

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya pada BAB 5, maka peneliti memiliki beberapa poin kesimpulan, poin kesimpulannya yaitu sebagai berikut:

- Dalam aktivitas operasi bisnis Kabita-18 seperti yang sudah di kelompokkan pada *Business Challenge Bundle*, terdapat dua inti permasalahan, yaitu menganalisa *Customer Behavior* secara tepat dan *Management* Barang di Gudang baik. Setelah mendapat inti permasalahannya, dibuat kerangkanya pada MIT 90' *Framework* untuk membantu menganalisis data perusahaan. Sehingga didapat bahwa perusahaan membutuhkan sistem yang dapat membantu perusahaan dalam *Customer Analysis* dan *Warehouse Management Control*.
- Sistem untuk *Customer Analysis* ini berfungsi sebagai pengingat sekaligus mengidentifikasi pelanggannya agar menggunakan perlakuan khusus yang cocok agar dapat membantu pemilik dalam memaksimalkan pelayanan kepada pada pelanggannya. Sedangkan sistem untuk *Warehouse* dapat membantu perusahaan dalam masalah ketepatan dan juga waktu. Sistem ini membantu perusahaan mencatat jumlah barang yang tersedia di gudang, kapan perusahaan harus me-*restock* barang tersebut dan barang apa saja yang keluar (laku).

- Tanggapan pemilik:

No	Kemampuan Sistem	Tanggapan Pemilik
1.	Berdasarkan data pelanggan, akan ditentukan mana pelanggan yang satuan dan mana pelanggan yang grosiran. Tentu saja perlakuan terhadap kedua jenis pelanggan dan setiap pelanggannya berbeda-beda. Dengan sistem ini, dapat membantu perusahaan untuk mengingat setiap perlakuan khusus yang berbeda-beda tersebut.	Setuju, karena jumlah pelanggan yang sudah ada hingga saat ini tidaklah sedikit dan berdasarkan observasi dari tahun ke tahun, pelanggan perusahaan terus bertambah. Maka dari itu akan berguna juga di masa yang akan datang.
2.	Memberikan daftar data pelanggan mulai dari yang paling menguntungkan.	Setuju, dikarenakan dengan adanya <i>list</i> data pelanggan tersebut dapat di observasi jika suatu saat terjadi penurunan pembelian pada salah satu pelanggan tersebut.
3.	Sistem ini dapat membantu pencatatan barang secara tepat di gudang. Akan tercatat secara jelas, yaitu mengetahui barang apa saja yang kosong, kapan harus me- <i>restock</i> barang tersebut (ada <i>early warning</i>) dan barang apa saja yang keluar (laku).	Setuju, karena menurut pemilik sistem ini dapat membantu pekerjaan di gudang.
4.	Membantu memberikan pelayanan secara maksimal dengan mengidentifikasi pelanggan satu per satu.	Kurang setuju, dikarenakan pemilik ingin mencoba terlebih dahulu apakah rancangan perlakuan khusus awal berhasil atau tidak dan terlalu banyak sistem yang dipakai sehingga membutuhkan biaya yang tidak sedikit pula.

6.2 Saran

Berdasarkan keinginan pemilik untuk dapat memudahkan aktivitas operasi pada Kabita-18, maka penulis menyarankan untuk dapat mengintegrasikan rancangan sistem inventory control dan customer analysis di dalam perusahaan. Sebab dengan sistem ini, perusahaan akan sangat terbantu baik dalam pengendalian persediaan maupun mempertahankan pelanggan setia. Namun untuk penerapan sistem ini memakan biaya yang tidaklah sedikit, maka dari itu perusahaan hanya menerima beberapa usulan sistem saja, terutama yang berperan penting bagi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, J. W. (2007). *Qualitative Inquiry & Research Design*. London: SAGE Publications.
- dasuki, T. m. (2015). STUDI EMPIRIS PENGARUH EARNINGS DAN CASH FLOWS. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Akuntansi*.
- Dasuki, T. M. (2015). STUDI EMPIRIS PENGARUH EARNINGS DAN CASH FLOWS TERHADAP FUTURE CASH FLOWS PADA PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DALAM JAKARTA ISLAMIC INDEKS. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Akuntansi*.
- Dunne, P. M. (2005). Retailing. In P. M. Dunne, *Retailing*. Versailles: Thomson South-Western.
- Dyche, J. (2001). *The CRM Handbook: A Business Guide to Customer Relationship Management*. Canada: Addison-Wesley Professional.
- Ecimirnawati. (2010, 11 30). *ecimirnawati.wordpress.com*. Retrieved from [ecimirnawati.wordpress.com: https://ecimirnawati.wordpress.com/2010/11/30/persepsi-konsumen-terhadap-suatu-produk/](https://ecimirnawati.wordpress.com/2010/11/30/persepsi-konsumen-terhadap-suatu-produk/)
- Flick, U., Kardoff, E. v., & Steinke, I. (2004). *A Companion to Qualitative Research*. New Delhi: SAGE Publications Ltd.
- Gunawan, A. (2009). *Business Challenges Bundle*. Bandung.
- Harahap, S. S. (2004). Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan. In S. S. Harahap, *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Heizer, J., & Render, B. (2014). *Operation Management Sustainability and Supply Chain Management* (14 ed.). England: Pearson.
- Herjanto, E. (2007). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Grasindo.
- Husnan, S., & Pudjiastuti, E. (1998). Dasar-dasar Manajemen Keuangan. In S. Husnan, & E. Pudjiastuti, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN.

- Irwanto. (2006). *Focused Group Discussion: Sebuah Pengantar Praktis*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Jacobs, F. R., & Chase, R. B. (2014). *Operations and Supply Chain Management* (14th ed.). London: Mc Graw Hill Education.
- Jones, P., & Baron, S. (1991). Retailing in business now. In P. Jones, & S. Baron, *Retailing in business now* (p. 6).
- Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Pearson Education Asia.
- Krajewski, Ritzman, & Malhotra. (2007). Operations management : processes and supply chains. In *Operations management : processes and supply chains*. London: Pearson Education Limited.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2011). *Management Information System* (12th ed.). London: Pearson Prentice Hall.
- Levy, M., & Powell, P. (2005). *Strategies for growth in SMEs:the role of information and information systems*. Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Makridakis, Wheelwright, Spyros, & Steven. (1999). Metode dan Aplikasi Peramalan. In Makridakis, S. & Wheelwright, & S. C, *Metode dan Aplikasi Peramalan*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Mintzberg, H., Lampel, J., & Ahlstrand, B. (1998). *Strategy Safari: A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management*. New York: THE FREE PRESS.
- Mukhyi, M. A. (2008). www.mukhyi.staff.gunadarma.ac.id. Retrieved from <http://www.mukhyi.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/9309/FORECASTING.pdf>: <http://www.mukhyi.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/9309/FORECASTING.pdf>
- Nasution, A. H. (2006). Manajemen Operasi. In A. H. Nasuion, *Manajemen Operasi*. Yogyakarta: Andi.
- O'Brien, J. A. (2010). Introduction to Information Systems 15th edition. In J. A. O'Brien, *Introduction to Information Systems 15th edition* (p. 14). New York: Mc Graw-Hill Irwin.

- Parvatiyar, A., & Sheth, J. N. (2001). Customer relationship management: Emerging practice, process, and discipline. *Journal of Economic and Social Research*, 1-34.
- Peppers, D., & Rogers, M. (2004). Roots of Customer Relationship Management. *Managing Customer Relationships: A Strategic Framework*, John Wiley & Sons, Inc., 5-8.
- Porter, M. (1979). *How Competitive Force Shape Strategy*. Boston: Harvard.
- Puspitasari, D., & Rosmawati, R. (2012). Pelayanan Prima (Service Exellent) SMK Bisnis dan Manajemen. In D. Puspitasari, & R. Rosmawati, *Pelayanan Prima (Service Exellent) SMK Bisnis dan Manajemen*. Jakarta: CV Arya Duta.
- Rangkuti, F. (1996). Manajemen Persediaan Aplikasi dibidang Bisnis. In F. Rangkuti, *Manajemen Persediaan Aplikasi dibidang Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Relph, G., & Milner, C. (2015). *Inventory Management*. Kogan page.
- Sangadji, E. M., & Sopiiah. (2013). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi.
- Santosa. (2014). Lebih Memahami SOP. In Santosa, *Lebih Memahami SOP*. Surabaya: Kata Pena.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2010). *Research Method for Business* (5th ed.). London: Wiley.
- Stiehl, V. (2014). *Process-Driven Applications with BPMN*. Switzerland: Springer.
- Sugiyono. (2012). Memahami Penelitian Kualitatif. In Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sundjaya, R. S., & Barlian, I. (2001). Manajemen Keuangan I edisi kedua. In R. S. Sundjaya, & I. Barlian, *Manajemen Keuangan I edisi kedua*. Jakarta: Prenhallindo.
- Tersine, R. J. (1994). *Principles of Inventory and Materials Management* (4th ed.). Englewood Cliffs: Prentice-Hall, Inc.
- Umar, H. (2002). Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. In H. Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, d. D. (2013). *Financial Accounting IFRS Edition*. Hoboken: John Wiley and Sons.
- Woods, P. (2006). *Successful Writing for Qualitative Researchers*. London and New York: Routledge Tylor & Francis Group.
- Yin, R. K. (2011). Qualitative Research from Start to Finish. In R. K. Yin, *Qualitative Research from Start to Finish*. New York: The Guilford Press.