Bab 6
Kesimpulan dan Saran

6.1. Kesimpulan

Setelah dilakukan analisis metode penilaian persediaan produk nitrisi di PT. Herbalife SC Bandung didapatkan bahwa metode yang harus diterapkan di perusahaan yaitu metode *First In First Out* (FIFO). Dengan metode FIFO perusahaan dapat memastikan produk yang ada di gudang tidak terjadi penumpukan secara berlanjut, kemudian mengambil langkah-langkah untuk mengeluarkan persediaan itu, sehingga bisa menggambarkan berapa banyak produk yang akan melebihi batas *expired*. Melakukan pencatatan persediaan secara perpetual yang akurat menunjukan jumlah dan tanggal perolehan produk serta pengeluaran produk.

Selain itu melakukan tinjauan ulang secara periodik atas catatan tersebut, sehingga proses penjualan dan pembeliaannya pun dapat dilakukan secara teratur. Selanjutnya, dilakukan perhitungan dengan menggunakan metode FIFO agar perusahaan bisa meminimasi produk *expired*.

Berdasarkan perhitungan pada produk nutrisi dengan menggunakan metode FIFO di PT. Herbalife SC Bandung didapatkan hasil sebagai berikut :

1. Jumlah produk *expired* yang ada di PT. Herbalife SC Bandung sebanyak 8 unit produk Mega Garlic Plus, 8 unit produk Herbalifeline, 7 unit produk Tri Shield, 4 unit produk Nutrition Activator, 21 unit produk Cell U Loss dan 19 unit produk Personalized Protein Powder.
2. Keuntungan yang seharusnya diperoleh perusahaan yaitu pada bulan Juni mendapatkan keuntungan sebesar Rp 48.647.000, pada bulan Juli mendapatkan keuntungan sebesar Rp 40.599.000 dan pada bulan Agustus 2015 mendapatkan keuntungan sebesar Rp 56.359.000.

3. Harga pokok penjualan produk nutrisi selama bulan Juni sampai dengan bulan Agustus 2015. Tabel 6.1. merupakan harga pokok penjualan produk nutrisi di PT. Herbalife SC Bandung .

Tabel 6.1. Harga Pokok Penjualan Produk Nutrisi

Produk	Bulan		
	Juni	Juli	Agustus
Mega Garlic Plus	Rp 17.577.000	Rp 12.663.000	Rp 17.199.000
Herbalifeline	Rp 119.320.000	Rp 88.920.000	Rp 123.120.000
Tri Shield	Rp 39.000.000	Rp 28.600.000	Rp 45.760.000
Nutrition Activator	Rp 27.573.000	Rp 25.452.000	Rp 42.420.000
Cell U Loss	Rp 223.192.000	Rp 224.112.000	Rp 244.104.000
Personalized Protein Powder	Rp 293.185.000	Rp 213.365.000	Rp 332.788.000

Berdasarkan tabel diatas didapatkan harga pokok penjualan pada produk nutrisi di PT. Herbalife SC Bandung yang bertujuan sebagai patokan untuk menentukan harga jual produk nutrisi di perusahaan serta untuk mengetahui keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Apabila harga jual lebih tinggi dari harga pokok maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok maka perusahaan akan mengalami kerugian.

4. Jumlah persediaan akhir produk nutrisi selama bulan Juni sampai dengan bulan Agustus 2015. Tabel 6.2. merupakan jumlah persediaan akhir produk nutrisi selama bulan Juni sampai dengan bulan Agustus 2015.

Tabel 6.2. Persediaan Akhir Produk Nutrisi

Produk	Bulan		
	Juni	Juli	Agustus
Mega Garlic Plus	139	131	331
Herbalifeline	98	140	120
Tri Shield	87	110	405
Nutrition Activator	67	53	52
Cell U Loss	456	789	338
Personalized Protein Powder	157	345	28

Berdasarkan tabel diatas didapatkan jumlah persediaan akhir yang menjadi persediaan awal untuk periode selanjutnya yang harus terjual dengan penerapan metode FIFO.

6.2. Saran

Beberapa saran yang dapat diusulkan melalui tujuan yang telah dicapai dalam penelitian ini sebagai bahan pertimbangan untuk PT Herbalife SC Bandung , sebagai berikut:

1. PT Herbalife SC Bandung dapat mengimplementasikan metode penilaian persediaan metode FIFO sehingga dapat mengurangi produk yang melebihi batas *expired* serta dapat menghitung harga pokok penjualan dan keuntungan yang didapatkan serta menentukan jumlah persediaan akhir.
2. PT Herbalife SC Bandung seharusnya mengatur penempatan barang yang ada di gudang sehingga tidak terjadi kesalahan pada saat pengambilan barang yang tersimpan terlebih dahulu bisa terjual dan tidak terjadi barang yang melebihi batas *expired*.
3. Perusahaan seharusnya melakukan pengendalian persediaan agar tidak ada penumpukan barang yang terus berlanjut di gudang serta melakukan pengecekan barang terlebih dahulu agar tidak ada produk yang melebihi batas *expired*.
4. PT. Herbalife SC Bandung seharusnya menerapkan kartu log barang supaya barang yang masuk atau keluar terkontrol dengan baik agar tidak terjadi kesalahan yang mengakibatkan barang melebihi batas *expired*.
5. PT. Herbalife SC Bandung seharusnya menghitung kembali barang yang ada di gudang dengan melakukan *stock opname* setiap hari agar barang yang keluar atau masuk bisa terkontrol dan diketahui jumlah barang perharinya supaya tidak melakukan pemesanan yang berlebihan, sehingga bisa terjadi penumpukan.