

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan dari penelitian yang dilakukan pada PT. Maju Jaya Kreasindo, maka di rancanglah sebuah sistem *Sales Force Automation* berbasis *Electronic Customer Relationship Management* yang bertujuan untuk membantu PT. Maju Jaya Kreasindo dalam mengotomatisasi pekerjaan karyawan atau para tenaga penjualan. Dalam penelitian ini, terdapat beberapa simpulan yang dapat dirumuskan, yakni:

1. Perancangan sistem *Sales Force Automation* berbasis *web* dapat dibangun menggunakan metode *prototyping*. Metode *prototyping* secara umum digunakan sebagai pendekatan pengembangan yang memungkinkan adanya fleksibilitas dalam pengembangan sistem sehingga kebutuhan pengguna dapat lebih terpenuhi dengan baik. Dalam penelitian ini, metode *prototyping* tentunya telah berhasil dilakukan untuk merancang serta membangun sistem *SFA* berbasis *web* yang mengotomatisasi proses penjualan. Atas dasar itu, pengguna dapat mengakses sistem *SFA* dengan mudah melalui *web* dan melakukan berbagai aktivitas operasional perusahaan seperti mengelola kontak pelanggan, produk, transaksi penjualan, aktivitas *sales*, dan komplain pelanggan. Dengan menggunakan metode *prototyping*, manfaat yang diperoleh perusahaan dalam pembangunan sistem *SFA* ini antara lain seperti pengembangan yang lebih cepat, memiliki pemahaman yang lebih baik terhadap kebutuhan pengguna, serta memiliki sifat yang cenderung fleksibel dalam mengatasi suatu perubahan kebutuhan pengguna.
2. Perancangan sistem *Sales Force Automation (SFA)* ini dilakukan evaluasi fungsionalitas *prototype* guna untuk memastikan bahwa sistem yang

dibangun telah memenuhi kebutuhan pengguna. Evaluasi fungsionalitas *prototype* sistem *SFA* dilakukan dengan menggunakan metode *User Acceptance Testing (UAT)*, dimana metode ini berguna untuk memastikan bahwa sistem *SFA* yang dibangun telah memenuhi kebutuhan pengguna serta mencapai standar kualitas yang diharapkan. Proses *UAT* yang telah dilakukan tentunya juga telah menghasilkan menghasilkan status “OK” yang mengindikasikan bahwa sistem tersebut telah berhasil berjalan dengan baik sesuai dengan kebutuhan pengguna. Atas dasar itu, dapat disimpulkan bahwa sistem *SFA* telah berhasil melewati evaluasi fungsionalitas dengan baik serta telah memenuhi kebutuhan pengguna.

5.2 Saran

Berdasarkan dari perancangan sistem *Sales Force Automation* berbasis *Electronic Customer Relationship Management* ini, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan guna untuk dijadikan sebagai acuan dalam melakukan pengembangan sistem ataupun penelitian selanjutnya, yakni :

1. Sistem *Sales Force Automation* berbasis *Electronic Customer Relationship Management* dapat dikembangkan kembali dengan menggunakan *framework* yang lebih bervariasi sehingga hasil dari pengembangan sistem dapat lebih fleksibel dalam melakukan penyesuaian terhadap kebutuhan pengguna.
2. Berdasarkan dari sistem *Sales Force Automation* yang telah dirancang, tentunya dapat dikembangkan kembali dari segi fitur seperti fitur notifikasi terhadap aktivitas *sales* serta lebih meningkatkan keamanan data pada sistem sehingga mencegah terjadinya pengguna asing yang dapat mengakses sistem dan mencegah terjadinya kebocoran data.