



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Analisis Perhitungan Total *Inventory Cost* yang membandingkan kondisi aktual perusahaan dengan Metode *Economic Order Quantity* (EOQ) pada PT ATI yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan sistem persediaan yang diterapkan PT ATI saat ini belum begitu optimal, terlihat dari beberapa hal berikut ini:
  - a. Frekuensi pemesanan yang dilakukan setiap bulan, yaitu 12 kali dalam satu tahun, menyebabkan perusahaan mengeluarkan biaya pemesanan sebesar Rp151.743.000 atau sebesar 6,5% dari total *sales* per tahun.
  - b. Berdasarkan perhitungan, perusahaan menghabiskan *total inventory cost* sebesar Rp159.084.416 atau sebesar 6,8% dari total *sales*. Artinya, berada di atas standar persentase yang ideal dalam penanaman modal persediaan, yaitu sebesar 5%
  - c. Perusahaan tidak menetapkan *safety stock* (persediaan pengaman) dan *reorder point* (titik pemesanan kembali) untuk menentukan kapan harus melakukan pemesanan atau *order*. Sistem pemesanan yang dilakukan perusahaan hanyalah berdasarkan kecenderungan pembelian *customer* dan data-data historis yang dimiliki perusahaan.

2. Pelaksanaan sistem persediaan PT ATI jika menggunakan metode EOQ, adalah sebagai berikut:
  - a. Frekuensi pembelian *flexicon* adalah 2 kali dalam satu periode (satu tahun) lebih kecil dibandingkan dengan kebijakan perusahaan, yaitu 12 kali dalam satu tahun. Dengan 2 kali pembelian produk dalam setahun, dapat meminimalkan biaya pemesanan atau pembelian yang nantinya berpengaruh terhadap biaya total persediaan.
  - b. Diperoleh total biaya persediaan (*total inventory cost*) sebesar Rp62.182.462. Artinya, dengan metode EOQ perusahaan hanya menghabiskan total *inventory cost* untuk produk *flexicon* sebesar 2,6% dari total *sales*, lebih efisien karena tidak melebihi standar persentase dari penanaman modal persediaan, yaitu sebesar 5%.
  - c. Persediaan pengaman (*safety stock*) yang harus dimiliki oleh *flexicon* tipe *conduit* adalah sebanyak 47 rolls dan tipe *fitting* sebanyak 1.121 pcs untuk mengantisipasi permintaan yang tidak terduga selama waktu tunggu. Selain itu, menurut metode EOQ, titik pemesanan kembali (*reorder point*) dilakukan pada saat tipe *conduit* berjumlah 172 rolls dan tipe *fitting* berjumlah 1.692 pcs.
3. Kebijakan perusahaan menghasilkan total biaya persediaan sebesar Rp159.084.416 atau sebesar 6,8% dari total *sales*. Sedangkan metode EOQ menghasilkan total biaya persediaan sebesar Rp62.182.462 atau hanya sebesar 2,6% dari total *sales*, yang mana lebih efisien karena tidak melebihi standar persentase yang ideal dari penanaman modal dalam

persediaan, yaitu sebesar 5%. Dengan demikian, metode EOQ menghasilkan penghematan biaya persediaan sebesar Rp96.901.954 atau sebesar 4,2% dari total *sales* per tahun, lebih efisien jika dibandingkan dengan kebijakan atau metode konvensional perusahaan.

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Saran Bagi Perusahaan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka beberapa saran berikut ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan perusahaan:

1. Dalam menentukan kebijakan persediaan yang optimal dengan biaya yang minimum, perusahaan sebaiknya mempertimbangkan untuk menggunakan metode EOQ. Karena dengan metode EOQ, perusahaan dapat melakukan pembelian persediaan dalam tingkat pesanan dan frekuensi yang ekonomis untuk produk *flexicon*. Namun, penerapan metode EOQ berimplikasi pada persediaan di gudang yang meningkat, *inventory turnover* menjadi rendah, dan *days' sales in inventory* menjadi tinggi.
2. Perusahaan harus memiliki target penjualan yang tepat sebagai solusi atas implikasi yang muncul dari penerapan metode EOQ, yang mana dalam satu kali pesan persediaan di gudang mencapai 744 rolls *conduit* dan 4.127 pcs *fitting*. Dalam hal ini, dapat dilakukan perhitungan jumlah minimal barang yang harus terjual setiap bulannya dengan cara melakukan pembagian antara kuantitas ekonomis dengan jumlah bulan untuk setiap kali pemesanan. Perhitungan dapat dilakukan dengan memanfaatkan data yang telah diketahui, yaitu: Frekuensi pemesanan 2 kali dalam setahun (*semi-annual*),

kuantitas ekonomis sebanyak 744 rolls *conduit* dan 4.127 pcs *fitting*. Berdasarkan perhitungan, diperoleh \*124 rolls *conduit* dan \*688 pcs *fitting* yang harus terjual setiap bulannya. (\*124 rolls=744 rolls/6 bulan & 688 pcs=4.127 pcs/6 bulan).

3. Untuk meningkatkan penjualan (*sales*) produk *flexicon*, PT ATI perlu meningkatkan kinerja karyawan pada divisi *sales* dengan cara memberikan *training and development*.

### 5.2.2 Saran Bagi Penelitian Selanjutnya

1. Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya mempertimbangkan kondisi persediaan yang terdiri dari beberapa jenis produk atau item, dengan pemasok atau prinsipal yang berbeda, *lead time* yang berbeda atau waktu penyerahan pesanan yang tidak seragam, dan jumlah pesanan yang berbeda.
2. Pada penelitian selanjutnya, dengan kondisi *multiple product*, sebaiknya mempertimbangkan untuk menggunakan kebijakan persediaan minimum maksimum (*min-max strategy*) dan metode klasifikasi ABC (*ABC analysis*) dalam perhitungan persediaan.
3. Penelitian selanjutnya dapat memilih objek penelitian yang berbeda dari bidang berbeda, contohnya perusahaan manufaktur yang memproduksi suatu barang, yang mana di dalamnya terjadi suatu proses pengolahan bahan mentah menjadi barang jadi. Kebutuhan bahan mentah untuk proses produksi dari perusahaan manufaktur tersebut dapat dijadikan objek untuk

penelitian selanjutnya. Selain itu, persediaan yang ada pada perusahaan-perusahaan retail juga dapat dijadikan sebagai objek pada penelitian selanjutnya.

