pengembangan karyawan, melakukan *branding* usaha yang unik, meningkatkan komunikasi yang lebih baik, survei kepuasan pelanggan, meningkatkan pelayanan yang baik, memberi kesan baik pada pelanggan, penawaran diskon atau promosi terbatas, melakukan promosi produk yang menarik baik di sosial media maupun secara langsung, pemanfaatan teknologi dengan baik, pengujian dan inspeksi yang ketat, evaluasi kinerja karyawan, dan pemantauan kinerja secara berkala. Elemen mitigasi (PA) dari pengolahan metode HOR, yang telah dinilai oleh *expert* lalu di *input* kedalam metode ISM, hasilnya terlihat pada proses model ISM yaitu memiliki beberapa *level*, yang diambil untuk ke tahap metode ANP adalah *level* yang tertinggi. Hasil pengolahan data ISM pada bagian pengadaan bahan baku terdapat 3 PA tertinggi pada *level* 5 yaitu: pemantauan secara berkala (PA1), mencari alternatif pemasok cadangan (PA2), dan pemilihan pemasok yang terpercaya (PA3). Pada bagian produksi terdapat 6 PA tertinggi pada *level* 3 diantaranya: evaluasi kinerja (PA1), pengawasan dan pemantauan yang berkala (PA2), pembuatan SOP (PA3), membuat peraturan lingkungan yang aman (PA4), inspeksi lingkungan kerja secara berkala (PA5), dan perbaikan alat produksi yang kurang memadai (PA10). Pada bagian distribusi terdapat 3 PA tertinggi pada *level* 2 yaitu: pemantauan dan pengawasan yang berkala

(PA1), karyawan melakukan pelatihan (PA2), dan evaluasi kinerja karyawan (PA4). dan bagian penjualan atau *marketing* terdapat 8 PA tertinggi pada *level* 3 yaitu: evaluasi kinerja karyawan (PA1), pemantauan kinerja secara berkala (PA2), melakukan inovasi (PA3), pelatihan dan pengembangan karyawan (PA4), melakukan *branding* usaha yang unik (PA5), pemanfaatan teknologi dengan baik (PA6), meningkatkan komunikasi yang lebih baik (PA10), dan melakukan promosi produk yang menarik baik di sosial media maupun secara langsung (PA12). Hasil dari pengolahan data ISM, di *input* ke dalam *software super decisions*. Setelah dinilai oleh *expert* dari tingkat kepentingan pada setiap elemen, maka akan terlihat peringkat elemen tertinggi hingga terendah pada setiap masing-masing bagian berdasarkan hasil nilai *unweighted super matrix*, *weighted super matrix* dan *limit super matrix*. Pada bagian pengadaan bahan baku urutan *level* tertinggi hingga terendah yaitu: pemilihan pemasok yang terpercaya (PA3), mencari alternatif pemasok cadangan (PA2), dan pemantauan secara berkala (PA1). Pada bagian produksi yaitu: perbaikan alat produksi yang kurang memadai (PA10), pembuatan SOP (PA3), pengawasan dan pemantauan yang berkala (PA2), inspeksi lingkungan kerja secara berkala (PA5), membuat peraturan lingkungan yang aman (PA4), dan evaluasi kinerja (PA1). Pada bagian distribusi yaitu: karyawan melakukan pelatihan (PA2), evaluasi kinerja karyawan (PA4), dan pemantauan dan pengawasan yang berkala (PA1). Pada bagian penjualan atau *marketing* yaitu: meningkatkan komunikasi yang lebih baik (PA10), melakukan *branding* usaha yang unik (PA5), melakukan inovasi (PA3), melakukan promosi produk yang menarik baik di sosial media maupun secara langsung (PA12), pelatihan dan pengembangan karyawan (PA4), pemanfaatan teknologi dengan baik (PA6), pemantauan kinerja secara berkala (PA2), dan evaluasi kinerja karyawan (PA1).

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian pada UMKM APHE kerupuk kulit ada beberapa saran yang bisa menjadi rekomendasi ke depannya, diantaranya:

1. Hasil dari penelitian ini bisa diterapkan pada UMKM APHE kerupuk kulit untuk meminimalisir terjadinya risiko pada setiap bagian yaitu pengadaan bahan baku, produksi, distribusi dan penjualan atau *marketing*.
2. *Expert* bisa mengambil keputusan prioritas yang tepat berdasarkan hasil penelitian penulis, untuk mempermudah pengambilan keputusan yang tepat.

