

BAB 6

SARAN DAN KESIMPULAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan diskusi yang telah dilakukan mengenai rancangan sistem *management control* dan *cash flow* berbasis komputer pada toko willy phone, kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang telah diuraikan yaitu sebagai berikut:

1. Sistem seperti apa yang dibutuhkan oleh Toko Willy Phone?

Toko Willy Phone merupakan toko yang sudah berdiri sejak tahun 2010 dengan awal penjualan hanya menjual *handphone* untuk pelanggan satuan. Setelah berjalan sekitar 3-4 tahun, toko willy phone akhirnya melakukan penjualan bukan hanya untuk pelanggan satuan melainkan untuk pelanggan grosiran juga. Toko willy phone tidak hanya menjual *handphone* saja, tetapi menjual aksesoris *handphone*, dan pulsa.

Adanya faktor-faktor eksternal sosial dan ekonomi seperti perkembangan teknologi dan informasi yang memberikan kecepatan internet yang stabil dan cepat, membuat permintaan akan *handphone* yang lebih canggih akan semakin banyak sehingga peluang untuk tetap bertahan di industri ini sangat baik. Faktor kedua adalah bisnis digital di Indonesia yang sangat memerlukan internet yang stabil dan memerlukan *handphone* yang bagus. Faktor ketiga adalah Karakteristik pelanggan *handphone*. Faktor keempat adalah Perkembangan Penduduk di Provinsi Jambi. Faktor kelima adalah Pertumbuhan penjualan *handphone* di Indonesia. Semua faktor eksternal

ini tentu berpengaruh pada toko willy phone dimana toko willy phone harus membuat perubahan strategi dengan mempertimbangkan seluruh faktor di atas. Berdasarkan adanya faktor karakteristik pelanggan *handphone* yang berbeda-beda, maka diusulkan:

1. Strategi *cognitive school*

Strategi *Cognitive school* yaitu strategi yang mengupayakan agar sales officer yang berinteraksi secara langsung dengan pelanggan dapat memahami tipe-tipe pelanggan melalui perilakunya sehingga nantinya perusahaan dapat memberikan hal-hal yang diinginkan oleh pelanggan. Strategi *cognitive school* yang diusulkan berdasarkan faktor-faktor eksternal sosial ekonomi adalah memberikan pendekatan yang berbeda dengan memberikan voucher undian untuk memenangkan *handphone* baru, televisi, sepeda, dan lain sebagainya atau dengan memberikan harga khusus kepada para *favored customer* yang telah melakukan pembelian yang banyak dan memberikan hadiah-hadiah merchandise seperti buku, bolpoin, kalender, kaos, gelas, payung, dan lain sebagainya. Atau memberikan *antigores gratis*, case *handphone*, ataupun powerbank kepada customer regular.

Untuk dapat melaksanakan strategi tersebut, maka terdapat peran baru di toko willy phone, yaitu pemilik berperan untuk mempertimbangkan dan menyetujui strategi toko willy phone yang dirancang oleh manajer dan sebagai pengambil keputusan jangka panjang mengenai keuangan. Sedangkan peran manajer adalah merancang strategi toko willy phone seperti mau memberikan

hadiah apa dan menentukan, dan mengolah *data* pelanggan untuk mengidentifikasi mana yang *favored customer*.

2. Strategi *Planning School*

Strategi *Planning School* yaitu strategi yang dapat merencanakan hal-hal yang kedepannya akan dibutuhkan oleh perusahaan. Strategi *Planning School* yang diusulkan berdasarkan faktor-faktor eksternal sosial ekonomi adalah

- Merencanakan persediaan
- Mengetahui jumlah prioritas barang yang laku
- Memprediksi *cash flow* aktivitas operasi perusahaan dengan tepat.

Untuk dapat melaksanakan strategi tersebut, maka terdapat struktur baru pada toko willy phone, yaitu bagian gudang. Bagian gudang memiliki tugas dalam merencanakan, mengontrol, dan menyeimbangkan kelanjutan permintaan persediaan. Tidak hanya itu, terdapat peran baru di toko willy phone juga, yaitu manajer yang akan memprediksi jumlah barang yang dibutuhkan perusahaan, sedangkan kasir yang akan memprediksi dana yang dibutuhkan oleh perusahaan dan nantinya pemilik yang memiliki peran dalam menyetujui dan mempertimbangkan apakah sudah sesuai dengan apa yang pemilik kehendaki. Sehingga sistem yang cocok diterapkan oleh perusahaan adalah sistem *management control* dan *cash flow*, hal ini dikarenakan agar dapat kondisi dari pergudangan perusahaan menjadi lebih terjaga, mulai dari merencanakan persediaan, mengontrol persediaan, serta menyeimbangkan kelanjutan

permintaan dan penawaran, sehingga perusahaan dapat melihat kondisi keuangannya agar dapat mengetahui dana yang bisa dialokasikan untuk membeli persediaan.

2. Tahapan secara mendetil yang harus dijalankan toko Willy Phone agar dapat memprediksi *cash flow* perusahaan:

Membuat rancangan sistem secara mendetail menggunakan BPMN berdasarkan teknologi-teknologi yang dipakai, sehingga dihasilkan modul-modul beserta kemampuannya sebagai berikut:

- Melakukan Pengecekan Pelanggan

Hal ini Bertujuan untuk dapat mengecek status pelanggan apakah sudah pernah berbelanja di toko Willy Phone atau belum. Selain itu juga sistem dapat melihat favorit *handphone* yang biasanya dibeli oleh pelanggan, pada sistem ini juga terdapat memo yang akan membantu Sales officer dalam melihat hal yang tidak disukai pelanggan atau yang mungkin disukai pelanggan, dan yang paling penting dapat melihat pelanggan tersebut pelanggan grosiran atau pelanggan satuan sehingga dapat memberikan diskon yang sesuai dengan status pelanggan (Grosiran/Satuan).

- Mencatat *Data* Pelanggan

Hal ini bertujuan untuk memberikan *data* pelanggan baru, ketika sistem pengecekan pelanggan tidak menemukan identitas dari pelanggan maka

sistem ini mampu menyimpan *data* pelanggan, agar dikemudian hari *data* tersebut bisa dipergunakan.

- Melakukan Pengecekan Barang

Hal ini bertujuan untuk memberikan *data* ketersediaan barang digudang, ketika barang sudah mau habis maka bagian gudang dapat memberitahu agar pemilik dapat membeli barang ke *supplier*, jika barang digudang masi ada maka bagian gudang akan langsung dapat memberitahu sales officer agar dapat memberitahu ke konsumen bahwa barang yang diinginkan tersedia.

- Melakukan Pengecekan Transaksi Pelanggan

Hal ini bertujuan untuk dapat membantu Sales Officer dalam mengecek jumlah transaksi pelanggan yang biasanya memesan barang, sehingga ketika Sales Officer ingin menawarkan barang, akan lebih dipermudahkan dikarenakan mengetahui historis transaksi pelanggan, selain itu sistem ini juga akan mempermudah manajer dalam melihat jumlah transaksi pelanggan yang dapat menjadi acuan untuk memesan barang ketika barang digudang hampir habis.

- Melakukan Penyimpanan barang

Hal ini bertujuan agar dapat memberikan *data* tambahan jika ada barang yang masuk dari *supplier*. Sistem ini didapat memperbarui stok yang ada digudang ketika ada barang yang masuk.

- Melakukan Pengeluaran barang

Hal ini bertujuan agar dapat mengecek terlebih dahulu ketersediaan barang di gudang untuk melihat apakah barang tersebut tersedia atau tidak, setelah itu sistem ini dapat memberikan *data* pengurangan barang di gudang jika ada penjualan barang ke pelanggan. Sehingga *data* di gudang akan otomatis berkurang jika terjadi penjualan.

- Melakukan Pemesanan barang

Hal ini bertujuan agar dapat mengetahui kapan harus memesan barang, terlebih dahulu melakukan stok opname, sehingga nantinya mengetahui jumlah barang sedikit sehingga nantinya dapat memesan barang kepada *supplier*

- Memprediksi *Cash flow*

Hal ini bertujuan agar mampu memberikan *data* mengenai kondisi keuangan perusahaan.

3. Tanggapan dari pihak manajemen terhadap usulan rancangan sistem:

- Melakukan Pengecekan Pelanggan

Setuju, dikarenakan Sistem tersebut nantinya akan berguna untuk memberikan layanan yang baik untuk pelanggan dan tentunya akan meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap perusahaan.

- Mencatat *Data* Pelanggan

Setuju, dikarenakan memberikan *data* baru mengenai pelanggan.

- Melakukan Pengecekan Barang
Setuju, dikarenakan memberikan *data* mengenai ketersediaan barang digudang sehingga perusahaan dapat memesan barang ke *supplier* jika barang digudang sudah mau habis.
- Melakukan Pengecekan Transaksi Pelanggan
Setuju, karena pemilik dapat mengetahui jumlah transaksi-transaksi pelanggan sehingga dapat mempermudah karyawannya dalam melakukan penjualan atau pemesanan barang.
- Melakukan Penyimpanan barang
Kurang setuju, dikarenakan pemilik ingin sistem penyimpanan barang dan pengeluaran barang dijadikan satu sistem.
- Melakukan Pengeluaran barang
Kurang setuju, dikarenakan pemilik ingin sistem penyimpanan barang dan pengeluaran barang dijadikan satu sistem.
- Melakukan Pemesanan barang
Setuju, dikarenakan dapat mempermudah pemilik mengetahui jumlah barang yang kira-kira akan dipesan ketika barang digudang hampir mau habis.
- Memprediksi *Cash flow*

Sangat Setuju, karena pemilik nantinya akan mengetahui kondisi keuangan perusahaan, sehingga ketika ingin *stock* barang digudang pemilik mengetahui jumlah uang yang dimiliki.

6.2 Saran

Berdasarkan keinginan pemilik untuk dapat memprediksi *cash flow* aktivitas operasi di toko willy phone, maka penulis menyarankan untuk dapat mengaplikasikan rancangan sistem *management control* dan *cash flow* di dalam perusahaan. Sebab saat ini pemakaian teknologi seperti komputer beserta *software* sudah tidak asing, sehingga toko willy phone pun dapat memanfaatkan teknologi dalam penerapan sistem *management control* dan *cash flow*. Penerapan sistem *management control* dan *cash flow* dengan teknologi dapat digunakan untuk memonitor keuangan perusahaan sehingga dapat mengetahui jumlah dana yang akan dibutuhkan perusahaan ketika ingin membeli barang kepada *supplier*.

Namun demikian, penerapan sistem ini di dalam perusahaan membutuhkan biaya dan juga kesiapan dari para SDM, terutama dalam hal kemampuan SDM mengoperasikan komputer. Hal ini merupakan hal yang penting, sebab jika SDM mampu mengoperasikannya, maka rancangan *management control* dan *cash flow* dapat terlaksana. Seperti dibutuhkannya kemampuan yang baik dari bagian gudang agar dapat menginput *data* yang dibutuhkan terkait barang yang ada digudang, sales officer yang dapat melihat status pelanggan di komputer, dan Kasir dalam hal menginput segala *data* yang dibutuhkan terkait pelanggan serta keuangan dan juga kemampuan Manajer untuk

mengolah *data-data* tersebut agar dapat menjadi informasi yang berguna dan menerapkan strategi tepat sasaran. Oleh sebab itu maka dibutuhkan Training oleh perusahaan agar benar-benar mengetahui kemampuan pegawai dalam menggunakan komputer yang baik dan benar. Sedangkan untuk penerapan sistem yang membutuhkan biaya yang sangat mahal dapat digantikan terlebih dahulu dari aplikasi seperti Microsoft excel sehingga karyawan pun dapat beradaptasi sehingga dapat lancar dalam menggunakan aplikasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, J. W. (2007). *Qualitative Inquiry & Research Design*. London: SAGE Publications.
- Dunne, P. M. (2005). Retailing. In P. M. Dunne, *Retailing*. Versailles: Thomson South-Western.
- Ecimirnawati. (2010, 11 30). *Persepsi Konsumen Terhadap Suatu Produk*. Retrieved from ecimirnawati wordpress: <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.
- Geliat e-Commerce di Indonesia*. (2013, 07 23). Retrieved from marketing: <http://www.marketing.co.id/geliat-e-commerce-di-indonesia/>
- Gunawan, A. (2009). *Business Challenges Bundle*. Bandung.
- Handojo, A., Yulia, M., & Gunadi, K. (2009). APLIKASI E-TAILING PENJUALAN HANDPHONE ONLINE PADA TOKO PEACE. *Jurnal Teknik Informatika*.
- 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.
- Hendra. (2017, 03 21). Keuntungan dalam penjualan aksesoris, handphone baru, dan bekas. (W. Raharja, Interviewer)
- Herjanto, E. (2007). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Grasindo.
- Horwitz, J. (2014, 01 16). *Statistik pengguna internet di asia dan indonesia*. Retrieved from techinasia: <https://id.techinasia.com/statistik-pengguna-internet-di-asia-dan-indonesia-slideshow>
- 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).
- Jumlah Pelanggan Selular di Indonesia*. (2011, 04 04). Retrieved 9 5, 2016, from komudata: <http://www.komudata.co.id/2011/04/mengkaji-implementasi-femtozell.html>
- Jumlah Penduduk Berdasarkan Hasil Sensus Penduduk di Provinsi Jambi, SP1990, SP 2000, SP2010*. (2010). Retrieved Maret 21, 2017, from Badan Pusat Statistik Jambi: <http://jambi.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/16>
- Jumlah Penduduk Kota Jambi berdasarkan gender*. (2010). Retrieved from Badan Pusat Statistik Jambi: <http://jambi.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/195>
- Jumlah Penduduk Provinsi Jambi menurut Kabupaten/kota tahun 2010-2016*. (2015). Retrieved from Badan Pusat Statistik Jambi: <http://jambi.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/8>
- 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. Retrieved from http://www.12manage.com/methods_mintzberg_ten_schools_of_thought.html
- Mukhyi, M. A. (2008). www.mukhyi.staff.gunadama.ac.id. Retrieved from <http://www.mukhyi.staff.gunadama.ac.id/Downloads/files/9309/FORECASTING.pdf>: <http://www.mukhyi.staff.gunadama.ac.id/Downloads/files/9309/FORECASTING.pdf>
- Nasution, A. H. (2006). Manajemen Operasi. In A. H. Nasuion, *Manajemen Operasi*. Yogyakarta: Andi.

- Noviadhista, U. F. (2016, Maret 1). *http://www.techno.id*. Retrieved from <http://www.techno.id: http://www.techno.id/tech-news/tahun-ini-pasar-smartphone-indonesia-akan-tetap-menguntungkan-1602296.html>
- Nugraha, F. (2012, 01 18). *Jumlah Pelanggan Seluler di Indonesia Hampir Mendekati Jumlah Penduduk Indonesia*. Retrieved from teknojurnal: <https://teknojurnal.com/jumlah-pelanggan-seluler-di-indonesia-hampir-mendekati-jumlah-penduduk-indonesia/>
- 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.
- Porter, M. (1979). *How Competitive Force Shape Strategy*. Boston: Harvard.
- Pulse. (2017). *Easily monitor the heartbeat of your small business—your cash*. Retrieved from Pulse: <https://pulseapp.com/>
- 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.
- Putra, P. A., & Seminari, N. K. (2014). PENGARUH FITUR, LAYANAN PELENGKAP DAN GARANSI. *Jurnal Ekonomi dan Bisins*.
- Rangkuti, F. (1996). Manajemen Persediaan Aplikasi dibidang Bisnis. In F. Rangkuti, *Manajemen Persediaan Aplikasi dibidang Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- ravindra. (2011). *pulseapp.com*. Retrieved from pulseapp.com: <http://blog.dreamcss.com/tools/pulse-cash-flow-management/>
- Relph, G., & Milner, C. (2015). *Inventory Management*. Kogan page.
- Relph, G., & Milner, C. (2015). *Inventory Management, Advance Methods for managing inventory within business system*. Australia: Kogan Page Publisher.
- Republika. (2016, 08 16). *Pemerintah Kebut Pembangunan Infrastruktur Internet*. Retrieved from Republika: <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/16/08/16/oby2o361-pemerintah-kebut-pembangunan-infrastruktur-internet>
- Sangadji, E. M., & Sopiha. (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.
- Seluler, P. (2015). Retrieved from Pasar Seluler: <http://www.pasarseluler.com/blog/fakta-jumlah-ponsel-lebih-banyak-dibandingkan-penduduk-indonesia>
- 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.
- Susanto, D. A. (2014, September 23). *www.merdeka.com*. Retrieved from www.merdeka.com: <https://www.merdeka.com/teknologi/pertumbuhan-penjualan-smartphone-di-indonesia-10-15-persen.html>
- 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.
- Wijaya, K. K. (2015, 01 21). *Berapa jumlah pengguna website, mobile, dan media sosial di Indonesia?* Retrieved from techinasia.com: <https://id.techinasia.com/laporan-pengguna-website-mobile-media-sosial-indonesia>
- Wijaya, K. K. (2015, 01 21). <https://id.techinasia.com/laporan-pengguna-website-mobile-media-sosial-indonesia>. Retrieved from www.techinasia.com: <https://id.techinasia.com/laporan-pengguna-website-mobile-media-sosial-indonesia>
- 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.