

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan olah data yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemesanan yang dilakukan oleh PT Adi Bersaudara selama periode 2012/2013, 2013/2014 dan 2014/2015 kurang baik, karena pemesanan yang telah dilakukan oleh PT Adi Bersaudara selalu terjadi kekurangan setiap periode pemesanannya. Pemesanan rata-rata PT Adi Bersaudara periode 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015 berturut-turut adalah sebesar 3.256 unit, 3.016 unit, 3.176 unit per sekali pesan. Dengan menggunakan metode EOQ dapat dihitung bahwa pemesanan ekonomis yang seharusnya dilakukan periode 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015 berturut-turut adalah sebesar 8.704 unit, 8.304 unit, 8.244 unit per sekali pesan.
2. *Safety stock* yang seharusnya dimiliki oleh perusahaan periode 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015 berturut-turut adalah sebesar 384 unit, 388 unit dan 268 unit per periode pemesanan.

3. *Reorder point* yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan perusahaan periode 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015 berturut-turut adalah ketika persediaan di gudang tersisa 3.640 unit, 3.404 unit dan 3.394 unit.
4. Strategi bersaing yang dapat diterapkan oleh perusahaan :
  - *Strength* dan *Opportunities*: Perusahaan harus melakukan strategi penetrasi pasar dengan cara menambah jumlah pasokan sesuai dengan peramalan permintaan pasar yang yang meningkat serta mempertahankan program CSR yang telah dilakukan perusahaan pada sebelumnya.
  - *Strength* dan *Threats*: Perusahaan harus dapat mempertahankan pelanggan dan melakukan sistem monitoring yang lebih baik terhadap perkembangan jumlah pesaing.
  - *Weakness* dan *Opportunities*: Perusahaan harus menambah jumlah truk, sopir dan kernet untuk mengantisipasi peningkatan permintaan dan persediaan Gas LPG 3kg.
  - *Weakness* dan *Threats*: Perusahaan harus dapat meningkatkan jumlah truk, sopir, kernet dan *skill* karyawan untuk memperbaiki kontrol persediaan bagi perusahaan karena semakin banyaknya pesaing dari agen lain.
5. Strategi bersaing yang dapat dilakukan PT Adi Bersaudara berdasarkan analisis IFAS dan EFAS adalah ***growth strategy*** dan dispesifikasikan lagi menjadi ***stable growth strategy*** yaitu harus mengembangkan perusahaan agar terus tumbuh namun tetap dilakukan secara bertahap sesuai skala prioritas.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat ditarik beberapa saran sebagai berikut :

1. PT Adi Bersaudara harus menambah jumlah pemesanan yang dilakukan setiap kali pemesanan, karena setiap pemesanan yang dilakukan masih belum memenuhi permintaan pelanggan.
2. Perusahaan harus dapat memaksimalkan sistem komputerisasi guna memantau persediaan dengan baik.
3. Perusahaan harus menambah minimal jumlah truk, sopir dan kernet untuk mendukung kegiatan pemesanan barang oleh perusahaan.
4. PT Adi Bersaudara harus dapat melakukan kontrol persediaan di gudang yang kurang baik, agar tidak terjadi kekurangan atau kelebihan *stock* di gudang.
5. Perusahaan harus menerapkan sistem *reorder point* atau pemesanan ulang dengan metode EOQ agar perusahaan mengetahui kapan harus melakukan pemesanan ulang.
6. Berdasarkan pilihan strategi yang telah diteliti bahwa strategi yang harus dilakukan adalah *stable growth strategy* yaitu strategi pertumbuhan peran yang harus dilakukan perusahaan secara bertahap.