

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka kesimpulan untuk menjawab pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Sistem seperti apa yang dibutuhkan oleh Sisi Art?:

Sisi Art merupakan perusahaan yang menyediakan jasa pembuatan gordena sejak tahun 1996. Target customer Sisi Art adalah kalangan menengah keatas karena harga gordennya bisa disesuaikan dengan budget customer. Sisi Art memiliki 14 pegawai yang membantu pemilik dalam menjalankan bisnisnya. Dalam perjalanannya, Sisi Art memiliki berbagai peluang serta tantangan eksternal yang dihadapi. Diantaranya adalah perkembangan penduduk di Indonesia serta meningkatnya kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal. Hal tersebut dapat memicu meningkatnya permintaan akan jasa property. Selain itu, persaingan yang ketat dan teknologi informasi yang semakin berkembang menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan. Perusahaan harus mampu memanfaatkan tantangan tersebut menjadi sebuah kesempatan. Selama beroperasi, Sisi Art memiliki kendala tersendiri yaitu sulit mengatur arus kas perusahaannya. Sisi Art membutuhkan strategi untuk mengelola perusahaannya kembali maka diusulkan strategi *planning*

school, yaitu strategi yang merencanakan kegiatan untuk kegiatan operasional perusahaan. Strategi *planning school* yang diusulkan adalah sebagai berikut:

- Adanya *inventory controlling* dengan mencatat seluruh barang yang masuk atau keluar dari gudang. selain itu, Sisi Art melakukan *stock opname* dalam jangka waktu tertentu agar persediaan selalu terkendali
- Menganalisis perilaku pelanggan dari data penjualan untuk mengetahui rata-rata barang yang dipesan setiap bulannya. Hal ini dapat menghasilkan pula data tren barang yang terjadi di masyarakat pengganti desai ruangnya secara rutin.

2. Tahapan secara mendetail yang harus dijalankan Sisi Art:

Membuat rancangan secara mendetail menggunakan BPMN berdasarkan teknologi-teknologi yang dipakai, sehingga menghasilkan modul-modul serta kemampuannya sebagai berikut:

- *Customer analysis*
Proses ini dapat mengidentifikasi barang/ *raw material* yang sering dipesan serta mengetahui tren barang yang terjadi di masyarakat
- Melakukan analisa terhadap aktivitas *customer* untuk menaikkan penjualan menggunakan data *analysis customer*
Proses ini menggunakan data barang yang ada di gudang dan data tren barang, proses ini dapat menawarkan barang ke konsumen dengan strategi marketing

yaitu menawarkan barang yang sedang tren, sehingga customer memiliki banyak pilihan terhadap model gorden atau menawarkan barang dengan menggunakan barang yang ada di gudang. jika strategi tersebut tidak berhasil, Sisi Art dapat menanyakan permintaan konsumen yang diharapkan.

- *Sales order* saat customer datang langsung ke toko / perusahaan menawarkan secara proaktif

Terdapat dua metode *sales order* yaitu menunggu customer datang langsung ke toko atau perusahaan menawarkan secara proaktif. Hal ini secara tidak langsung dapat meningkatkan penjualan dari Sisi Art

- *Purchasing*

Proses ini dilakukan menurut pada permintaan pembelian yang didasarkan pada *inventory controlling*. *Inventory controlling* harus selalu dilakukan agar gudang tidak menghasilkan biaya *inventory*

- *Receiving*

Proses ini juga turut berperan dalam tersediannya barang yang ada di gudang karena setiap barang yang masuk harus di update pada data barang/ *raw material*

- *Service delivery*

Pengiriman barang dan pemasangan akhir dilakukan untuk menyelesaikan job perusahaan. Proses ini merupakan kegiatan cash inflow perusahaan.

3. Tanggapan pemilik terhadap rancangan sistem pada tanggal 6 Juni 2017

Melakukan *customer behavior analysis* untuk mengetahui barang/ *raw material* yang sering dipesan. Pemilik setuju untuk dijadikan ide baru dalam proses bisnisnya.

- Menerapkan *warehouse management system*. Pemilik setuju.
- Inventory control untuk mengetahui jumlah barang yang tersedia di gudang. pemilik setuju.
- Data *customer behavior* berdasarkan *sales*. Pemilik kurang setuju jika yang dijadikan potensial customer adalah hotel atau gedung-gedung karena jangka waktu pembayarannya bisa mencapai 6 bulan. Pemilik lebih memilih potensial customer adalah rumah-rumah biasa.
- Prediksi barang/ *raw material* yang sering dipesan. Pemilik setuju karena dapat memprediksi dana yang dibutuhkan untuk disimpan.
- Prediksi dana untuk pembelian barang/ *raw material*. Pemilik setuju.

6.2.Saran

Berdasarkan keinginan perusahaan untuk dapat mengelola arus kasnya lebih baik lagi, maka penulis menyarankan untuk melakukan beberapa proses yang harus dilakukan oleh perusahaan yaitu, melakukan *customer behavior analysis*, menerapkan *warehouse management system*, *inventory controlling*, *data customer behavior berdasarkan sales* untuk menentukan potensial customer dan pada akhirnya Sisi Art dapat memprediksi barang/ *raw material* yang sering dipesan.

Dalam melakukan proses inti dan proses rinci yang sudah disarankan oleh penulis, tentunya Sisi Art membutuhkan kontribusi penuh dari Sumber Daya Manusianya. Maka dari itu, Sumber Daya Manusia pada Sisi Art harus diberi pelatihan. Pelatihan tersebut dapat dilakukan dengan menerapkan proses bisnis yang telah disarankan oleh penulis dalam kegiatan sehari-harinya. Penulis berharap rancangan sistem yang dibuat dapat memberikan hasil positive bagi Sisi Art..

DAFTAR PUSTAKA

- Antony, R. N., & Govindarajan, V. (1995). *Management Control System*. Cicago: Irwin.
- Axsater, S. (2015). *Inventory Control, 3rd edition*. Springer International Publishing.
- Bisbe, J., & Otley, D. (2004). The effect of the interactive use of management control systems on product innovation. *Accounting, organization and Society* 29, 709-737.
- Chitale, A. &. (2006). *Materials Management: Test and Cases*. New Delhi: Prentice Hall of India.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2011). *Principles of Managerial Finance, 13th edition*. United States: Prentice Hall.
- Gunawan, A. (2010). Increasing the managerial capabilities in indonesian garment manufakturung. *International Journal og Economic Policy in Emerging Economies, Vol. 3 No. 4*, 346-347.
- Hompel, M. T., & Schmidt, T. (2007). *Warehouse Management: Automation and Organisation of Warehouse and Order Picking System*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., Foster, G., Rajan, M., & Ittner, C. (2009). *Cost Accounting a Managerial Emphasis Vol 12th*. New Jersey: Prentice Hall.

- Jiuping Xu, J. A. (2014). *Proceedings of the Seventh International Conference on Management Science and Engineering Management Focused on Electrical and Information Technology Volume 1*.
- Khan, M. (2006). *Consumer Behaviour and Advertising Management*. New Age International.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2012). *Essential of Management Information System, 10th edition*. Laura Dent.
- Lovelock, C. (1999). *Principles of service marketing and management*.
- Malmi, T., & Brown, D. A. (2008). Management Control System as a package- Opportunities, challenges and research directions. *Management Accounting Research 19*, 287-300.
- Martins, J. M., Yusuf, F., & Swanson, D. A. (2012). *Consumer Demographic and Behaviour: Markets are People*. Springer Netherlands.
- Mendling, J., & Weidlich, M. (2012). *Business Process Model and Nation*. Springer.
- Merchant, K. A., & Van Der Stede, W. A. (2007). *Management Control System*. Prentice Hall.

- Nilsson, F., & Stockenstrand, A.-K. (2015). *Financial Accounting and Management Control: The Tensions and Conflicts Between Uniformity and Uniqueness*. Springer International Publishing.
- O'Brien, J. A., & Marakas, J. M. (2010). *Management Information System, 10th edition*. McGraw-Hill/Irwin.
- Schaffer, U., Strauss, E., & Zecher, C. (2015). The role of management control systems in situations of institutional complexity. *Qualitative research in Accounting & Management, Vol. 12*, 395-424.
- Sekaran, U. (2013). *Research Methods for Business*. WILEY.
- Stiehl, V. (2014). *Process-Driven Application with BPMN*. Springer.
- Stiehl, V. (2014). *Process-Driven Applications with BPMN*. New York: Springer.
- Sundjaja, R. S. (2007). *Management Keuangan*. Bandung: UNPAR PRESS.
- Wahlen, J. M., Baginski, S. P., & Bradshaw, M. T. (2011). *Financial reporting, Financial Statement Analysis, and Valuation*. Rob Dewey.

Wild, T. (2002). *Best practice in inventory management, 2nd edition*. Butterworth-Heinemann.

Yin, R. K. (2011). *Qualitative Research From Start to Finish*. New York: The Guilford Press.