

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **1.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada CV Jaya Inti Pratama, serta pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka secara garis besar penulis dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. CV Jaya Inti Pratama melakukan pemesanan dan penjualan ayam sebanyak 3 kali dalam satu tahun atau 4 bulan sekali. Penjualan dilakukan ketika ayam masih cukup produktif untuk bertelur dengan alasan karena ada anak ayam yang sudah mau masuk dan ada hari-hari besar yang membutuhkan ayam dalam jumlah banyak. Penyebab ayam dijual lebih cepat karena tidak ada perhitungan waktu produksi terhadap perbaikan kandang ayam.
2. Dalam kegiatannya, CV Jaya Inti Pratama tidak mempunyai catatan atau laporan tersendiri untuk persediaan di kandang dan posta sehingga terjadi kendala yaitu perbedaan informasi antara direktur, kerani, karyawan kandang, dan karyawan posta.

#### **1.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan dan menjadi masukan yang bermanfaat bagi CV Jaya Inti Pratama. Adapun saran yang penulis sampaikan pada CV Jaya Inti Pratama sebagai berikut:

1. Untuk mengoptimalkan produktivitas ayam petelur, perusahaan harus mengendalikan pemesanan anak ayam agar tidak terjadi penjualan ayam lebih dini dari yang seharusnya. Berdasarkan perhitungan metode *Economic Order Quantity* (EOQ) pemesanan anak ayam pada CV Jaya Inti Pratama dapat dilakukan sebanyak 2 kali dalam satu tahun atau 6

bulan sekali. Hal tersebut juga akan memberikan waktu dua bulan untuk waktu perbaikan kandang.

2. Dalam pengendalian persediaan CV Jaya Inti Pratama sebaiknya perusahaan membuat laporan masing-masing untuk ayam di kandang dan posta dengan mencatat ayam masuk dan ayam yang keluar di kartu stok posta dan kartu stok kandang.