

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi *Dropship* pada industri marmer melibatkan tiga pelaku terkait yakni pembeli, penjual (pemilik barang) dan *Dropshipper*. Dalam adanya strategi *dropship* pada industri marmer ini kita bisa tau proses atau rangkaian kegiatan disertai penetapan cara pelaksanaannya, yang dibuat oleh pimpinan dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran di dalam suatu organisasi, untuk mencapai tujuan.
2. Kendala-Kendala yang dialami oleh pihak CV. Gemmy Mulya Onix dalam implementasi strategi dropship busniess marmer ada 2 yang pertama internal dan yang kedua eksternal. Dalam internal ada 3 kendala yaitu:
  - a). Kurangnya Sumber Daya Alam, solusinya; dengan membuka lowongan pekerjaan baru sesuai keahliannya, dengan itu bisa meningkatkan proses produksi atau menyelenggarakan pelatihan keterampilan
  - b). Ketidakpastian Ketersediaan Bahan Baku, solusinya; dengan menyimpan produk sebagai barang cadangan dengan cara lebih banyak memproduksi produk marmer. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi atau untuk berjaga-jaga jika terjadi penurunan bahan baku

- c). Kerusakan Mesin. solusinya; audit risiko adalah cara tercepat dan paling efektif bagi industri dalam menghadapi *downtime* mesin yang muncul secara tiba-tiba dan yang pastinya dengan menyediakan mesin baru sebagai pengganti mesin yang telah rusak. karena kita tau tanpa mesin produksi kami juga tidak bisa berjalan dengan baik karena mesin sebagai alat utama untuk mengelola marmer.

Sedangkan Dalam eksternal ada 2 kendala yaitu;

- a). Bahan Bantu Produksi Secara Impor, solusinya; menaikkan harga produk yang bertujuan untuk bisa membeli bahan bantu seperti segmen dan batu poles, dengan menaikkan harga produk, perusahaan kami bisa memperoleh bahan bantu sebagaimana digunakan untuk menjaga kualitas dari produk
- b). Meningkatnya Pesaing Baru. solusinya; meningkatkan kualitas barang, karna kalau meningkatkan kualitas barang produk bisa sangat unggul dipasaran daripada produk lain, bisa dilihat dari hasil polesan marmer yang bagus dan barang yang lebih awet.

## **B. Saran**

Bagi Lembaga harapannya supaya dijadikan dasar pertimbangan bagi pihak

1. Bagi pengelola perusahaan untuk lebih meningkatkan kinerjanya agar memenuhi keinginan konsumen memperoleh produk yang cepat dan bernilai guna.
2. Bagi akademik, supaya dapat memberikan sumbangsih pemikiran serta referensi bagi mahasiswa serta menambah literatur dibidang ekonomi

sehingga dapat digunakan sebagai sumber belajar atau bacaan bagi mahasiswa.

3. Bagi penelitian selanjutnya, dari penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan kajian referensi bagi penelitian selanjutnya apabila melakukan penelitian dengan metode yang sama dan variable yang berbeda.