

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini dijelaskan bahwa sistem yang diajukan sudah didiskusikan dengan pemilik. Kesimpulan yang diperoleh dari tanggapan pemilik dapat menjadi masukan untuk mengembangkan sistem yang diusulkan ini.

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan mengenai Sistem Pengingat Penawaran Barang, dapat dibuat kesimpulan bahwa dengan menggunakan *Porter 5 Forces* , terdapat berbagai ancaman yang dihadapi perusahaan, tetapi untuk penelitian ini dipilih ancaman yang berasal dari konsumen karena konsumen merupakan sumber pendapatan utama perusahaan dan perlu dipertahankan.

Dengan mengetahui ancaman yang dihadapi, digunakan *Business Challenge Bundle* untuk mengetahui kegiatan apa yang perlu ditingkatkan terkait peningkatan pembelian kembali oleh konsumen dan dari *Business Challenge Bundle* kegiatan yang dapat dioptimalkan adalah menjalin hubungan yang intens dengan konsumen.

Setelah mengetahui kegiatan yang perlu ditingkatkan, diperlukan strategi yang tepat dalam melakukan kegiatan tersebut. Strategi yang diperlukan dicari dengan menggunakan *SWOT Analysis* dan didapat strategi yang tepat untuk

menjawab kebutuhan perusahaan yaitu dengan menggunakan sistem pengingat penawaran barang untuk menawarkan barang kepada konsumen tertentu yang perilaku pembeliannya berubah.

Penerapan strategi berupa penerapan sistem pengingat penawaran barang akan membuat baik struktur perusahaan dan cara kerja perusahaan ikut berubah. Penggunaan sistem mengharuskan perusahaan merekrut seorang admin yang mengerti dan ahli pada bidang teknologi serta dengan penambahan admin akan merubah cara kerja perusahaan yaitu adanya input data dan penawaran yang dilakukan admin kepada konsumen tertentu.

Sistem yang diperlukan untuk penerapan strategi yang sudah dirumuskan adalah sistem yang undapat membantu untuk melakukan komunikasi yang intens dengan konsumen, dibutuhkan sistem yang mampu:

➤ TPS / Sistem komputerisasi yang bertugas melakukan proses pencatatan dan merekam jejak seluruh data yang terjadi dalam keseharian dari proses bisnis.

TPS yang diperlukan adalah :

- Mencatat data konsumen.
- Mencatat data penjualan perusahaan.
- Mencatat dan menampilkan preferensi barang konsumen.

TPS ini diperlukan perusahaan agar perusahaan mengetahui siapa saja konsumen mereka, bagaimana pembelian yang dilakukan oleh setiap konsumen, dan barang apa yang menjadi pilihan dari setiap konsumen perusahaan. Data-data ini nantinya akan diolah menjadi informasi yaitu MIS yang diperlukan dalam menentukan keputusan penawaran barang.

- MIS adalah sistem informasi yang bertugas merangkum dan melaporkan kinerja dasar sebuah organisasi dengan menggunakan data – data yang telah dicatat di TPS. MIS yang diperlukan adalah :
- Menampilkan penjualan barang dalam waktu tiga bulan.
 - Menampilkan jumlah *safety stock* perusahaan berdasarkan penjualan barang.
 - Menampilkan sisa stok perusahaan.

MIS digunakan perusahaan untuk mengetahui berbagai informasi yang diperlukan perusahaan dalam pengambilan keputusan. Informasi ini diolah dan sistem akan memunculkan beberapa perintah berdasarkan informasi yang telah didapat.

- DSS adalah sistem informasi yang spesifik yang ditujukan untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan persoalan yang bersifat semi terstruktur secara efektif dan efisien. DSS yang diperlukan adalah:
- Memunculkan perintah pemesanan barang.
 - Memunculkan perintah penawaran barang.

DSS yang berupa perintah diperlukan perusahaan sebagai pembantu untuk mengingatkan pemesanan dan penawaran barang. Perintah pemesanan barang diperlukan sebelum penawaran barang karena perusahaan harus memastikan bahwa persediaan barang di gudang dapat memenuhi setiap permintaan ketika penawaran barang telah dilakukan. Setelah persediaan barang dipastikan aman, CV. Sinar Agung dapat menawarkan barang kepada pelanggan sesuai spesifikasi

masing-masing pelanggan yang pernah melakukan transaksi kepada perusahaan. Penawaran barang kepada pelanggan diharapkan akan meningkatkan pembelian kembali oleh pelanggan yang selama ini menjadi masalah yang dihadapi CV. Sinar Agung.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala gudang CV. Sinar Agung, untuk menjalankan rancangan sistem yang diajukan, perusahaan sebaiknya:

1. Menambah pegawai pada bagian admin untuk mengoperasikan sistem yang diajukan dan menawarkan barang.

Saat ini, perusahaan belum menggunakan teknologi pada kegiatan bisnis mereka, sehingga kemampuan akan teknologi sangat kurang. Dengan adanya sistem yang akan diterapkan, diperlukan bagian admin yang mengerti teknologi khususnya dalam menggunakan *Microsoft Access* dan *Microsoft Excel* untuk menggunakan sistem. Kompetensi lain yang perlu dimiliki admin adalah kemampuan pemasaran untuk menawarkan barang kepada konsumen dengan melihat hasil keputusan sistem.

2. Perusahaan mampu untuk mendapatkan data yang diperlukan pada rancangan sistem ini agar sistem ini dapat berjalan.
3. Perusahaan ingin menguji terlebih dahulu sistem yang sudah dibuat dengan menggunakan data yang sebenarnya ada di perusahaan karena data dalam sistem yang diajukan bukan merupakan data sebenarnya.

Daftar Pustaka

- Berman, B. a. (2007). *Retail Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Budi Sutedjo Dharma Oetomo, S. K. (2002). *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*. Yogyakarta: ANDI OFFSET.
- Creswell, J. W. (2015). *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dharmmesta, S. B. (2000). *Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE.
- Gintoro. (2008). *Perancangan Aplikasi Point Of Sales Berbasiskan Customer Relationship Management Pada Toko Buku Notre-Dame*. Jakarta: Universitas Bina Nusantara.
- Gunawan, A. (2012). Information access for SME's in Indonesia . *A study on the business performance of garment manufactures*, 5.
- Hasan, A. (2013). *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS.
- Hawkins, e. a. (2007). *Consumer Behavior, Building Marketing Strategy, 10th Edition*. new york: The McGraw-hill Companies,inc.
- Indonesia, B. (2014, Februari). *Asesmen Subsektor Ekonomi : Subsektor Industri Logam Dasar, Besi dan Baja*. Retrieved from <http://www.bi.go.id/id/publikasi/asesmen/Documents/Asessment%20subsektor%20Industri%20Logam%20Dasar%20Besi%20dan%20Baja.pdf>
- Indonesia, K. P. (1982). *Undang-undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan*. Retrieved from http://jdih.kemendag.go.id/files/regulasi/1982/02/UU_3_1982_WDP.pdf
- Indonesia, K. P. (2001). *Keputusan Menperindag Nomor 289/MPP/Kep/10/2001, tentang Ketentuan Standar Pemberian Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)*. Retrieved from <http://www.kemendag.go.id/files/regulasi/2001/10/289.pdf>
- Jeffrey L. Whitten, L. D. (2007). *System Analysis and Design for the Global Enterprise Seventh Edition*. New York: McGraw-Hill.
- Kodrat. (2009). *Konsep Lima Kekuatan Porter*. Jakarta: PT. Binarupa Aksara.
- Laudon, K. C. (2012). *Management System: Managing the Digital Firm Twelfth Edition*. New Jersey: Prentice Hall.

- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management Information System* (13th - Global ed.). (S. Wall, B. Horan, & A. Bradbury , Eds.) Harlow: Pearson Education Limited.
- Lovelock, W. (2011). *Service Marketing (People, Technology, Strategy)*. England: Pearson Education Limited.
- Michael Levy, P. B. (2011). *Retailing Management*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Porter, M. E. (2008). *Strategi Bersaing, Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. Jakarta: Erlangga.
- Rahardjo, s. &. (2011). *Pemahaman Individu Teknik Non Tes*. Kudus: Nora Media Enterprise.
- Rangkuti, F. (2004). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Roni. (2018, April). Wawancara Kondisi Perusahaan. (Joshua, Interviewer)
- Salomon, M. R. (2007). *Consumer Behavior: Buying, Having, and Being*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Statistik, B. P. (2015, Oktober). *Direktori Industri Manufaktur*. Retrieved from http://bps.go.id/website/pdf_publicasi/Direktori-Industri-Manufaktur-Indonesia-2015.pdf
- Stiehl, V. (2014). *Process-Driven Applications with BPMN*. Springer.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tjeendra, M. V. (2013). *Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Persediaan Barang Dagang Berbasis SMS Gateway*. Salatiga: Universitas Kristen Satya Wacana.
- White, S. A. (2008). *BPMN Modelling and Reference Guide*. Future Strategies Inc.
- Xu, J., Fry, J. A., Lev, B., & Hajiyev, A. (2014). *Proceedings of the Seventh International Conference on Management Science and Engineering*. New York: Springer Heidelberg.