

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bagian ini akan membahas mengenai kesimpulan dari hasil yang telah didapatkan dari penelitian serta saran berdasarkan kesimpulan yang telah dilakukan. Saran berisikan suatu anjuran tindakan yang dapat menjadi alternatif dan digunakan oleh pihak yang dituju. Oleh karena itu, pada bab ini terbagi menjadi dua subbab yaitu kesimpulan penelitian dan saran untuk perusahaan perusahaan serta penelitian selanjutnya.

#### 5.1 Kesimpulan Penelitian

1. Berdasarkan hasil penghitungan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha *Brand Northeighteen* dapat melakukan order dengan jumlah *lot size* yang optimal sebesar 40 *t-shirt* per desain dengan harga normal Rp 135.000, namun masih menguntungkan jika melakukan order sebesar 60 *t-shirt* karena akan tetap menguntungkan bagi perusahaan. Penghitungan ini menunjukkan *cost of overstock* sebesar -Rp31.827 dan *cost of understock* sebesar Rp84.500. Selain itu, *Northeighteen* juga mendapatkan keuntungan dari penjualan harga diskon (1) yaitu Rp65.000, di mana terdapat optimal order sebesar 10 *t-shirt*. Sehingga dapat ditotalkan order yang dapat dilakukan oleh usaha *Brand Northeighteen* sebesar 70 *t-shirt*. Untuk penghitungan kedua didapatkan *cost of overstock* sebesar Rp 23.049 dan *cost understock* sebesar Rp 14.500.
2. Dari penghitungan *Cycle service level (CSL)* dapat melayani konsumen sebesar 160% dan *fillrate* 100% dengan harga penjualan Rp135.000, diartikan bahwa usaha *Brand Northeighteen* dapat menjual barang sebesar jumlah optimal pengorderan barang yaitu 60 *t-shirt* dan mendapatkan *expected profit* sebesar Rp3.630.766. Selain itu, dengan penjualan harga diskon yang masih menguntungkan sebesar Rp65.000, mendapatkan *CSL* sebesar 34% pada saat tercapainya profit sebesar Rp53.632 dengan jumlah optimal order 10 *t-shirts*. Dapat disimpulkan, dari segi penghitungan yang telah dilakukan, usaha *Brand Northeighteen* dapat menambah jumlah orderan kepada *supplier* karena akan

menguntungkan perusahaan dari segi *profit*. Namun terdapat hal yang perlu dipertimbangkan untuk mengambil keputusan tersebut yaitu perilaku konsumen terhadap pembelian *t-shirt*. Semakin banyak persediaan yang dimiliki, kemungkinan *t-shirt* tersebut dijual dengan harga diskon akan lebih besar. Pada saat hal tersebut terjadi, konsumen akan teralih dengan barang diskon, sehingga kemungkinan konsumen membeli keluaran *t-shirt* baru akan mengecil.

## 5.2 Saran

1. Saran bagi usaha Northeighteen, opsi untuk melakukan order sebesar 70 *t-shirt* (total dari order optimal kedua harga). Namun hal ini berisiko besar yang memungkinkan semakin banyaknya penjualan *t-shirt* dengan harga diskon. Oleh karena itu, disarankan untuk menggunakan jumlah order yang optimal yaitu sebesar 40 *t-shirt* untuk membelikannya kepada supplier. Alasannya, penambahan jumlah order dapat merubah perilaku konsumen terhadap pembelian *t-shirt*, sehingga usaha *Brand* Northeighteen perlu untuk memikirkan hal tersebut. Jika pada akhir periode banyak *t-shirt* dijual dengan harga Rp45.000 konsumen akan beralih dengan harga yang lebih murah dibandingkan *t-shirt* yang baru saja keluar dalam bulan tersebut yang merugikan perusahaan. Oleh karena itu, perlu dipikirkannya juga pola keinginan konsumen dalam membeli karena tidak banyak konsumen memiliki pemikiran untuk membeli pakaian *new arrival* secara terus menerus.
2. Penghitungan alternatif menggunakan *CSL* dan *fillrate* dapat mengetahui berapa banyak jumlah order yang perlu dilakukan oleh usaha *Brand* Northeighteen serta mengetahui *cost of overstock* dan *cost of understock*. Secara sederhana, hasil yang didapatkan dari penghitungan *CSL* untuk mengetahui seberapa besar terpenuhinya permintaan konsumen pada saat pengisian ulang *t-shirt* dari *supplier*. Sedangkan *Fillrate* untuk mengetahui persentase total jumlah permintaan yang menjadi penjualan.
3. Melakukan penambahan desain dengan melakukan order 70 *t-shirt* atau dengan 40 *t-shirt*. Hal ini memungkinkan dapat mempengaruhi *cost of overstock* dan

*cost of understock* serta *profit* yang didapatkan oleh *Brand Northeighteen* karena banyaknya desain yang dapat dipilih oleh konsumen sehingga lebih menarik konsumen untuk membeli. Dengan adanya perumusan yang telah diberikan, dapat dilakukan simulasi terlebih dahulu agar mengetahui apakah hal tersebut dapat menguntungkan atau tidak.

4. Saran bagi penelitian selanjutnya, dapat menjadi bahan untuk dilakukannya penelitian lanjutan mengenai perilaku konsumen yang dapat mempengaruhi permintaan konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chopra, S. (2019). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation* (7th ed.). Pearson.
- Costello, L. (2018). *What is Inventory Planning?* Terillium.Com. <https://terillium.com/erp-definitions/inventory-planning/>
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations Management Sustainability and Supply Chain Management* (13th ed.). Pearson.
- Iswara, M. (2021). *Industri Pakaian Sempat Melorot, Bagaimana Nasib Pekerjaannya?* Tirto.Id. <https://tirto.id/industri-pakaian-sempat-melorot-bagaimana-nasib-pekerjanya-glXz>
- Kemenperin. (2019). *Industri Tekstil dan Pakaian Tumbuh Paling Tinggi.* Kemenperin.Go.Id. <https://kemenperin.go.id/artikel/21191/Industri-Tekstil-dan-Pakaian-Tumbuh-Paling-Tinggi>
- Krajewski, L. J., & Malhotra, M. K. (2022). *Operations Management Processes and Supply Chains* (13th ed.). Pearson. <https://support.pearson.com/getsupport/s/contactsupport>
- Kraljic, P. (1983, September). Purchasing Must Become Supply Management. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/1983/09/purchasing-must-become-supply-management>
- Kusnandar, V. (2022). *Industri Pakaian Jadi dan Tekstil Kembali Mengalami Kontraksi 4,08% pada 2021.* Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/03/25/industri-pakaian-jadi-dan-tekstil-kembali-mengalami-kontraksi-408-pada-2021>
- Robbins, Stephen P, Mary A, C., Cenzo, D., & David. (2019). Management The essentials. In *Pearson Education* (4th ed., Vol. 26, Issue 2). Pearson.
- Saunders, M. N. K., Philip, L., & Adrian, T. (2019). Research methods for business students. In *Pearson Education Limited: Vol. limi* (8th ed., Issue 10). Pearson.
- Shaid, N. (2022). *Retail: Pengertian, Cara Kerja, Fungsi, Jenis, dan Contohnya.* Kompas.Com. <https://money.kompas.com/read/2022/03/14/232646226/bisnis-retail-pengertian-cara-kerja-fungsi-jenis-dan-contohnya?page=all>

Shenoy, D., & Rosas, R. (2018). Problems and solutions in inventory management.  
In *Problems and Solutions in Inventory Management*. Springer.  
<https://doi.org/10.1007/978-3-319-65696-0>