

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Manajemen pembelian, pemilihan pemasok, dan pengelolaan stok di Toko Buah Lena telah diterapkan dengan cukup baik untuk menjaga kualitas buah, meminimalkan pemborosan, dan meningkatkan efisiensi operasional.
2. Pemilihan pemasok yang tepat dan konsisten serta strategi harga yang fleksibel terbukti efektif dalam menekan pemborosan dan memperkuat daya saing toko.
3. Kerja sama yang baik antara pemilik toko dan pemasok membentuk rantai pasok yang mendukung kelancaran distribusi, penyimpanan, dan penjualan.
4. Strategi diskon dan penataan buah yang menarik mampu meningkatkan minat konsumen, sementara pola pemesanan fleksibel menjaga kesegaran produk.
5. Kendala utama yang dihadapi meliputi fluktuasi harga, variasi produk yang terbatas, dan kualitas buah yang belum selalu konsisten. Penggunaan teknologi sederhana disarankan untuk meningkatkan akurasi stok dan efisiensi pengelolaan.

6.2 Saran

Berdasarkan temuan penelitian, beberapa saran dapat diberikan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan stok dan strategi penetapan harga di Toko Buah Lena, khususnya jika diterapkan dalam skala lebih luas:

1. Penerapan Sistem Digital dalam Manajemen Stok

Toko disarankan menggunakan sistem digital sederhana untuk pencatatan stok dan pemantauan perputaran buah secara *real-time*, misalnya melalui aplikasi *mobile* atau *spreadsheet* terintegrasi. Hal ini akan membantu pemilik toko dalam membuat keputusan pemesanan lebih tepat, mengurangi risiko pemborosan, dan menjaga efisiensi operasional. Saat ini, sudah tersedia aplikasi yang dapat membantu mengontrol stok barang, mencatat jumlah stok masuk, buah yang busuk, serta pemasukan penjualan. Beberapa contoh yang bisa digunakan antara lain Kasir Pintar dan Pos Qasir, atau aplikasi manajemen stok lain yang tersedia di *Playstore* (*stock opname*).

2. Konsistensi Strategi Penetapan Harga Dinamis

Strategi harga adaptif perlu diterapkan secara konsisten, terutama untuk buah yang mendekati masa matang penuh. Misalnya, memberikan diskon atau promosi agar stok cepat terjual, sekaligus mempertahankan kepuasan konsumen.

3. Optimalisasi Hubungan Pemasok yang Selektif

Pemilihan pemasok yang mampu menjaga kualitas dan ketepatan pengiriman tetap menjadi prioritas. Evaluasi berkala berbasis indikator *waste* perlu dilakukan agar toko dapat menilai kinerja pemasok secara objektif.

4. Diversifikasi Produk dan Pelayanan

Toko dapat menambah variasi buah, termasuk buah musiman atau impor, untuk menarik minat konsumen yang lebih luas. Selain itu, pelayanan seperti penyortiran buah sebelum dipajang dan display yang strategis tetap perlu diperhatikan untuk menjaga kepuasan pelanggan.

5. Penerapan *Quality Qontrol* (QC) Internal

Karena masih berstatus UMKM, Toko Buah Lena diharapkan melakukan QC secara mandiri oleh pemilik dan karyawan. Pengawasan dilakukan mulai dari penerimaan buah, penyortiran sebelum display, hingga pengecekan rutin saat pemajangan. QC internal ini penting untuk memastikan buah yang dijual tetap segar serta menekan *waste* agar tidak merugikan toko.