

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian serta pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, peneliti menyimpulkan beberapa hal berikut :

1. Perencanaan Persediaan Bahan Baku di UD.Karya II Blitar belum menggunakan metode yang tepat untuk persediaan. Selama ini, perusahaan menggunakan metode coba-coba atau hanya memperkirakan saja tanpa ada jadwal dan perencanaan yang jelas karena hanya berdasar pada penjualan dan produksi sebelumnya.
2. Dengan metode EOQ, *Reorder Point*, *Safety Stock*, dan *Total Inventory Cost* UD Karya II Blitar dapat mengoptimasi biaya persediaan yang selama ini ditanggung perusahaan.
3. Berdasarkan penghitungan EOQ , selama ini pembelian bahan baku yang dilakukan perusahaan terlalu banyak sehingga menyebabkan biaya persediaan yang harus di tanggung perusahaan juga semakin besar.
4. Perusahaan dalam melakukan pembelian bahan baku harus menggunakan penghitungan Frekuensi Pembelian Optimal, sehingga tidak setiap bulan melakukan pembelian, hal ini dilakukan untuk mengoptimasi biaya persediaan yang harus dikeluarkan perusahaan setiap kali pemesanan.
5. Untuk menjaga persediaan perusahaan perlu memperhatikan persediaan pengaman yang harus disiapkan dengan penghitungan *safety stock*.
6. Perusahaan UD Karya II Blitar harus memperhatikan persediaan yang tersedia di gudang untuk menghindari kekurangan atau kelebihan bahan

baku. Untuk itu perusahaan perlu melakukan pemesanan kembali saat persediaan ada di jumlah tertentu dengan menggunakan penghitungan *Reorder Point*.

7. Beberapa hal yang telah dilakukan perusahaan untuk menjaga Persediaan tetap terjaga dengan baik diantaranya :
  - a. Memastikan persediaan disimpan digudang dengan baik tertutup terhindar dari hujan dan juga sinar matahari berlebih yang dapat merusak bahan baku kayu.
  - b. Memilah bahan baku yang akan segera diproduksi dan bahan baku yang akan diproduksi dalam jangka waktu lama.
  - c. Bahan baku diberi obat khusus anti rayap untuk mematikan bahan baku kayu tetap berkualitas.
8. Untuk memenangkan persaingan yang semakin ketat perusahaan telah melakukan beberapa hal, diantaranya :
  - a. Ukuran kayu selalu tepat dan pas, karena dalam penjualan kayu sering ditemukan perusahaan yang mengurangi ukuran untuk mendapat untung lebih, tapi UD.KARYA II terus menjaga ukuran yang pas untuk mendapat kepercayaan dari para masyarakat dan konsumen baru.
  - b. Perusahaan menawarkan jasa antar gratis untuk pembeli yang kesulitan membawa barang yang telah ia beli secara gratis sampai ke tujuan yang dikehendaki pembeli.
  - c. Pemberian diskon untuk pembelian skala besar, diskon yang diberikan sekitar 3% sampai 10%.

## B. Saran

### 1. Bagi Perusahaan

Dari permasalahan yang dialami perusahaan, hal yang dapat dilakukan perusahaan antara lain :

- a. Seharusnya, sebelum melakukan pemesanan persediaan bahan baku kayu, perusahaan harus memiliki catatan persediaan sebelumnya agar dapat dilakukan penghitungan untuk penentuan bahan baku yang optimal. Catatan juga diperlukan untuk memenuhi kebutuhan perhari dan persediaan pengaman cadangan pada bulan-bulan berikutnya.
- b. Perusahaan menggunakan metode EOQ, *Frekuensi Pembelian Optimal*, *Safety Stock*, *Reorder Point* dan *Total Inventory Cost* dalam kebijakan pengadaan bahan baku perusahaan untuk efisiensi biaya persediaan atau minimum dibandingkan dengan kebijakan perusahaan sebelumnya.
- c. Untuk menghindari pengeluaran biaya persediaan yang terus bertambah dan semakin besar, perusahaan harus merinci atau mencatat kebutuhan perhari untuk menghindari selisih bahan baku yang terlalu besar sehingga dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.
- d. Perusahaan seharusnya memanfaatkan perkembangan dan kemajuan teknologi untuk dapat berkreasi atau membuat ide untuk mengembangkan usahanya lebih baik dan meningkatkan penjualan yang berdampak pada meningkatnya laba atau keuntungan.
- e. Untuk mewujudkan keinginan perusahaan untuk memperluas pasaran dapat menggunakan media sosial atau pemasaran online.

f. Perusahaan jangan terlalu khawatir atau ketakutan dengan adanya pesaing baru dengan produk sejenis, perusahaan harus tetap berfokus pada kemajuan dan mempertahankan konsumen serta pelanggan untuk menjaga kepuasan konsumen agar tidak berpindah kepada pesaing.

## 2. Bagi Peneliti

Untuk penelitian berikutnya, penelitian ini dapat dijadikan referensi apabila penelitian yang dilakukan memiliki variabel yang sama dengan penelitian ini.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Lebih memperhatikan setiap detail penghitungan dalam analisis data untuk menghindari kesalahan dalam penghitungan hasil penelitian.