

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Data yang diambil dari tabel pengiriman barang enam bulan terakhir serta dari tabel analisa jarak pengiriman beserta biayanya maka dapat disimpulkan kegiatan *Supply Chain Management* (rantai pasokan) berjalan dengan baik, walaupun terdapat keterlambatan pengiriman sebesar 12,29% yang disebabkan faktor internal dan faktor eksternal. Tetapi keterlambatan tersebut tidak menghambat proses distribusi kepada konsumen, disini dapat dilihat dari perkembangan penjualan yang tidak menurun secara signifikan.
2. Perencanaan sistem distribusi dengan metode *DRP* dapat meminimalkan jumlah frekuensi pemesanan pada setiap toko. Untuk Tk. Cieputri dari 24 menjadi 17 kali, Tk. Bintang Abadi dari 24 menjadi 17 kali, Tk. Pelangi dari 24 menjadi 17 kali, CV. Kelly Mandiri dari 24 menjadi 16 kali, dan CV. Cahaya Terang Abadi dari 24 menjadi 17 kali. Sedangkan jumlah *order quantity* untuk masing-masing toko yaitu Tk.Cieputri sebanyak 7.562 box, Tk. Bintang Abadi sebanyak 7.658 box, Tk. Pelangi 7.635 box, CV. Kelly Mandiri 7.674 box, dan CV. Cahaya Terang Abadi sebanyak 7.639 box. Sehingga terjadi penurunan biaya distribusi sebesar Rp. 75.573.000 atau sebesar 11,8% dan terjadi penurunan persentase Tingkat keterlambatan pengiriman sebesar 8,51%.

#### **5.2 Saran**

1. *Supply Chain Management* (rantai pasokan) dengan metode *Distribution Resources Planning* (*DRP*) merupakan satu aspek penting yang dibutuhkan oleh setiap perusahaan agar persediaan barang dapat di distribusikan pada jumlah yang tepat, ke lokasi yang tepat, dan pada waktu yang tepat sehingga biaya keseluruhan sistem dapat diminimalisirkan. Pada bagian ini, bapak

Noky Susanto mewakili pihak direksi diharapkan dapat mengontrol kegiatan rantai pasok lebih baik lagi, mulai dari datangnya barang ke gudang sampai ke tangan konsumen sampai tepat waktu.

2. Proses penjualan dapat ditingkatkan lagi dengan menghindari stok kosong pada gudang, sehingga dapat menimalisir biaya pendistribusian produk, serta lebih ditingkatkan lagi ketelitian dan keakuratan dalam melakukan penginputan data permintaan dari hasil penjualan produk kopi untuk meningkatkan hasil penjualan.

