

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menjelaskan kesimpulan dan saran dari penelitian analisis manajemen risiko operasional dengan pendekatan ISO 31000 pada perusahaan supplier general trading di UD. Hasta Jaya

#### 6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dengan menggunakan pendekatan ISO 31000 dengan metode FMEA dan RCA tools why-why analysis dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Teridentifikasi unsur – unsur risiko internal dan eksternal pada UD. Hasta Jaya , sebagai berikut :
  - Pada pendekatan ISO 31000 terdapat 18 kejadian risiko, 11 risiko dari internal perusahaan dan 7 risiko dari eksternal perusahaan.
  - 11 kejadian Risiko internal dari Kesalahan proses transaksi Penawaran, penagihan, pengiriman R1 penyebabnya dari Kinerja karyawan kurang maksimal, Kesalahan proses pengecekan barang yang akan di kirim ke customer/pabrik R2 penyebabnya dari Tenaga kerja yang terbatas, Terjadinya keterlambatan pembayaran dari *customer* R3 penyebabnya dari Kinerja karyawan kurang maksimal, kurang efektif dan efisien dalam menanggapi customer R4 penyebabnya dari Permintaan mendadak dari *customer* Kebutuhan pelanggan yang tidak pasti , kurang efektif dan efisien dalam menanggapi customer R5 penyebabnya dari Kebutuhan pelanggan tidak pasti, Kesalahan dalam pemberian harga barang R6 penyebabnya dari Tidak konsentrasi, Terjadi misscommunication dengan *customer* R7 penyebabnya dari Karyawan tidak konsentrasi , Target penjualan tidak tercapai R8 penyebabnya dari Karyawan tidak konsentrasi , Keterbatasan jaringan pada internet R9 penyebabnya dari Kuota terbatas, Proses transaksi yang lama R10 penyebabnya dari Tenaga kerja yang terbatas , Penambahan modal untuk penerapan dan pelatihan karyawan terhadap penerapan teknologi R11 penyebabnya dari Tenaga kerja yang terbatas.

- 7 kejadian Risiko eksternal dari Penambahan modal untuk penerapan dan pelatihan karyawan terhadap penerapan teknologi R12 penyebabnya dari Tenaga kerja yang terbatas , Tidak bisa mengimbangi harga competitor R13 penyebabnya dari Kurang informasi agen yang murah , Tidak adanya dokumen histori dari agen yang menjadi langganan R14 penyebabnya dari Tidak meminta identitas agen , Kesalahan dalam pembelian barang pesanan R15 penyebabnya dari Kurangnya komunikasi dengan pihak customer , Barang yang sudah dibeli tidak sesuai dengan jumlah saat pembelian R16 penyebabnya dari Kurangnya komunikasi dengan pihak customer, Kenaikan UMK R17 penyebabnya dari Kebijakan dari pemerintah , Kenaikan Pajak Pendapatan Negara (PPN) R18 penyebabnya dari Kebijakan dari pemerintah.
2. Berdasarkan hasil pengolahan data di dapatkan nilai RPN tertinggi atau risiko yang berpengaruh terhadap fluktuatifnya penjualan selama 2 tahun sebagai berikut
- R1 Kesalahan proses transaksi Penawaran, penagihan, pengiriman, mempunyai nilai RPN 30
  - R2 Kesalahan proses pengecekan barang yang akan di kirim ke customer/pabrik mempunyai nilai RPN 2
  - R3 Terjadinya keterlambatan pembayaran dari customer dengan RPN 36
  - R4 kurang efektif dan efisien dalam menanggapi customer dengan RPN 36
  - R5 Tidak berhasilnya kesepakatan tender atau pembatalan dengan RPN 27
  - R6 Kesalahan dalam pemberian harga dengan RPN 12
  - R7 Terjadi misscommunication dengan *customer* dengan RPN 12
  - R8 Target penjualan tidak tercapai dengan RPN 12
  - R9 Keterbatasan jaringan pada internet dengan RPN 12
  - R10 Waktu dan tenaga terbuang dalam proses penagihan dengan RPN 4
  - R11 Penambahan modal untuk penerapan dan pelatihan karyawan terhadap penerapan teknologi dengan RPN 4
  - R12 Tidak bisa bersaing harga dan tidak bisa menjaga kualitas pesanan barang dengan RPN 36
  - R13 Tidak bisa mengimbangi harga competitor dengan RPN 64

- R14 Tidak adanya dokumen histori dari agen yang menjadi langganan dengan RPN 6
  - R 15 Kesalahan dalam pembelian barang pesanan dengan RPN 12
  - R16 Barang yang sudah dibeli tidak sesuai dengan jumlah saat pembelian dengan RPN 12
  - R17 Kenaikan UMK dengan RPN 4
  - R18 Kenaikan Pajak Pendapatan Negara (PPN) dengan RPN 4
3. Usulan treatment sesuai tujuan penelitian nomor 2, sebagai berikut :
- Berdasarkan treatment risiko Terdapat 5 tingkat risiko tinggi yang di dapatkan yaitu pada R3,R13,R4,R5,R12
- R3 (Terjadinya keterlambatan pembayaran dari customer)  
akar permasalahan dari Kinerja karyawan kurang maksimal dengan treatment *Risk Mitigation* (mengurangi kemungkinan atau dampak), usulan dengan Melakukan follow up terhadap piutang yang belum terbayar kepada pihak yang bersangkutan, penagihan lebih agresif, melakukan pengawasan pengecekan secara berkala dan pengawasan yang ketat, melakukan pembuatan kontrak batas keterlambatan pembayaran dan membuat kesepakatan jika terjadi keterlambatan pembayaran.
  - R13 (Tidak bisa mengimbangi harga competitor akar permasalahan dari Kurang informasi agen yang murah) dengan treatment *Risk Mitigation* (mengurangi kemungkinan atau dampak) , usulan dengan Melakukan analisa pasar, Mencari informasi harga yang lebih update dari competitor sehingga bisa bersaing harga , mencari agen yang lebih murah, melakukan evaluasi dalam kinerja karyawan
  - R1 (Kesalahan proses transaksi Penawaran, penagihan, pengiriman) dengan treatment *Risk Mitigation* (mengurangi kemungkinan atau dampak), usulan dengan perusahaan Hasta Jaya membuat *Standart Operational Procedure (SOP)* dalam setiap pekerjaan dan membuat *jobdisk* pada pekerja, sehingga pekerja tidak menyalahi aturan yang telah di buat, dan pekerja berkerja sesuai *Standart Operational Procedure ( SOP)* dan *jobdisk* masing-masing

- R4 (Kurang efektif dan efisien dalam menanggapi customer akar permasalahan dari Kebutuhan pelanggan yang tidak pasti) dengan treatment *Risk Avoidance* (menghindari risiko), dengan usulan Memaksimalkan pelayanan yang cepat tanggap terhadap permintaan customer
- R5 (Tidak berhasilnya kesepakatan tender atau pembatalan) akar permasalahan dari Kebutuhan pelanggan tak pasti dengan treatment *Risk Avoidance* (menghindari risiko) dengan usulan Pelayanan harus lebih ramah, cepat dan tepat kualitas pelayanan harus dijadikan dasar untuk melayani customer
- R12 (Tidak bisa bersaing harga dan tidak bisa menjaga kualitas pesanan barang) akar permasalahan dari tidak melihat record distributor, dengan treatment *Risk Mitigation* (mengurangi kemungkinan atau dampak) dengan usulan Pelayanan harus lebih ramah, cepat dan tepat dalam menjawab penawaran dari customer, kualitas harus dijadikan dasar pengukuran dalam memilih agen yang terpercaya dalam menjaga kualitas barang yang di pesan , melihat *track record* agen yang akan di buat langganan

## 6.2 Saran

Saran dalam penelitian ini terdiri dari saran untuk perusahaan sesuai hasil dari penelitian dan saran untuk penelitian selanjutnya. Adapun saran untuk perusahaan sebagai berikut.

### 6.2.1 Saran Untuk Perusahaan

1. Usulan strategi mitigasi risiko yang akan dilakukan jangka pendek yaitu melakukan koordinasi dan konfirmasi rutin terhadap semua karyawan Hasta Jaya dan *Customer* Hasta Jaya terkait supaya tidak adanya *miss communication* yang bisa menyebabkan fluktuatifnya nilai penjualan di tahun berikutnya.
2. Usulan strategi mitigasi yang dapat dilakukan jangka panjang yaitu menerapkan *Risk assessment* sehingga akan semakin sadar dan siap menghadapi kemungkinan terjadinya risiko dan dapat memperkirakan skenario penanganannya.

### 6.2.2 Saran untuk Penelitian Selanjutnya

1. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan lebih menambahkan jumlah risk treatment usulan.
2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan tidak hanya sampai pada tahap *risk treatment* usulan, tetapi sampai pada tahap pemantauan dan pengukuran risiko.
3. Treatment Risiko hanya pada tahap usulan di penelitian selanjutnya di harapkan bisa sampai pada tahap implementasi menggunakan PDCA (*Plan, Do, Chek, Action*) dan pengukuran kinerja sumber daya manusia .
4. Dengan permasalahan yang terjadi di harapkan penelitian selanjutnya sampai pada tahap analisis keputusan dalam pemilihan *supplier*.