

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya pada bab 4, kesimpulan yang didapat adalah sebagai berikut :

1. Perhitungan *Net Present Value* pada sampel produk *slow moving* Donic Acuda S1 Turbo memperoleh hasil positif. Perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp. 4.151.696. Dari hasil *Economic Order Quantity*, perusahaan perlu melakukan pembelian untuk persediaan sebanyak 2x dengan total pembelian 4 unit dalam setiap pembeliannya. Namun apabila jumlah pembelian dari perhitungan *Economic Order Quantity* lebih kecil dari batas minimal yang diberikan oleh pemasok, maka perusahaan membeli sesuai dengan batas minimal tersebut.
2. Perhitungan *Net Present Value* pada sampel produk *slow moving* DHS Hurricane 8 memperoleh hasil negatif. Perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 65.900. Jadi sebaiknya perusahaan tidak perlu melakukan pembelian terhadap produk ini.
3. Perhitungan *Net Present Value* pada sampel produk *fast moving* Yinhe 9000E memperoleh hasil positif. Perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp. 21.124.842. Dari hasil *Economic Order Quantity*, perusahaan perlu melakukan pembelian untuk persediaan sebanyak 8x dengan total pembelian 16 unit dalam setiap pembeliannya. Namun apabila jumlah pembelian dari perhitungan *Economic Order Quantity* lebih kecil dari batas minimal yang diberikan oleh pemasok, maka perusahaan membeli sesuai dengan batas minimal tersebut. Berdasarkan hasil dari *Reorder Point*, maka perusahaan melakukan pembelian kembali ketika persediaan sudah mencapai batas minimal yaitu 13 unit.
4. Perhitungan *Net Present Value* pada sampel produk *fast moving* Yinhe Mercury 2 memperoleh hasil positif. Perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp. 74.781.752. Dari hasil *Economic Order Quantity*, perusahaan perlu melakukan

pembelian untuk persediaan sebanyak 23x dengan total pembelian 46 unit dalam setiap pembeliannya. Namun apabila jumlah pembelian dari perhitungan *Economic Order Quantity* lebih kecil dari batas minimal yang diberikan oleh pemasok, maka perusahaan membeli sesuai dengan batas minimal tersebut. Berdasarkan hasil dari *Reorder Point*, maka perusahaan melakukan pembelian kembali ketika persediaan sudah mencapai batas minimal yaitu 139 unit.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, berikut ini adalah saran yang dapat diberikan bagi perusahaan BTP Sports :

1. Perusahaan perlu bisa membagi produk sesuai dengan kategorinya yaitu *no moving*, *slow moving*, dan *fast moving*.
2. Perusahaan perlu bisa meninjau lebih dalam setiap produknya apakah menghasilkan keuntungan atau menimbulkan kerugian. Hal ini dapat dilakukan dengan perhitungan menggunakan metode *Net Present Value*.
3. Perusahaan perlu menghitung mengenai jumlah batas bawah pembelian terhadap suatu produk dengan perhitungan menggunakan *Economic Order Quantity*.
4. Perusahaan perlu mempertimbangkan persyaratan minimum pembelian yang ditetapkan oleh pemasok. Ketika jumlah persyaratan minimum pembelian jauh diatas hasil perhitungan *Economic Order Quantity*, maka modal usaha tertanam dalam produk tersebut dan dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Literatur

- Alexandri, Moh. Benny. 2009. *Manajemen Keuangan Bisnis Teori dan Soal*. Alfabeta: Bandung.
- Ambarwati, Sri Dwi Ari. 2010. Edisi 1. *Manajemen Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Damodaran, A. 2014. *Applied Corporate Finance (4th edition)*. United States of America: John Wiley & Sons.
- Freddy, Rangkuti. 2009. *Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Gitman, Lawrence J. Zutter, Chad J. 2014. *Principles of Managerial Finance (14th edition)*. England: Pearson Education Limited.
- Heizer, J, Render, B, and Chuck Munson 2017. *Principles of Operation Management Sustainability and Supply Chain Management (10th Edition)*. England: Pearson Education Limited.
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi Edisi 4*. Jakarta: Salemba Empat.
- Levy, Michael, Barton A Weitz, and Dhruv Grewal. 2014. *Retailing Management*. New York: McGrawHill .
- Sekaran, U & R, Bougie. 2016. *Research Method for Bussiness: A Skill Bussiness Approach 7th Edition*. Chicester: Wiley.
- Sekaran, U., & R. Bougie. 2016. *Research methods for business: a skill-building approach (7th Edition)*. Chichester: Wiley.
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Purwokerto: Andi Yogyakarta.

Sumber Jurnal

Brindha, G. 2014. *Inventory Management* (Vol. 3, Issue 1, January 2014). Associate Professor, Dept Of Mba, Bharath University, Chennai – 600073, India.

Sumber Internet

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20190107/12/876089/2019-bisnis-ritel-modern-ditarget-tumbuh-10> diakses pada tanggal 7 Januari 2019

<https://www.bi.go.id/id/moneter/bi-7day-RR/data/Contents/Default.aspx> diakses pada tanggal 18 Februari 2020