

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pada bagian ini penulis akan menarik kesimpulan atas rumusan masalah yang telah disebutkan sebelumnya pada subbab 1.2.. Berikut ini merupakan hasil penelitian atas peranan penerapan sistem ERP terhadap analisis profitabilitas pelanggan di CV. Alam Agung:

1. Siklus pendapatan di CV. Alam Agung berjalan dengan alur yang sistematis. Siklus pendapatan dimulai ketika pelanggan melakukan pemesanan sapi kepada kepala penjualan dengan menyebutkan jumlah sapi, nomor *eartag* yang ingin dibeli, beserta metode potong yang diinginkan. Lalu sapi dipotong sesuai dengan *order* tersebut. Kemudian, pelanggan dengan metode potong *over* faktur ditagih dengan *invoice* yang dihitung dari bobot hidup dikalikan dengan harga jual. Sedangkan pelanggan dengan metode karkas ditagih dengan *invoice* yang dihitung dari hasil potongan daging dikalikan dengan harga karkas. Sifat bisnis sapi potong membuat aktivitas penagihan piutang (*collection*) merupakan aktivitas di dalam siklus pendapatan yang memerlukan perhatian lebih.
2. Penerapan sistem ERP di dalam siklus pendapatan memungkinkan perusahaan untuk melakukan pengawasan dan pengendalian, khususnya di empat aktivitas utama seperti *sales order entry*, *shipping*, *billing & accounts receivable*, dan *cash collection*. Sistem ERP Microsoft Dynamics NAV 2017 memungkinkan perusahaan untuk melakukan pengendalian dan pengawasan pada mayoritas fungsi bisnis di dalam siklus pendapatan karena 5 dari 6 karakteristik sistem ERP Microsoft Dynamics NAV 2017 memenuhi syarat tentang sistem ERP yang baik. Karakteristik *automatic function* tidak bisa terpenuhi karena kondisi yang mengharuskan perusahaan untuk menggunakan layanan RTGS dan layanan khusus dari KlikBCA Bisnis dalam proses EFT.
3. Dengan penerapan sistem ERP di CV. Alam Agung, analisis profitabilitas pelanggan dapat dilakukan dengan lebih mendalam. Dengan menerapkan

sistem ERP, perusahaan mampu melakukan analisis profitabilitas pelanggan berdasarkan hari dan segmen pelanggan. Perusahaan juga mampu melakukan analisis profitabilitas pelanggan dengan menelaah lebih lanjut atas faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas pelanggan, seperti pendapatan per pelanggan, biaya per pelanggan dan tentu saja profit per pelanggan. Sistem ERP memungkinkan perusahaan untuk menganalisis hal-hal tersebut dengan menyediakan informasi pendukung lewat fungsi-fungsi khusus seperti *Top-10 Customer List* dan *Inventory Top-10 List*, sehingga perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya yang dimiliki dengan lebih tepat. Lewat sistem ERP, diketahui bahwa 3 pelanggan yang paling menguntungkan adalah Bapak AYI, Bapak HER dan Bapak TIA. Sistem ERP juga menunjukkan di dalam analisis profitabilitas pelanggan bahwa segmen pelanggan yang paling menguntungkan adalah segmen pasar atau kios daging. Lalu segmen berikutnya yang harus diprioritaskan adalah segmen pabrik baso.

4. Peran penerapan sistem ERP dalam analisis profitabilitas pelanggan di CV. Alam Agung adalah membantu peningkatan efisiensi waktu analisis, meskipun baru diterapkan di empat komputer dari total tujuh yang ada di perusahaan. Sebelum penerapan ERP, perusahaan menggunakan aplikasi Microsoft Excel untuk memperoleh data analisis profitabilitas pelanggan. Perusahaan menerapkan sistem ERP dengan menggunakan Microsoft Dynamics NAV 2017. Sebelum ERP diterapkan, aktivitas analisis profitabilitas pelanggan dengan Microsoft Excel membutuhkan 7 langkah yang bisa diselesaikan dalam kurun waktu selambat-lambatnya 2 hari. Hal ini disebabkan karena data yang perlu diintegrasikan lewat Microsoft Excel tidaklah sedikit. Lama pengerjaan langkah pertama bisa memakan waktu 1 sampai dengan 2 hari. Sedangkan dengan Microsoft Dynamics NAV 2017, perusahaan sebagai pengguna sistem hanya memerlukan waktu sekitar 5 menit untuk melakukan analisis profitabilitas pelanggan. Hal ini sangat membantu perusahaan karena dengan waktu analisis yang cepat, perusahaan bisa melakukan *strategic planning* dengan lebih cepat. Perusahaan bisa mengandalkan data yang lebih tepat waktu dan akurat, sehingga keputusan-keputusan penting seperti penetapan harga maupun keputusan operasional lainnya bisa semakin terhindar dari kesalahan.

5.2. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan, penulis dapat memberikan saran kepada perusahaan, seperti:

1. Perusahaan sebaiknya melakukan analisis profitabilitas pelanggan secara berkala. Hal ini dilakukan agar proses *strategic planning* bisa lebih efektif. Dengan melakukan analisis profitabilitas pelanggan, perusahaan akan memperoleh informasi pendukung yang lebih akurat dalam mengelola sumber daya dan menetapkan tujuan perusahaan. Dengan rutin melakukan analisis profitabilitas pelanggan, perusahaan bisa membaca dan memprediksi permintaan pasar dengan lebih baik karena perusahaan memiliki bukti empiris sehingga perusahaan bisa mengurangi tindakan spekulatif. Sistem ERP bisa membantu perusahaan untuk melakukan analisis profitabilitas pelanggan dengan lebih cepat dan tepat.
2. Perusahaan sebaiknya melakukan *forecasting* harga jual karkas dengan menganalisis *dressing percentage*. Perusahaan bisa melakukan *forecasting* harga jual dengan menganalisis *dressing percentage* yang dirata-ratakan per pelanggan karkas. Hal ini bisa dilakukan dari data yang dikumpulkan per hari, bulan atau bahkan tahunan. Sistem ERP yang digunakan oleh perusahaan dapat membantu proses *forecasting* dengan menyediakan data yang dibutuhkan. Lalu perusahaan hanya tinggal menghitung rata-rata *dressing percentage* tersebut dengan cara membagi harga modal pembelian dari supplier dengan rata-rata *dressing percentage*.
3. Perusahaan sebaiknya melakukan analisis kualitas daging sapi secara berkala. Dengan diterapkannya sistem ERP di perusahaan, analisis kualitas daging sapi bisa dilakukan dengan melihat tren *dressing percentage*. Hal ini bisa dilakukan lewat fungsi *Inventory Top-10 List* di sistem ERP, sehingga perusahaan bisa menilai *pen* sapi mana yang menampung sapi-sapi terbaik. Dengan kata lain, perusahaan bisa melakukan analisis terhadap profitabilitas produk. Jika perusahaan memiliki lebih dari satu pemasok, perusahaan bahkan dapat melakukan *supplier profitability analysis*.

DAFTAR PUSTAKA

- Almajali, D. A., Masa'deh, R., & Tarhini, A. (2016). Antecedents of ERP systems implementation success: a study on Jordanian healthcare sector. *Journal of Enterprise Information Management*, 549 - 565.
- Arline, K. (2015, February 26). *What Is E-Commerce*. Retrieved from Business News Daily: <http://www.businessnewsdaily.com/4872-what-is-e-commerce.html>
- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2012). *Accounting Information Systems*. Pearson.
- Campbell, D., & Frei, F. (2004). The Persistence of Customer Profitability: Empirical Evidence and Implication From a Financial Services Firm. *Journal of Service Research*, 107.
- Chorafas, D. N. (1988). *Electronic funds transfer*. London: Butterworths.
- Heitger, L. E., & Heitger, D. L. (2008). Jamestown Electric Supply Company: Assessing Customer Profitability. *Issues in Accounting Education*, 261.
- Kumar, V. (2014, February 15). *6 Characteristics of a Good ERP System*. Retrieved from www.svtuition.org: <http://www.svtuition.org/2014/02/6-characteristics-of-good-erp-system.html>
- McKiernan, B., Gaden, B., & Sundstorm, B. (2007, January 20). *Dressing Percentages for Cattle*. Retrieved from Department of Primary Industries of New South Wales: http://www.dpi.nsw.gov.au/__data/assets/pdf_file/0006/103992/dressing-percentages-for-cattle.pdf
- Mintzberg, H., Quinn, J. B., & Voyer, J. (1995). *The Strategy Process*. Michigan: Prentice Hall.
- O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2009). *Management Information Systems*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.

- O'Leary, D. E. (2000). *Enterprise Resource Planning Systems: Systems, Life Cycle, Electronic Commerce, and Risk*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Premkumar, G., Ramamurthy, K., & Nilakanta, S. (1994). Implementation of Electronic Data Interchange: an Innovation Diffusion Perspective. *Journal of Management Information Systems*, 157-186.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2012). *Accounting Information System*. England: Pearson Education Limited.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Sullivan, M. (2014, December 25). 7 Signs Your Company Has Good Financial Health. Chicago, Illinois, USA.
- Suryowati, E. (2016, September 27). *Jadi Syarat Perizinan, Kewajiban Impor Sapi Indukan Mulai Berlaku*. Retrieved from [www.kompas.com: http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/09/27/074809526/jadi.syarat.perizinan.kewajiban.imporsapi.indukan.mulai.berlaku](http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/09/27/074809526/jadi.syarat.perizinan.kewajiban.imporsapi.indukan.mulai.berlaku)
- Warfield, T. D., Kieso, D. E., & Weygandt, J. J. (2013). *Intermediate Accounting*. United States of America: John Wiley & Sons.