

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Setelah melakukan perancangan sistem dan penelitian yang dilakukan pada eFishery untuk menciptakan *customer intimacy*, maka didapatkan kesimpulan dan saran sebagai berikut.

Di market, Kabayan adalah salah satu program komplementer dari pembiayaan konvensional yang ada, baik dari bank, dari tengkulak, koperasi, maupun pembiayaan lainnya. Ada beberapa case saat ini saat petani mendapatkan pembiayaan dari lembaga lain, dengan mudah petani membandingkan benefit vs cost dari sisi tenor antara Kabayan dan lembaga lain tersebut.

Hal ini tentunya risk yang perlu di manage di masa depan, terutama dari aspek biaya yang dikeluarkan dengan menggunakan tenor Kabayan. Jika dari hal yang bisa dikontrol oleh tim Sales lapangan adalah account management terhadap pareto petani - petani Kabayan. Kesimpulan dan saran ini sudah termasuk diskusi Bersama pemilik perusahaan.

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan sistem yang telah dirancang, usulan yang diajukan adalah agar perusahaan dapat menciptakan pengelolaan yang baik. Pengelolaan tersebut bertujuan agar perusahaan dapat memberikan pelayanan yang berbeda dan

tepat terhadap setiap pelanggannya. Diharapkan pula perusahaan dapat menyediakan barang sesuai dengan kebutuhannya, terutama terhadap para petani mereka, yang diusulkan untuk difokuskan terlebih dahulu.

Hal-hal diatas dapat terjadi atas dasar dukungan sistem yang telah di rancang. Sistem yang dirancang, berawal dari pencatatan data setiap transaksi yang terjadi.

- **TPS**, mencatat data pelanggan, data barang yang dibeli, untuk setiap transaksi yang dilakukan.

TPS dilakukan guna mendapatkan data, data tersebut yang nantinya diperlukan untuk diolah dalam rancangan sistem, untuk membantu sistem menghasilkan informasi. Informasi tersebut berupa laporan histori pelanggan. Setelah terjadi pencatatan, diperoleh data histori setiap transaksi pelanggan. Informasi tersebut yang dapat mendukung proses selanjutnya, yaitu identifikasi dan pengelompokkan pelanggan.

Identifikasi dan pengelompokkan pelanggan didukung oleh hasil MIS dari histori pelanggan yang telah dibuat di Microsoft Excel.

- **MIS**, mengasilkan laporan informasi histori pelanggan, informasi kuantitas dan frekuensi pembelian mereka.

Informasi yang dihasilkan MIS ini yang akan menjadi faktor pendukung untuk menentukan pelanggan tersebut termasuk dalam kategori pelanggan atau tidak. Untuk

dapat menjadi kategori pelanggan, ada kuantitas minimal setiap pembelian, dan frekuensi minimal pembelian.

Dari hasil sistem tersebut dapat mendukung perusahaan untuk mengetahui, siapa yang termasuk dalam kriteria pelanggannya dan kelompok apa. Dengan begitu lebih mudah untuk melakukan pendekatan dan memberikan pelayanan yang tepat. Perusahaannya juga dapat lebih tepat dalam mempersiapkan barangnya, sesuai dengan kebutuhan pelanggannya.

Dari penjelasan diatas kami dapat menyimpulkan bahwa Pemodelan Proses Bisnis yang membahas mengenai Perbaikan Proses, berarti dalam materi ini kita belajar untuk memperbaiki suatu proses yang dapat terjadi dalam bisnis. Bisnis dapat lebih bersaing dan menghasilkan profit lebih banyak, kenaikan produktifitas, menyediakan tingkat pelayanan konsumen yang lebih tinggi, memperoleh fleksibilitas lebih besar dalam penggunaan sumber daya, termasuk staff, merespon lebih cepat pada peluang baru, meningkatkan moral staff melalui lingkungan kerja yang lebih baik, dan menjalankan teknologi yang lebih baru tanpa hambatan.

- **Odoo**, alur pencatatan keuangan di eFishery telah didapatkan dari hasil wawancara dengan Manajer Keuangan. Pada proses pencatatan keuangan sekolah saat ini masih menggunakan Microsoft Excel yang kemudian diimplementasikan ke dalam software Odoo.

Penerapan sistem rancangan jurnal entry telah berhasil dilakukan ke dalam tahap invoice untuk customer yang berfungsi sebagai informasi bukti pembayaran.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan tanggapan pemilik, sistem rancangan ini masih menggunakan software yang sama dengan perusahaan. Dengan begitu perusahaan tidak membutuhkan waktu yang lama untuk beradaptasi. Namun tetap saja membutuhkan pelatihan untuk dapat menggunakan sistem dan beradaptasi terhadap proses tersebut. Dibutuhkan pengertian yang tepat agar sistem tersebut dapat digunakan sesuai dengan yang ditujukan. Selain itu, perusahaan merasa membutuhkan SDM tambahan untuk melakukan proses tersebut, SDM yang dimiliki dirasa masih kurang untuk mengaplikasikan prosesnya. Perusahaan sudah memiliki jumlah pelanggan yang cukup banyak, maka dari itu penyaran penggunaan aplikasi agar hubungan dengan pelanggan terjalin dengan baik, dan dapat mempertahankan pelanggan. Dikarenakan pelanggan memiliki peranan penting dalam bisnis tersebut, agar bisnis dapat terus bertahan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arief, Ermawati, & Munaf, Y. (2003). *Pengajaran Keterampilan Berbicara*.
- Berman, B., & Evans, J. R. (2007). *Retail Management: A Strategic Approach*.
- Creswell, J. W. (2013). *Research Design (International Student Edition): Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*.
- Dirjen, S. (2021). Target dan Program Prioritas Perikanan Budidaya Tahun 2021. <https://kkp.go.id/artikel/25859-target-dan-program-prioritas-perikanan-budidaya-tahun-2021>.
- Hashim, M. K. (2005). *Porter's Five Forces Model; In Strategic Management*.
- Hidayat, A., & Sarnia, P. (2017). *Bisnis makanan tumbuh 8,5% di tahun 2017*. Retrieved from Kontan: <https://industri.kontan.co.id>
- Hlavacek, J. D., & McCuiston, T. J. (1983). Industrial Distributors—When, Who, and How?
- Industri Makanan Beku Belum Maksimal. (2017). 1.
- Kotler, P. (1999). *Kotler On Marketing: How To Create, Win, and Dominate Markets*.
- Lamb, C. W., Hair, J. F., & Mcdaniel, C. (2001). *Pemasaran*.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management Information Systems*.

Levy, M., Weitz, B. A., & Grewal, D. (2014). *Retailing Management*. McGraw-Hill Education.

*Majalah Pendidikan*. (2017, December). Retrieved from <https://majalahpendidikan.com/distribusi-pengertian-tujuan-jenis-jenis-dan-contohnya/>

Mauborgne, R., & Kim, W. C. (2005). *Blue Ocean Strategy*.

O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2008). *Management Information Systems*.

Owen, M., & Raj, J. (2003). BPMN and Business Process Management, Introduction to the New Business Process Modeling Standard .

Patton, M. Q. (1990). *Qualitative Evaluation and Research Methods*.

Peppers, D., & Rogers, M. (2004). *Managing Customer Relationships: A Strategic Framework*.

Praditya, I. I. (2018). Pengusaha: Potensi Bisnis Makanan Beku Sangat Cerah.

Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business*.

Stake, R. E. (1995). *The Art of Case Study Research*.

Steinbart, R. &. (2012). <https://www.coursehero.com/file/72255865/Pengertian-Siklus-Pendapatan-Menurut-Romney-dan-Steinbartdocx/>.

Yasmin, P. A. (2018). Menperin: Industri Makanan dan Minuman Tumbuh 9,23%.

Yonvitner. (2020). Industri Perikanan Dalam Tekanan.

[https://koran.tempo.co/read/opini/452087/industri-perikanan-dalam-tekanan.](https://koran.tempo.co/read/opini/452087/industri-perikanan-dalam-tekanan)