

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan pembahasan terhadap usulan distribusi dengan metode *Distribution Requirement Planning*, maka dapat disimpulkan bahwa setelah dilakukan forecasting, pengujian metode *Distribution Requirement Planning* untuk pembuatan perencanaan dan penjadwalan distribusi produk, perbandingan perhitungan biaya distribusi antara metode perusahaan dengan metode *DRP* sebelum dilakukan forecasting, didapatkan hasil bahwa metode *DRP* lebih menguntungkan dengan biaya distribusi produk sebesar Rp 64.073.100 dibandingkan metode perusahaan sebesar Rp 85.015.936, dengan selisih biaya distribusi sebesar Rp. 20.942.836,-. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat meramalkan biaya distribusi selama ini serta mengeluarkan biaya distribusi yang berlebih namun bisa dikurangi melalui penerapan metode distribusi *DRP*.

#### 5.2. Saran

Saran-saran yang dapat penulis berikan kepada perusahaan antara lain :

1. Perusahaan disarankan sebaiknya menggunakan metode peramalan dengan metode yang diuji terlebih dulu dengan beberapa metode agar dapat memproyeksikan jumlah permintaan yang tepat di periode yang akan datang.
2. Diharapkan perusahaan dapat menerapkan metode *Distribution Requirement Planning* (*DRP*) pada sistem distribusinya dikarenakan jika metode *DRP* ini diterapkan dan dibuatkan penjadwalan distribusi secara tepat untuk seluruh produk yang dipasarkan, maka akan

memberikan efek yang cukup besar terhadap kenaikan profit serta penurunan cost yaitu biaya distribusi, sehingga selisih penurunan biaya distribusi itu bisa dijadikan modal untuk investasi dibidang lain atau bahkan bisa untuk memperluas pasar dengan cara membuka cabang baru di kota lainnya.

3. Untuk dapat mengatasi permasalahan distribusi yang dialami perusahaan, maka perusahaan diharapkan dapat menerapkan sistem distribusi dengan menggunakan metode Distribution Requirement Planning agar dapat menyusun suatu perencanaan penjadwalan distribusi dengan harapan agar aliran distribusi produk baik dari perusahaan ke warehouse maupun dari warehouse ke konsumen dapat selaras dan berjalan lancar. Jika metode perencanaan distribusi DRP ini berhasil dilakukan sehingga bisa mengurangi permasalahan ketidakteraturan jadwal pengiriman produk, kekurangan produk, kelebihan produk, serta bisa mengurangi biaya distribusi yang harus dikeluarkan, maka cash flow perusahaan akan menjadi lebih baik dan bisa dikatakan perusahaan menjadi sehat dan stabil. Jika perusahaan sehat dan stabil memperkuat brand equity dan brand image serta rasa kepercayaan dari supplier ataupun konsumen, bahkan bisa memperluas turnover perusahaan melalui investasi dari investor.