

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

PT Topindo adalah perusahaan retail khususnya peralatan golf yang menjual produk jadi (*finished goods*) langsung ke pelanggan. Dari hasil evaluasi sistem persediaan dalam tesis ini maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

5.1.1. EVALUASI SISTEM PERSEDIAAN PERUSAHAAN SAAT INI

Perusahaan memiliki persediaan untukantisipasi terhadap ketidakpastian permintaan (*safety stock*). Namun hal ini mengakibatkan penumpukan barang sehingga jumlah stok tidak optimal.

Metode pengendalian persediaan masih dilakukan secara statistik dengan menggunakan Microsoft Office dalam bentuk tabel dan grafik. Penggunaan modul Inventory yang tidak bisa mengelola laporan-laporan spesifik yang berhubungan dengan posisi stok menjadi kendala dalam menyediakan laporan-laporan yang akurat karena adanya resiko redundansi data.

Berdasarkan jumlah brand, perusahaan menggunakan strategi banyak pemasok. Namun hal ini ternyata memberikan kontribusi sebesar 3,28 % terhadap biaya barang usang. Selain itu dalam proses bisnis pengiriman barang juga tidak adanya penanganan terhadap barang-barang yang tidak sesuai pesanan sehingga mengakibatkan perputaran barang yang sama namun tidak memberikan kontribusi terhadap penjualan.

Tujuan perusahaan adalah membuat sebuah *supply chain* yang mampu menanggapi yaitu memenuhi pesanan pelanggan dalam waktu yang singkat. Namun hal ini mengakibatkan tingginya biaya transportasi *inbound* dan *outbound logistic*.

5.1.2. ANALISA VALUE CHAIN

Variabel pendorong biaya berasal dari biaya operasional karena belum terintegrasinya data. Perusahaan menggunakan modul Finance, Inventory, dan POS yang dikembangkan oleh pihak *outsourse*. Modul-modul tersebut tidak bisa memberikan laporan yang spesifik sehingga pengelolaan data dilakukan dengan menggunakan *Microsoft Office*. Karena data yang tidak *up-to-date*, sering kali konfirmasi dilakukan dengan menggunakan telepon yang mengakibatkan naiknya biaya operasional. Selain itu, ketidakmampuan sistem dalam memberikan laporan spesifik juga mengakibatkan laporan khusus seperti laporan barang yang memiliki kinerja buruk tidak dapat dihasilkan sehingga tidak adanya penanganan terhadap barang-barang tersebut mengakibatkan barang menjadi usang dan menurun nilai ekonomisnya.

5.1.3. EVALUASI SCOR

Dalam evaluasi SCOR, pengukuran kinerja dilakukan pada variabel-variabel dari sudut *internal facing* perusahaan, khususnya dari segi biaya, yaitu Supply Chain Management Cost dan Cost of Goods Sold.

Setelah membandingkan data *benchmark* dengan hasil pengolahan data perusahaan, dapat diketahui bahwa :

- Supply Chain Management Cost perusahaan berada di posisi “*Advantage*”
- Cost of Goods Sold perusahaan berada di posisi “*Parity*”

Cost of Goods Sold tidak menjadi fokus utama karena bisnis perusahaan merupakan “*niche market*” dengan pelanggan yang mengutamakan kualitas barang sehingga perusahaan berkomitmen untuk menyediakan produk asli untuk menjaga kualitas produk yang dijual.

Fokus perusahaan adalah untuk mencapai *Supply Chain Management Cost* di posisi “*Superior*”. Berdasarkan informasi dari pemetaan proses bisnis *as-is* dan analisa *Value Chain*, maka dapat diidentifikasi bahwa kegiatan *inbound* dan *outbound logistic* memiliki kontribusi yang besar terhadap biaya *Supply Chain Management Cost*.

5.2 SARAN

Dari hasil kesimpulan diatas, maka saran-saran bagi perusahaan, bagi pengguna sistem, dan bagi perkembangan ilmu pengetahuan, dapat dijabarkan sebagai berikut :

5.2.1. BAGI PERUSAHAAN

Berdasarkan hasil evaluasi SCOR, perusahaan menetapkan target untuk *Supply Chain Management Cost* berada di posisi kurang dari atau sama dengan data *benchmark* yaitu 3,90 %.

Dari usulan SCOR Level 3, dengan menambah aktivitas memeriksa status barang sebelum dikirim dan pemisahan barang yang dikembalikan, maka dapat

diketahui kondisi stok barang sehingga dapat segera mendapat penanganan agar tidak terjadi penumpukan barang dan menghindari resiko barang hilang atau rusak.

Dengan demikian, diharapkan penumpukan barang dapat dikurangi dan mengefektifkan frekuensi pengiriman barang sehingga dapat menurunkan biaya pengiriman barang.

5.2.2. BAGI PENGGUNA SISTEM

Dari hasil usulan proses bisnis yang baru, diharapkan kinerja pengguna sistem bisa lebih baik karena dengan data-data yang sudah terintegrasi, proses pengolahan data bisa lebih akurat dan dapat dipercaya. Selain itu, proses pengambilan keputusan bisa lebih diarahkan untuk penentuan strategi bisnis perusahaan yang lebih komprehensif.

5.2.3. BAGI ILMU PENGETAHUAN

Evaluasi yang dilakukan dalam tesis ini menggunakan objek penelitian sebuah perusahaan yang bergerak di bisnis retail. Hasil evaluasi ini diharapkan bisa memberikan gambaran proses bisnis sistem persediaan barang dari sebuah perusahaan retail khususnya peralatan golf.

Metode evaluasi dan analisa yang dilakukan dalam tesis ini merupakan penerapan dari studi literatur yang diperoleh dari berbagai sumber. Perkembangan ilmu pengetahuan khususnya yang berhubungan dengan sistem persediaan barang sudah lebih baik dari waktu ke waktu. Pengembangan *e-procurement* dapat menjadi keunggulan kompetitif bagi perusahaan dibanding dengan pesaing.