

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### V.1 Kesimpulan

- RN sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distribusi obat dan alat kesehatan dan perdagangan memiliki potensi usaha untuk bertumbuh dengan mengembangkan keunggulan bersaingnya dalam jangka panjang sehingga diharapkan jaringan distribusi mempunyai daya saing serta nilai tambah yang lebih baik. Khususnya pada distribusi produk perdagangan umum yang bisa dikembangkan menjadi tulang punggung perusahaan.
- Kebutuhan pelanggan RN ditentukan dari atribut utamanya terhadap kualitas produk, respon waktu, variasi produk, ketersediaan produk, harga produk, serta inovasi produk. Rantai pasok distribusi produk perdagangan umum di RN terbagi dari prinsipal, RN, *retailer* (pengecer), dan *end customer* (pelanggan akhir)
- Berdasarkan jenis produk yang didistribusikan oleh RN, produk perdagangan umum dikategorikan dalam produk fungsional yang cepat diserap oleh pasar sehingga strategi yang cocok bagi perusahaan adalah menerapkan strategi rantai pasok efisien secara proporsional. Produk-produk perdagangan umum RN pada dasarnya termasuk dalam produk yang cepat diserap pasar (*fast-moving consumer goods*), walaupun pada kenyataan pada saat pendistribusian tidak semua produk diserap pasar dengan cepat.
- Setelah menentukan strategi rantai pasok efisien untuk RN, maka yang harus dilakukan adalah memastikan penciptaan nilai dari aktivitas utama dan aktivitas pendukung dari proses rantai pasok produk perdagangan umum di RN. Setiap lini yang menjadi aktivitas utama dan aktivitas pendukung di perusahaan dapat mendukung secara penuh tujuan perusahaan. Maka dari itu substrategi yang diantaranya adalah desain produk, penentuan harga, perhitungan persediaan, *lead time*, dan pemilihan pemasok (prinsipal) ditentukan berdasarkan tingkat tinggi atau rendah kepastian permintaan. Yang menjadi faktor sukses dalam pencapaian visi dan misi adalah bagaimana strategi fungsionalnya diselenggarakan yaitu dengan pembenahan di sistem teknologi informasi, perencanaan

- keuangan, serta pembinaan sumber daya manusia agar apa yang dicita-citakan oleh perusahaan dapat tercapai.

## V.2. Saran

- Langkah-langkah yang diperlukan oleh RN untuk menjalankan fungsi distribusi sesuai dengan strategi rantai pasok efisien yang disertai dengan sistem pemantauan dan fungsi pemasaran sehingga porsi penjualan produk perdagangan umum bisa meningkat menjadi tulang punggung perusahaan.
  - Perusahaan memerlukan petunjuk pelaksanaan (juklak) atau pedoman dalam hal pemilihan prinsipal. Pedoman adalah kriteria pemilihan prinsipal yang sesuai dengan RN yaitu prinsipal yang memiliki produk dengan *brand awareness* tinggi dan sejalan dengan produk utama yang sudah ada serta dukungan promosi sehingga produk mudah dijual
  - Perusahaan harus bisa mendistribusikan produk dari prinsipal hingga ke pelanggan sesuai dengan waktu yang tepat, kuantitas yang tepat, serta harga yang bersaing. Penulis merekomendasikan alat bantu yang terdapat dalam teori manajemen rantai pasok agar *lead time* dan sistem persediaan dapat terpantau dengan baik sesuai harapan pelanggan.
  - Perusahaan harus bisa menjamin pengiriman barang bagi pelanggan berdasarkan tingkat *responsiveness* terhadap ketidakpastian permintaan dengan melakukan strategi efisien rantai pasok. Hal ini perlu dilakukan agar menghindari *idle stock* ataupun persediaan yang berlebihan (*over-stock*).
  - Dalam pemasaran dan penjualan perusahaan harus bisa menciptakan tenaga penjualan yang mampu menciptakan *field branding* terhadap produk yang didistribusikan dengan cara melakukan penjualan langsung (*personal selling*) dan sistem tata letak produk (*merchandising*) serta mampu menjadi konsultan bagi pelanggan.

- Perusahaan harus mampu memberikan informasi mengenai produk, ketersediaan produk, dan jaminan bahwa dapat mendistribusikan barang secara cepat, tepat, dan akurat.
- Perusahaan perlu melakukan evaluasi dan pengembangan terhadap produk-produk yang berpotensi dengan memaksimalkan saluran distribusi yang tersebar di seluruh Indonesia. Perusahaan harus bisa mengkoordinasi sistem kerja antara kantor-kantor cabang agar pengembangan produk lebih maksimal.
- Dari sisi teknologi informasi perusahaan sudah sangat perlu melakukan investasi terhadap pengembangan sistem teknologi informasi yang dibutuhkan oleh PT Rajawali Nusindo secara keseluruhan. Alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh RN adalah:
  1. Pengembangan sistem telekomunikasi yang akan memudahkan informasi terdistribusikan dengan baik secara internal (antar unit terkait) dan eksternal (hubungan ke prinsipal dan pelanggan).
  2. Pengembangan sistem perangkat lunak yang bersifat *online* baik di kantor pusat maupun di kantor cabang sehingga informasi yang didapatkan akurat dan *real-time*.
- Perusahaan perlu memperbaharui sistem rekrutmen yang lebih terbuka dan transparan guna menciptakan *diversity*. Alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh RN adalah:
  1. Pemetaan kebutuhan personil di masing-masing unit yang ada di kantor pusat dan kantor cabang dan melakukan evaluasi terhadap personil yang ada.
  2. Rekrutmen dengan sistem seleksi yang ketat dan menciptakan sistem kompetisi untuk mencapai tujuan perusahaan.
  3. Peningkatan numerasi dan kesejahteraan bagi personil yang bersaing sesuai dengan yang ada di industry sejenis.
- Untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh RN adalah:

1. Melakukan akuisisi terhadap aset strategis seperti kantor cabang dan gudang.
2. Melakukan *leverage* terhadap kepemilikan kendaraan menjadi biaya tetap (*fix cost*) termasuk biaya perawatan dengan cara melakukan *operational leasing*. Dengan sistem ini perusahaan juga melakukan penghematan pajak (*tax saving*) karena biaya untuk *operational leasing* masuk sebagai pengurang laba.

