

## ABSTRAK

*Perusahaan Jenang Sinar Fadhil adalah salah satu perusahaan industri makanan yang didirikan oleh bapak Muh. Yusuf pada tahun 1988 yang berkembang sampai sekarang dikota Kudus Desa Kaliputu Gg. VII/ Rt 1/1 Jawa Tengah Indonesia. Dengan pendistribusian produk saat ini perusahaan jenang sinar fadhil masih menerapkan sistem distribusi sederhana dengan melakukan distribusi produk sesuai permintaan retailer / agen tanpa memperhitungkan biaya. berdasarkan data order dari retailer ke perusahaan dan data permintaan di retailer bahwa bullwhip effect struktur saat ini disetiap retailer relatif stabil karena fluktuatif permintaan tidak terlalu tinggi karena order retailer ke perusahaan jenang sinar fadhil relatif order / bulan sama.*

*Analisa kebijakan persediaan awal di perusahaan jenang sinar fadhil mengalami total biaya yang sangat tinggi dan retur produk (pengembalian produk) yang sangat banyak dengan masing – masing di retailer mempunyai total biaya terutama di retailer toko damas sebesar Rp 2.563.450, toko enggal makmur Rp 2.318.250, toko inayah Rp 1.817.500, toko mubarok Rp 1.815.000, dan yang terakhir toko berkah Rp 1.117.000. Penelitian ini bertujuan untuk mampu merencanakan penjadwalan yang terencana dengan menurunkan biaya persediaan karena tidak ada retur.*

*Metode yang digunakan ialah Distribution Requirement Planning (DRP) dan bullwhip effectt. Metode yang akan digunakan adalah Distribution Requirement planning (DRP) dan bullwhip effect ini digunakan untuk menangani pengadaan persediaan dalam suatu jaringan distribusi multi - ec helon. Distribution Requirement Planning lebih menekankan pada aktivitas penjadwalan dari pada aktivitas pemesanan. dan mengetahui fluktuatif permintaan di tingkat level retailer. Hasil dari penelitian ini adalah order sesuai kebutuhan konsumen Bullwhip Effect naik karena permintaan retailer fluktuatif tetapi mampu menurunkan biaya persediaan karena tidak ada retur produk, dengan masing –masing penghematan ditiap retailer (permintaan konsumen) sebagai berikut toko damas 95,5%, toko enggal makmur 94,9%, toko inayah 93,4%, toko mubarok 94,2%, dan yang terakhir toko berkah sebesar Rp 89,9%.*

***Kata Kunci: Perusahaan Jenang Sinar Fadhil, bullwhip effect, Distribution Requirement Planning (DRP).***

## ABSTRACT

*Rays Company Jenang Fadhil Is One Of The Food Industry Company Founded By Mr Muh .Joseph In 1988 That Develops Until Now In A City Holy Village Kaliputu Gg .Vii / Rt 1 / 1 Central Java Indonesia .With The Distribution Of Products Currently Rays Company Jenang Fadhil Still Apply Distribution Systems Perform Simple With Distribution Of A Product On Demand / Retailing Agent Without Reckon The Cost . Based On The Data Of Orders From Retailing To Company Data And Demand In Retailing Effect That Bullwhip Structure Currently Luminance Retailing Relatively Stable Because Fluctuant Not Terlalau Demand High Because Of Orders Retailing To Company Jenang Rays Fadhil Relatively Order / Month Same .*

*Analysis Of Policy Supplies Early In The Company Of Fadhil Jenang Rays Experienced Total Very High Cost And Told It Was The Product ( Product Repayment ) Very Much With Carpel - Carpel In Retailing Have Total Cost Especially In Retailing Stores Damask Rp 2.563.450 , Shop Enggal Rp 2.318.250 Prosperous , Shop Inayah Rp 1.817.500 , Shop Rp 1.815.000 Mubarok , And The Last Shop Rp 1.117.000 Benediction .This Research Aims To Capable Of Plotting Rescheduled Who Well-Planned Lowering The Cost Of Supplies Because No Told It Was .*

*The Method Used Is Distribution Requirement Planning ( DRP ) And Bullwhip Effectt.The Method Used Distribution Requirement Is Planning ( DRP ) And Bullwhip Effect Is Used To Handle Procurement Supplies In A Distribution Network Multi - Ec Helon.Distribution Requirement Planning Emphasizes More On Activity Scheduling Upon An Activity Reservations. And He Knows Fluctuant Demand At The Level Of Retailing.The Result Of Research Is Order As Required Consumers Bullwhip Effect Rose As Demand Was Retailing But Capable Of Reduces The Supplies Having No Told It Was Products, With Each - Their Supporters Will Use ( Saving Retailing Consumer Demand ) The Following Damask 95,5 % Store, Shop Enggal Prosperous 94,9 %, Shop Inayah 93,4 %, Shop Mubarok 94,2 %, And The Latter Gift Shop Rp 89,9 %.*

**Keywords: Company Fadhil Jenang Rays, Bullwhip Effect, Distribution Requirement Planning( DRP).**