

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penelitian yang telah dilakukan terhadap PT. Tri Mandiri Plasindo maka dapat diambil beberapa kesimpulan hasil pembahasan. Hasil dari pembahasan yang dibuat juga ditambahkan saran untuk melengkapi rancangan sistem *Management Control System* berbasis *Sales Detector Project* yang telah dibuat.

6.1 Kesimpulan

Berikut ini adalah beberapa kesimpulan dari hasil pembahasan:

1. Proses bisnis yang ada sekarang pada PT. Tri Mandiri Plasindo yang digambarkan melalui BPMN terdapat beberapa masalah yaitu :
 - a. Lama nya pemberian keputusan untuk jangka waktu piutang yang diberikan oleh direktur yang membuat direktur menjadi dominan atas pemberian jangka waktu piutang.
 - b. Tidak adanya kunjungan rutin yang membuat pekerjaan seorang sales menjadi terlalu santai dan tidak terkontrol.
 - c. Tidak ada nya pemeriksaan ulang sales order setelah pemesanan yang membuat resiko kesalahan pada sales order menjadi tinggi.
2. Proses Usulan yang dibutuhkan PT. Tri Mandiri Plasindo untuk Memantau kinerja Salesman adalah rancangan sistem SDP yang di rancang khusus untuk PT. Tri Mandiri Plasindo agar kinerja Salesman dapat meningkat, dengan cara:
 - a. Sistem SDP yang akan mengotomatisasi Pemberian jangka waktu piutang.

- b. Memperhatikan pelanggan dengan diadakannya kunjungan rutin.
 - c. Melakukan pengecekan ulang sales order setelah pemesanan yang dilakukan oleh bagian penjualan.
3. Persiapan yang dilakukan dalam analisa perubahan PT. Tri Mandiri Plasindo agar dapat beradaptasi terhadap kondisi *external socio-economy* yaitu dengan mengubah strateginya menjadi strategi pemberlajaran yang didukung oleh aliran strategi *learning school* yang berfokus pada Kinerja. Strategi baru dapat diterapkan apabila PT. Tri Mandiri Plasindo menambah jobdesc divisi penjualan ke dalam Jobdesc organisasinya. *Management proses* pada PT. Tri Mandiri Plasindo perlu ditambahkan 5 (Lima) proses utama untuk mendukung strategi yang diusulkan. Strategi memerlukan teknologi pendukung yaitu sistem *Sales Detector Project (SDP)*. Sistem SDP memiliki kegunaan yaitu membantu mengoptimalkan kinerja Salesman dengan cara memberikan foto toko yang dikunjungi melalui web perusahaan yang bisa diakses oleh Salesman kepada perusahaan terhadap bukti kunjungan rutin. Program aplikasi yang mendukung teknologi dalam sistem SDP adalah Microsoft Excel, Microsoft Access dan Google Drive.
4. Pengelola PT. Tri Mandiri Plasindo menyetujui dengan adanya sistem SDP yang bermanfaat untuk melihat kinerja Salesman tetapi ada beberapa masukan yaitu mengenai jobdesc bagian penjualan yang pada awalnya yang melakukan pemeriksaan ulang sales order adalah bagian administrasi disarankan yang melakukan adalah bagian penjualan, lalu masalah harga yang terlihat high investasi sebelum mengetahui harganya, maka dibuat

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penelitian yang telah dilakukan terhadap PT. Tri Mandiri Plasindo maka dapat diambil beberapa kesimpulan hasil pembahasan. Hasil dari pembahasan yang dibuat juga ditambahkan saran untuk melengkapi rancangan sistem *Management Control System* berbasis *Sales Detector Project* yang telah dibuat.

6.1 Kesimpulan

Berikut ini adalah beberapa kesimpulan dari hasil pembahasan:

1. Proses bisnis yang ada sekarang pada PT. Tri Mandiri Plasindo yang digambarkan melalui BPMN terdapat beberapa masalah yaitu :
 - a. Lama nya pemberian keputusan untuk jangka waktu piutang yang diberikan oleh direktur yang membuat direktur menjadi dominan atas pemberian jangka waktu piutang.
 - b. Tidak adanya kunjungan rutin yang membuat pekerjaan seorang sales menjadi terlalu santai dan tidak terkontrol.
 - c. Tidak ada nya pemeriksaan ulang sales order setelah pemesanan yang membuat resiko kesalahan pada sales order menjadi tinggi.
2. Proses Usulan yang dibutuhkan PT. Tri Mandiri Plasindo untuk Memantau kinerja Salesman adalah rancangan sistem SDP yang di rancang khusus untuk PT. Tri Mandiri Plasindo agar kinerja Salesman dapat meningkat, dengan cara:
 - a. Sistem SDP yang akan mengotomatisasi Pemberian jangka waktu piutang.

- b. Memperhatikan pelanggan dengan diadakannya kunjungan rutin.
 - c. Melakukan pengecekan ulang sales order setelah pemesanan yang dilakukan oleh bagian penjualan.
3. Persiapan yang dilakukan dalam analisa perubahan PT. Tri Mandiri Plasindo agar dapat beradaptasi terhadap kondisi *external socio-economy* yaitu dengan mengubah strateginya menjadi strategi pemberlajaran yang didukung oleh aliran strategi *learning school* yang berfokus pada Kinerja. Strategi baru dapat diterapkan apabila PT. Tri Mandiri Plasindo menambah jobdesc divisi penjualan ke dalam Jobdesc organisasinya. *Management proses* pada PT. Tri Mandiri Plasindo perlu ditambahkan 5 (Lima) proses utama untuk mendukung strategi yang diusulkan. Strategi memerlukan teknologi pendukung yaitu sistem *Sales Detector Project (SDP)*. Sistem SDP memiliki kegunaan yaitu membantu mengoptimalkan kinerja Salesman dengan cara memberikan foto toko yang dikunjungi melalui web perusahaan yang bisa diakses oleh Salesman kepada perusahaan terhadap bukti kunjungan rutin. Program aplikasi yang mendukung teknologi dalam sistem SDP adalah Microsoft Excel, Microsoft Access dan Google Drive.
4. Pengelola PT. Tri Mandiri Plasindo menyetujui dengan adanya sistem SDP yang bermanfaat untuk melihat kinerja Salesman tetapi ada beberapa masukan yaitu mengenai jobdesc bagian penjualan yang pada awalnya yang melakukan pemeriksaan ulang sales order adalah bagian administrasi disarankan yang melakukan adalah bagian penjualan, lalu masalah harga yang terlihat high investasi sebelum mengetahui harganya, maka dibuat

perhitungan singkat mengenai permasalahan harga yang ternyata membuat penghematan jika dibandingkan dengan gaji pegawai.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian beberapa saran yang dapat diberikan kepada perusahaan maupun penelitian selanjutnya untuk mendukung keberhasilan penerapan MCS antara lain:

1. Proses yang saat ini berjalan sudah bagus tetapi masih ada yang perlu disempurnakan dari sisi panduan tertulisnya sehingga pegawai tidak lupa.
2. Bagian Penjualan, Piutang, dll memerlukan waktu untuk menginput data untuk mendukung sistem SDP berjalan dengan baik. Karena penginputan data memerlukan waktu yang panjang maka perlu dilakukan pengisian data secepat mungkin. Karena bagian tersulit dari menjalankan sistem adalah Melakukan pengisian data dan jika ingin menerapkan sistem SDP maka diperlukan data barang, piutang, pelanggan, Salesman secara digital.
3. Untuk memasikan prosedur yang baru ini berjalan dengan baik maka perlu ada nya pelatihan pegawai untuk mengoperasikan sistem dan juga menerapkan prosedur sesuai dengan panduan tertulis yang telah dibuat sebagai panduan pegawai.
4. Pengelola sebaiknya memantau ulang hasil perhitungan investasi yang telah lampirkan di Tabel 5. 2, apakah investasi yang dikeluarkan untuk membangun sistem ini layak untuk diterapkan dan akan memberikan penghematan seperti yang telah dilampirkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Admin. (2012, January 12). *Pengertian Plastik dan Sejarah Plastik*. Retrieved from Argamazu Plastik: <http://argamazuplastik.com/pengertian-plastik-dan-sejarah-plastik.html>
- Amaliya. (2016). Payung Hukum tak Jelas, Kantong Plastik Kembali Gratis. Retrieved from <http://www.pikiran-rakyat.com/bandung-raya/2016/06/08/payung-hukum-tak-jelas-kantong-plastik-kembali-gratis-371171>
- Brown, S. (1992). *Cognitive mapping and repertory grids for qualitative survey research: some comparative observations*. *Journal of Management Studies*.
- Buttle, F. (2009). *Customer Relationship Management Concepts and Technologies*. Oxford: Elsevier.
- Eilon, S. (1979). Management Control. In S. Eilon, *Management Control*. Boston: Harvard Business School Press.
- Fayol, H. (1949). General and Industrial Management. In H. Fayol, *General and Industrial Management*. (pp. 107 - 109). New York: Pitman Publishing.
- Flyvbjerg, B. (2006). Five Misunderstandings About Case Study Research. In B. Flyvbjerg, *Qualitative Inquiry*, (Vol. 2, pp. 219 - 245). Denmark: Aalborg University. Retrieved April 2006
- Hukum Online*. (2016). Retrieved from *Hukum Online*: <http://www.hukumonline.com/klinik/detail/lt50c772772b6e0/haruskah-membayar-kantong-plastik-di-supermarket>

- Jasa Bandung IT Solution. (2017, March 22). *JasaBandung*. Retrieved from
JasaBandung: www.Jasabandung.com
- Jenston, J., & Johan, N. (2006). *Business Process Management*. USA: Elsevier Ltd.
- Johnson, R. A. (1976). Management, systems, and society : an introduction. In R. A. Johnson, *Management, systems, and society : an introduction* (pp. 148 - 142). Pacific Palisades, Calif: Goodyear Pub. Co.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management information systems* (13th ed.). England: Pearson.
- March, J. G., & Simon, H. A. (1958). Organizations. In J. G. March, & H. A. Simon, *Organizations* (pp. 9 - 11). New York: Willey.
- Mardiyati, U., Susanti, s., & Ahmad, G. N. (2014). Industri Manufaktur. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, V, 84-88.
- Mockler, R. J. (1970). Readings in Management Control. In R. J. Mockler, *Readings in Management Control* (pp. 14 - 17). New York: Appleton-Century-Crofts.
- PD. Menara Plastik. (2009, July 21). *Halaman Utama: PD. Menara Plastik*. Retrieved from PD. Menara Plastik Website: <http://www.distributorplastik.com/>
- Porter, M. E. (1979). How Competitive Forces Shape Strategy.
- PT. Proweb Indonesia. (2017, January 17). *Articles: PT. Proweb Indonesia*. Retrieved from PT. Proweb Indonesia Website: http://www.proweb.co.id/articles/mgacc/jenis_manufaktur.html

- Repository. (2017, 02 27). *Bitstream Repository*. Retrieved from
Repository.usu.ac.id:
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/28367/Chapter%20I.pdf;jsessionid=DCF3CEFFFEFADEBAFB9A556F736777EB4?sequence=5>
- Samjaya, A. (2013, November 24). *mengendalikan controlling fungsi manajemen*. Retrieved from deathneverlost:
<https://deathneverlost.wordpress.com/2013/11/24/mengendalikan-controlling-fungsi-manajemen/>
- Stiehl, V. (2014). *Process-Driven Applications with BPMN*. Switzerland: Springer International Publishing.
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA.
- Suryowati, E. (2016, February 07). Pertumbuhan Ekonomi 2015 Terendah dalam Enam Tahun Terakhir. Retrieved from
<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/02/07/182803626/Pertumbuhan.Ekonomi.2015.Terendah.dalam.Enam.Tahun.Terakhir>
- Suwita, C. (2016, October 12). Kategori Pabrik Plastik. (A. Harnadi, Interviewer)
- Suwita, C. (2017, February 23). Bagaimana pengaruh External Sosioeconomic terhadap PT. Tri Mandiri Plasindo. (A. Harnadi, Interviewer)
- Suwita, C. (2017, January 10). Barang Substitusi Plastik. (A. Harnadi, Pewawancara) Bandung.

- Tabloid Pulsa. (2017, March 25). *Tabloid Pulsa*. Retrieved from Tabloid Pulsa:
<https://www.tabloidpulsa.co.id/pc-tablet/asus/6265-asus-fonepad-7-fe171cg-8mp>
- Tokopedia. (2017, march 25). *Tokopedia*. Retrieved from Tokopedia:
<https://www.tokopedia.com/bantuan/detail-paket-data/telkomsel>
- Wahyudi, R. (2011, June 12). *Plastik*. Diambil kembali dari Adventure in Chemistry World: <http://udin-reskiwahyudi.blogspot.co.id/2011/06/plastik.html>
- White, S. A., & Miers, D. (2008). *BPMN : Modeling and Reference Guide*.
- Wikipedia. (2016, April 12). *Business Process Model and Notation*. Retrieved April 13, 2016, from Wikipedia:
https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Process_Model_and_Notation
- Wikipedia Ensiklopedia Bebas. (2016, january 3). *Kantong Plastik*. Retrieved from Wikipedia: https://id.wikipedia.org/wiki/Kantong_plastik
- Yin., R. K. (2002). *Case Study Research. Design and Methods* (Vol. Applied social research method series). California: Sage Publications.