

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Secara umum, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian persediaan PT X Bandung menggunakan *fixed period system*. Berikut adalah kesimpulan dari hasil penelitian:

1. Untuk pengiriman barang dari pemasok yang ada di luar negeri (China) ke gudang utama milik PT X yang berada di Bogor, Indonesia membutuhkan waktu sekitar 6 – 8 minggu untuk menerima seluruh barang pesannya. Pemesanan yang dilakukan oleh PT X adalah setiap 6 bulan sekali (satu semester) sesuai dengan komitmen yang disepakati oleh pemasok dan PT X.
2. Dari semua produk yang ditawarkan oleh PT X kepada konsumen, hanya beberapa produk yang digunakan dalam penelitian ini. Beberapa produk yang digunakan dalam penelitian adalah produk dengan penjualan yang rutin di setiap periode sehingga membutuhkan pengendalian persediaan yang ketat. Penjualan produk yang rutin terhitung mulai bulan Januari 2014 – Desember 2017. Satu periode terdiri dari 6 bulan (satu semester). Sehingga mulai bulan Januari 2014 – Desember 2017 adalah 4 tahun dengan total 8 periode. Ada 11 produk dengan penjualan rutin yang ditawarkan oleh PT X kepada konsumen selama 8 periode, diantaranya *blender*, *DVD Player*, gilingan mie, kompor gas, kasur lipat, lampu darurat (*emergency lamp*), penanak nasi, alat pencampur adonan (*mixer*), panci presto, panci set, dan *speaker*.
3. Produk yang ditawarkan oleh PT X dengan penjualan rutin mulai Januari 2014 – Desember 2017, dibagi ke dalam 3 kelompok menggunakan *ABC Analysis*. Selanjutnya, penulis membatasi penelitian dengan hanya menghitung produk yang berada di dalam kelompok A. Hal ini dilakukan karena persediaan untuk kelompok A membutuhkan pengawasan dan pengendalian yang lebih akurat karena memiliki tingkat penjualan yang tinggi pada perusahaan. Produk tersebut diantaranya ada lampu darurat (*emergency lamp*), panci presto, *blender*, kasur lipat, panci set, alat pencampur adonan (*mixer*), serta *DVD Player*.

4. Dengan mengetahui harga jual produk, biaya pembelian produk, dan nilai sisa dari produk, penulis dapat mengetahui *cost of understock* dan *cost of overstock* dari masing-masing produk. Hal ini dapat membantu penulis untuk selanjutnya mengetahui berapa jumlah pemesanan produk yang harus dipenuhi oleh PT X pada periode selanjutnya. Untuk mengetahui jumlah pemesanan bagi masing-masing produk, penulis menggunakan *Cycle Service Level*. Hasil dari perhitungan menggunakan *Cycle Service Level* adalah sebagai berikut:
- a) *Cycle Service Level* yang optimal untuk lampu darurat (*emergency lamp*) adalah sebesar 93%. Dengan demikian, jumlah pemesanan yang optimal untuk periode selanjutnya adalah 19.311 unit.
 - b) *Cycle Service Level* yang optimal untuk panci presto adalah sebesar 74%. Dengan demikian, jumlah pemesanan yang optimal untuk periode selanjutnya adalah 12.395 unit.
 - c) *Cycle Service Level* yang optimal untuk *blender* adalah sebesar 90%. Dengan demikian, jumlah pemesanan yang optimal untuk periode selanjutnya adalah 9.850 unit.
 - d) *Cycle Service Level* yang optimal untuk panci set adalah sebesar 72%. Dengan demikian, jumlah pemesanan yang optimal untuk periode selanjutnya adalah 7.342 unit.
 - e) *Cycle Service Level* yang optimal untuk kasur lipat adalah sebesar 86%. Dengan demikian, jumlah pemesanan yang optimal untuk periode selanjutnya adalah 11.647 unit.
 - f) *Cycle Service Level* yang optimal untuk alat pencampur adonan (*mixer*) adalah sebesar 92%. Dengan demikian, jumlah pemesanan yang optimal untuk periode selanjutnya adalah 7.164 unit.
 - g) *Cycle Service Level* yang optimal untuk *DVD Player* adalah sebesar 55%. Dengan demikian, jumlah pemesanan yang optimal untuk periode selanjutnya adalah 4.707 unit.

5.2 Saran

Penulis mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat berguna sebagai bahan pertimbangan bagi PT X Bandung dalam mengambil keputusan di masa depan yang dapat membantu mengendalikan persediaan. Diantaranya sebagai berikut:

1. Penerapan *fixed period system* pada PT X dapat membantu perusahaan dalam melakukan pengendalian persediaan karena pengisian kembali persediaan dilakukan setiap akhir periode. PT X memiliki komitmen dengan pemasok untuk melakukan pemesanan produk setiap 6 bulan (satu semester). Metode ini dapat membantu PT X untuk mendapatkan jumlah pemesanan kembali barang yang optimal pada setiap periode. Perusahaan dapat memperkirakan jumlah barang yang harus dipesan sehingga dapat meminimasi tingkat *overstock* dan *understock*.
2. PT X dapat menerapkan perhitungan ini untuk produk lainnya (selain produk yang termasuk kelompok A) yang ditawarkan oleh perusahaan. Namun, dampak yang diberikan dari pengendalian persediaan untuk barang yang ada di kelompok B dan C tidak lebih besar dari kelompok A. Untuk barang yang masuk ke dalam kelompok C relatif kurang membutuhkan pengawasan persediaan yang ketat seperti kelompok A maupun kelompok B. Sementara, persediaan kelompok B merupakan persediaan yang berada diantara kelompok A dan kelompok C, membutuhkan pengendalian persediaan yang lebih ketat dari kelompok C, namun tidak lebih ketat dari pengawasan persediaan untuk kelompok A.
3. Perlu diperhatikan untuk produk *DVD Player*, karena nilai *cycle service level* yang optimal adalah 55%, pada titik optimal ini, probabilitas tidak terjadi kekurangan persediaan adalah 55%, dan probabilitas terjadinya *stockout* adalah sebesar 45%. Pada kondisi ini, risiko ketidakpuasan konsumen menjadi tinggi. Maka, perusahaan perlu melakukan upaya untuk dapat meningkatkan *cycle service level* yang optimal yang dapat dilakukan dengan cara:
 - a) Meningkatkan nilai sisa
Untuk meningkatkan nilai *cycle service level*, salah satu caranya adalah dengan menjaga *cost of overstock* agar tidak terlalu tinggi. Agar *cost of overstock* suatu produk tidak terlalu tinggi, maka nilai sisa dari produk

tersebut harus ditingkatkan. Dengan begitu, nilai *cycle service level* yang optimal akan meningkat. Apabila nilai *cycle service level* yang optimal meningkat, probabilitas tidak terjadi kekurangan persediaan akan meningkat dan permintaan konsumen dapat terpenuhi dari persediaan yang dimiliki oleh perusahaan.

b) Meningkatkan harga jual produk

Selain dengan meningkatkan nilai sisa, perusahaan juga dapat meningkatkan nilai *cycle service level* dengan cara meningkatkan harga jual produk. Dengan meningkatkan harga jual suatu produk, maka *cost of understock* akan meningkat. Apabila *cost of understock* jauh lebih besar daripada *cost of overstock*, maka nilai *cycle service level* dapat meningkat. Sehingga, probabilitas tidak terjadi kekurangan persediaan akan meningkat dan permintaan konsumen dapat terpenuhi dari persediaan yang dimiliki oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2008). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation* (6th Edition ed.). United States: Pearson Global Edition.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operation Management* (12th Edition ed.). United States: Pearson Global Edition.
- Jacobs, F.R., & Chase, R.B. (2011). *Operations and Supply Chain Management* (13th Edition ed.). New York: McGraw Hill.
- Krajewski, L. J., Malhotra, M. K., & Ritzman, L. P. (2016). *Operations Management: Process and Supply Chain* (11th Edition ed.). England: Pearson Global Edition.
- Levine, D. M., Stephan, D. F., Krehbiel, T. C., & Berenson, M. L. (2011). *Statistics for Managers* (6th Edition ed.). England: Pearson Global Edition.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Method for Business: A Skill-Building Approach* (6th Edition ed.). United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.