

BAB V

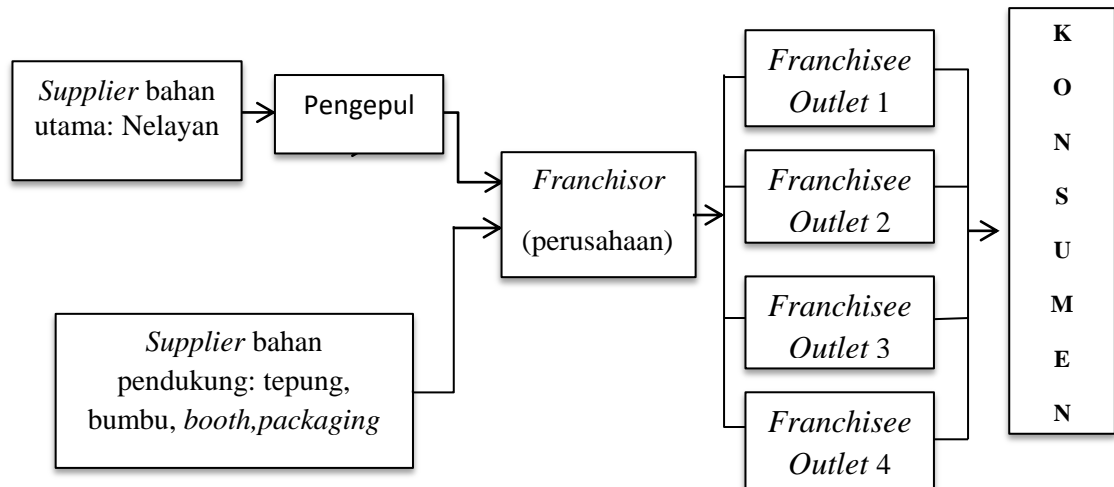
SIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN PENELITIAN

A. Simpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai Evaluasi Rantai Pasokan Waralaba Mr. Cuki *Outlet* Cabang Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Model skema rantai pasokan waralaba Mr. Cuki

Aliran rantai pasokan dimulai dari *supplier* utama yaitu dari nelayan, nelayan menjual cumi kepada pengepul dan rumah makan skala kecil, lalu pengepul sebagai perantara menjual kepada waralaba Mr. Cuki dan rumah makan skala besar sesuai standar kualitas masing-masing dan *supplier* pendukung yang menyediakan tepung, bumbu, *packaging*, *booth* kepada waralaba Mr. Cuki. Seterusnya waralaba Mr. Cuki mendistribusikan sepaket bahan baku (cumi, tepung yang sudah dicampur bumbu, dan *packaging*) ke *outlet-outlet* yang nantinya akan diolah kembali oleh *franchisee* dan dijual langsung kepada konsumen waralaba Mr. Cuki.



**Gambar 5. 1 Model Skema Rantai Pasokan
Waralaba Mr. Cuki**

2. Peran dari setiap *stakeholders* pada rantai pasokan waralaba Mr. Cuki

a. Nelayan

Dalam proses rantai pasokan waralaba Mr. Cuki, peran nelayan adalah sebagai *supplier* utama cumi untuk waralaba Mr. Cuki dan rumah makan skala kecil, yang disetor melalui perantara yaitu pengepul. Nelayan berusaha memenuhi kebutuhan bahan baku sesuai kualitas dan kuantitas yang diminta waralaba Mr. Cuki, dengan cara menjaga kualitas cumi dengan metode penyimpanan yang tepat.

b. Pengepul

Dalam proses rantai pasokan waralaba Mr. Cuki, peran pengepul adalah sebagai perantara antara nelayan dengan waralaba

Mr. Cuki dan rumah makan skala besar, sebelumnya cumi dipasok dari nelayan, kemudian pengepul menyimpan cumi dengan metode yang tepat dan tidak hanya itu pengepul juga memberikan pinjaman modal kepada nelayan yang membutuhkan.

c. *Supplier* pendukung

Dalam proses rantai pasokan waralaba Mr. Cuki, peran *supplier* pendukung sebagai penyedia kebutuhan waralaba seperti tepung, bumbu, *booth* dan *packaging* sesuai kualitas yang diminta oleh waralaba Mr. Cuki.

d. *Franchisor*

Dalam proses rantai pasokan waralaba Mr. Cuki peran *franchisor* sebagai pemilik atas hak dan ide produk serta membuat SOP, membeli cumi ke nelayan sebagai bahan baku utama yang kemudian mempersiapkan bahan baku untuk dikirim ke *franchisee* yaitu dengan membersihkan cumi, menjaga kesegaran cumi dengan menyimpan ke *freezer* dan meracik resep bumbu tepung sesuai standar waralaba Mr. Cuki, seterusnya yang terakhir siap untuk dikirim ke seluruh cabang *outlet franchisee*.

e. *Franchisee*

Dalam proses rantai pasokan waralaba Mr. Cuki peran *franchisee* sebagai pembeli atau pengguna hak atas kekayaan intelektual *franchisor*, melaksanakan SOP, memproduksi cumi krispi dan menjualnya kepada konsumen, kemudian selalu melakukan promosi atas produk waralaba Mr. Cuki.

f. Konsumen

Dalam proses rantai pasokan Mr. Cuki peran konsumen sebagai pembeli produk cumi krispi untuk dikonsumsi.

3. Masalah dan solusi dari setiap *stakeholders* pada rantai pasokan Mr. Cuki

a. Nelayan

- 1) Nelayan mempunyai masalah mengenai cuaca yang tidak bisa diprediksi yang menyebabkan ombak besar di laut. Solusi untuk mengatasi cuaca, peneliti menyarankan perlu adanya bantuan kerja sama dari pemerintah untuk membuat program yang dapat membantu nelayan dalam mengatasi masalah tidak bisa melaut saat cuaca buruk, misalnya program padat karya yang dapat memberikan nelayan keterampilan khususnya tentang pelatihan budidaya cumi dan belajar cara menangkarkannya, jadi ketika cuaca buruk nelayan memiliki pekerjaan atau tetap dapat mendapatkan cumi tanpa harus pergi melaut.
- 2) Mesin kapal sering mengalami kerusakan dikarenakan sudah lama. Solusi untuk mengatasi mesin, peneliti menyarankan nelayan perlu mengalokasikan dana khusus untuk perawatan mesin secara berkala (*service*) untuk menjaga kinerja mesin tetap baik.

- 3) Nelayan kekurangan modal untuk membiayai operasional. Solusi untuk mengatasi permodalan, peneliti menyarankan para nelayan perlu membentuk kelompok usaha nelayan atau koperasi simpan pinjam yang nantinya kedepan bisa bekerja sama dengan lembaga-lembaga seperti BMT (Baitul Mal Wat Tamwil). Lembaga seperti ini dapat menjadi salah satu alternatif solusi bagi nelayan dalam masalah permodalan. Dari pemerintah juga perlu adanya bantuan dengan menyediakan bantuan modal dengan program KUR (Kredit Usaha Rakyat) salah satunya, sehingga tidak bergantung kepada pemodal yang malah dapat merugikan nelayan.
- 4) Alat tangkap cumi nelayan sudah rusak. Solusi untuk mengatasi alat tangkap yang digunakan nelayan untuk menangkap cumi masih tradisional, peneliti menyarankan agar nelayan dapat mulai menganggarkan biaya untuk membeli alat tangkap yang lebih modern yang kedepannya dapat mendorong keberhasilan dalam menangkap cumi khususnya.
- 5) Beberapa nelayan belum memiliki pendingin modern untuk menyimpan hasil tangkapan sebelum sampai ke daratan. Solusi untuk mengatasi tempat penyimpanan hasil tangkapan, peneliti menyarankan agar nelayan dapat menganggarkan alat penyimpanan hasil tangkapan, karena menjadi suatu hal

penting agar hasil tangkapan terjaga kualitas kesegarannya sampai daratan dan ke tangan pengepul.

b. Pengepul

- 1) Pengepul mempunyai masalah terkait cuaca karena hasil tangkapan cumi yang disetor ke pengepul dari nelayan berkurang. Solusi untuk mengatasi cuaca yang nantinya dapat berimbas ke hasil tangkapan yang disetorkan kepada pengepul, peneliti menyarankan agar pengepul dapat melakukan stok atas persediaan bahan baku dalam gudang yang disimpan dalam *freezer*.
- 2) Kualitas cumi yang didapatkan dari nelayan tidak pasti. Solusi untuk mengatasi kualitas, peneliti menyarankan kepada pengepul hendaknya memberikan penjelasan sebelumnya kepada nelayan terkait kriteria yang diinginkan pengepul atau waralaba Mr. Cuki.
- 3) Jumlah permintaan dari pelanggan yang diminta tidak dapat diprediksi. Solusi untuk mengatasi hal tersebut, peneliti menyarankan agar pengepul dapat menambah pasokan cumi lebih banyak lagi dengan cara menambah *supplier* nelayan lagi, jadi tidak bergantung hanya ke beberapa nelayan saja.

c. *Franchisor*

- 1) *Franchisor* mempunyai masalah mengenai mesin disaat listrik padam yang menjadi alat untuk menjaga kesegaran cumi.

Solusi terkait mesin untuk menampung cumi agar tetap segar pada saat listrik padam dalam jangka waktu yang lama, peneliti menyarankan agar *franchisor* dapat menambah mesin operasional seperti genset saat listrik padam sehingga mesin pendingin tetap hidup dan menjaga kesegaran cumi.

- 2) Bahan baku yang didapat tidak sesuai harapan dan standar mutu waralaba Mr. Cuki. Solusi terkait bahan baku yang terkadang susah dicari, peneliti menyarankan agar *franchisor* dapat menambah *supplier* cumi yang lain sehingga tetap dapat memenuhi permintaan bahan baku yang tinggi dari *franchisee*.
- 3) Masalah harga bahan baku utama maupun pendukung naik, peneliti menyarankan *franchisor* dapat melakukan efisiensi usaha dengan cara membuat biaya usaha, baik yang terkait dengan proses produksi, distribusi, biaya pemasaran, dan lain sebagainya menjadi lebih efisien atau hemat dan mencari bahan baku substitusi dengan cara mencari sumber-sumber bahan baku pengganti. namun bahan baku pengganti tersebut tidak digunakan 100%, tetapi hanya sebagai bahan pelengkap agar tidak terlalu mengurangi kualitas produk yang dihasilkan.
- 4) SOP yang diterapkan ke *franchisee* tidak dijalankan dengan baik. Solusi terkait SOP yang tidak dijalankan, peneliti menyarankan agar *franchisor* sebelumnya memberikan perjanjian yang paten terkait SOP karena menyangkut nama

baik waralaba Mr. Cuki dan memberikan penjelasan apa yang akan dialami *franchisee* jika nantinya mereka tidak menjalankan SOP dengan baik serta melakukan pengawasan kepada *franchisee*

d. *Franchisee*

1) Pasokan bahan baku dari *franchisor* mengalami keterlambatan.

Solusi terkait masalah keterlambatan bahan baku dari *franchisor*, peneliti menyarankan agar *franchisee* dapat membaca kapan stok bahan baku habis, jadi sebelum habis *franchisee* sudah memesan bahan baku sebelumnya ke *franchisor* waralaba Mr. Cuki

2) Konsumen tidak sabar menunggu dan sudah mulai bosan

terhadap produk yang sama. Solusi terkait masalah konsumen yang tidak sabar menunggu, peneliti menyarankan agar *franchisee* tetap melayani konsumen dengan baik serta memberikan pengertian dan penjelasan sebelumnya terkait berapa waktu operasional yang dibutuhkan agar konsumen dapat mengerti. Kemudian untuk konsumen yang sudah mulai bosan terhadap produk, *franchisee* harus menyampaikan saran kepada *franchisor* agar melakukan inovasi terhadap produk agar konsumen tidak mudah bosan.

3) *Marketing* belum maksimal dalam memasarkan produk waralaba Mr. Cuki. Solusi untuk masalah *marketing*, peneliti

menyarankan agar *franchisee* selalu melakukan pemasaran secara berkala di media sosial, poster bahkan jasa ojek *online* sekalipun dan membuat promo iklan yang menarik sehingga konsumen tertarik untuk datang dan membeli.

4) Banyaknya Pesaing yang semakin inovatif. Solusi untuk masalah cuaca, peneliti menyarankan agar *franchisee* dapat bekerja sama kepada pihak ketiga misal jasa antar dan ojek *online* sehingga pada saat musim hujan sekalipun konsumen tetap dapat membeli produk waralaba Mr. Cuki tanpa harus datang langsung ke tempat.

e. Konsumen

1) Konsumen bermasalah tentang pelayan waralaba Mr. Cuki yang tidak ramah. Solusi untuk konsumen terkait pelayanan tidak ramah peneliti menyarankan agar konsumen dapat menyampaikan secara langsung ke *franchisee* tentang masalah yang ada agar *franchisee* dapat mengevaluasi dan memperbaiki kinerjanya.

2) *Outlet* waralaba Mr. Cuki tidak dapat diprediksi tutupnya. Solusi untuk *franchisee* terkait masalah yang dialami konsumen, *franchisee* harus menaati dan melaksanakan SOP yang telah dibuat oleh *franchisor*, sehingga semua proses dapat berjalan dengan maksimal. Terkait buka tutup *outlet* yang tidak pasti, *franchisee* harus mengatur jadwal kepastian buka dan

tutupnya *outlet* sehingga pelanggan tidak kecewa. Salah satu fungsi media sosial selain untuk promosi juga dapat berhubungan langsung dengan konsumen sehingga dapat menjadi jembatan komunikasi antara *franchisee* dengan konsumen, jika *franchisee* ingin tutup atau libur yang tidak sesuai jadwal bisa langsung memberitahukan kepada konsumennya melalui media sosial.

- 3) Lokasi tidak terlihat dari jalan dan susah untuk akses parkir. Solusi dari *franchisor* untuk *franchisee* terkait tempat kurang strategis *franchisor* menyarankan promosinya lebih digencarkan lagi karena dimanapun tempatnya dengan promosi yang tepat baik melalui media sosial maupun secara langsung, konsumen akan tahu apalagi dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan Evaluasi Rantai Pasokan Waralaba Mr. Cuki *Outlet* Cabang Yogyakarta dapat disampaikan saran sebagai berikut:

1. Nelayan
 - a. Nelayan cumi diharapkan melakukan konsultasi dan kerja sama kepada pihak pemerintah terkait program padat karya yang dapat memberikan nelayan keterampilan khususnya tentang pelatihan budidaya cumi dan belajar cara menangkarkannya, jadi ketika

cuaca buruk nelayan memiliki pekerjaan atau tetap dapat mendapatkan cumi tanpa harus pergi melaut

- b. Nelayan cumi diharapkan membentuk kelompok usaha nelayan atau koperasi simpan pinjam yang nantinya kedepan bisa bekerja sama dengan lembaga-lembaga seperti BMT (Baitul Mal Wat Tamwil).. Dari pemerintah juga perlu adanya bantuan dengan menyediakan bantuan modal dengan program KUR (Kredit Usaha Rakyat) untuk mengatasi permodalan nelayan.
- c. Nelayan cumi terkait mesin dan alat operasional penangkapan cumi diharapkan agar dapat segera melakukan pengadaan untuk memaksimalkan kualitas dan kuantitas perolehan cumi.

2. Pengepul

- a. Pengepul cumi diharapkan menambah *supplier* nelayan cumi dengan cara melakukan perjanjian dan menjalin kerja sama yang lebih dekat lagi antara pengepul dengan nelayan yang dilakukan baik secara informal maupun secara formal dengan membentuk forum terbuka secara rutin.
- b. Pengepul cumi diharapkan melakukan penyimpanan atau *stock* cumi untuk mengatasi saat cuaca buruk dan dapat selalu memenuhi permintaan konsumen.

3. *Franchisor*

- a. *Franchisor* diharapkan dapat selalu memberikan pelayanan dan pengawasan kepada mitra *franchisee* nya agar tetap dapat

memaksimalkan proses produksi dan pelayanan kepada konsumen dengan baik.

- b. *Franchisor* diharapkan dapat menambah *supplier* cumi dan melakukan penambahan *stock* cumi untuk tetap dapat memenuhi permintaan *franchisee* yang tidak pasti.
- c. *Franchisor* diharapkan dapat melengkapi alat dan mesin agar tetap menjaga setandar kualitas waralaba Mr. Cuki.
- d. *Franchisor* memfasilitasi konsumen terkait penyampaian aspirasi maupun saran dan masukan, berupa kertas evaluasi yang nanti bisa diisi langsung oleh konsumen atau melalui *contact person* dan media sosial yang bisa dihubungi konsumen untuk menyampaikan saran dan masukan.

4. *Franchisee*

- a. *Franchisee* diharapkan dapat selalu melakukan pelayanan dengan baik dan kepada konsumen.
- b. *Franchisee* diharapkan juga dapat menaati dan menjalankan SOP secara baik yang telah dibuat *franchisor*.
- c. *Franchisee* diharapkan dapat melakukan promosi gencar baik melalui media sosial maupu pihak ketiga.
- d. *Franchisee* memfasilitasi konsumen terkait penyampaian aspirasi maupun saran dan masukan, berupa kertas evaluasi yang nanti bisa diisi langsung oleh konsumen atau melalui *contact person* dan media

sosial yang bisa dihubungi konsumen untuk menyampaikan saran dan masukan.

5. Konsumen

- a. Solusi untuk konsumen terkait pelayanan, *outlet* tutup tidak pasti dan lokasi yang kurang strategis, peneliti menyarankan agar konsumen dapat menyampaikan secara langsung ke *franchisee* tentang masalah yang ada agar *franchisee* dapat mengevaluasi dan memperbaiki kinerjanya.
- b. Solusi *franchisor* untuk *franchisee* terkait masalah yang dialami konsumen, *outlet* tutup tidak pasti dan pelayanan karyawan yang kurang baik *franchisee* harus tegas menjalankan dan menaati SOP yang telah dibuat dan disepakati. Terkait tempat kurang strategis *franchisor* menyarankan promosinya lebih digencarkan lagi karena dimanapun tempatnya dengan promosi yang tepat dan baik melalui media sosial maupun secara langsung, konsumen akan tahu apalagi dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih.
- c. Solusi untuk *franchisee* terkait masalah yang dialami konsumen, *franchisee* harus menaati dan melaksanakan SOP yang telah dibuat oleh *franchisor*, sehingga semua proses dapat berjalan dengan maksimal. Terkait buka tutup *outlet* yang tidak pasti, *franchisee* harus mengatur jadwal kepastian buka dan tutupnya *outlet*, sehingga pelanggan tidak kecewa. Salah satu fungsi media sosial selain untuk promosi juga dapat berhubungan langsung dengan konsumen

sehingga dapat menjadi jembatan komunikasi antara *franchisee* dengan konsumen, jika *franchisee* ingin tutup atau libur, bisa langsung memberitahukan kepada konsumennya melalui media sosial.

C. Keterbatasan Penelitian

1. Penelitian ini hanya dilakukan dengan pihak-pihak yang terlibat dalam rantai pasokan waralaba Mr. Cuki berlokasi di perumahan Permata Hijau, Tembalang, Semarang.
2. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melakukan penambahan jumlah responden untuk nelayan dan konsumen, supaya ada perbandingan antara responden satu dengan tanggapan responden yang lainnya dan memperoleh data yang lebih spesifik.

