

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan teori *IS Success Model Delone and Mclean* dan *Leavitt Diamond Model*, dapat disimpulkan bahwa hadirnya sistem informasi *dashboard* dalam sistem penjualan PT. Maju Jaya Kreasindo memberikan dampak yang signifikan dalam mencapai keberhasilan penggunaan sistem. Adanya faktor kritis sangat membantu dalam mengetahui perspektif penyelesaian masalah penelitian ini. Perolehan nilai indikator *dashboard* dan *data visualization* yang dominan menunjukkan bahwa pengaruh teknologi akan dapat membantu permasalahan yang dihadapi oleh PT. Maju Jaya Kreasindo sebagai solusi. Selain itu pengaruh faktor-faktor lain juga mempengaruhi hasil dari penelitian, seperti faktor *people* dan *system use*.

Pengaruh "*Technology*": *Dashboard* sebagai bagian dari sistem informasi menggunakan teknologi yang canggih untuk mengumpulkan, mengolah, dan menyajikan informasi yang relevan. Dengan memanfaatkan teknologi yang tepat, PT. Maju Jaya Kreasindo dapat memiliki sistem informasi yang handal, efisien, dan responsif. Hal ini berkontribusi pada meningkatnya kualitas dan kinerja teknologi yang digunakan dalam sistem penjualan perusahaan. Kedua adalah pengaruh dari "*System Use*", hadirnya sistem informasi *dashboard*, penggunaan sistem penjualan dalam perusahaan akan meningkat. *Admin* penjualan secara aktif menggunakan *dashboard* untuk mengakses informasi penting, memantau kinerja penjualan, mengelola data pelanggan, produk, dan transaksi, serta menghasilkan laporan yang diperlukan. Penggunaan sistem yang optimal berdampak positif pada efisiensi operasional, pengambilan keputusan yang tepat waktu, dan pencapaian tujuan bisnis. Ketiga adalah Pengaruh "*People*": Sistem informasi *dashboard* memberikan keuntungan bagi pengguna, yaitu *admin* penjualan, dengan menyediakan akses mudah dan cepat ke informasi penting terkait penjualan. *Admin* dapat dengan mudah memantau kinerja penjualan, melacak transaksi, mengelola pelanggan, dan

menghasilkan laporan yang diperlukan. Hal ini membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas penggunaan sistem oleh para pengguna. Dengan demikian, sistem informasi *dashboard* dalam sistem penjualan PT. Maju Jaya Kreasindo berperan penting dalam mencapai keberhasilan penggunaan sistem. Melalui pengaruh yang positif pada "*Technology*", "*System Use*" dan "*People*", *dashboard* membantu meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kualitas sistem penjualan perusahaan. Hal ini berdampak pada peningkatan kinerja penjualan, pengambilan keputusan yang lebih baik, dan pencapaian tujuan bisnis yang lebih sukses.

Dalam proses rancang bangun sistem informasi penjualan PT. Maju Jaya Kreasindo, langkah pertama yang dilakukan adalah analisis kebutuhan. Analisis ini didasarkan pada permasalahan yang terjadi sehari-hari dan permasalahan dalam proses bisnis perusahaan. Hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan masih menggunakan cara konvensional dalam mengelola data penjualan. Penggunaan teknologi yang manual, seperti pengumpulan data dalam bentuk kertas, dianggap sangat tidak efisien dan tidak efektif. Dengan pertumbuhan perusahaan yang menghadapi 10-20 transaksi setiap harinya dengan jumlah pembelian produk mencapai ratusan, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan masih dalam tahap perkembangan yang signifikan. Jika cara konvensional dan manual tetap dilakukan, perusahaan berisiko menghadapi masalah baru di masa depan. Pertumbuhan yang cepat akan meningkatkan volume transaksi dan data yang harus dikelola, sehingga cara kerja yang manual akan semakin tidak efisien dan tidak dapat memenuhi kebutuhan informasi secara tepat waktu. Oleh karena itu, pengembangan sistem informasi penjualan menjadi penting untuk meningkatkan efisiensi, akurasi, dan kecepatan dalam mengelola data penjualan serta menyediakan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Berdasarkan dari permasalahan itu, maka dirancanglah sistem informasi penjualan yang mampu untuk memiliki fitur *dashboard*, pengelolaan data otomatis, dan cetak *invoice* otomatis untuk mengatasi masalah di PT. Maju Jaya Kreasindo. Sistem ini memberikan informasi penjualan yang akurat melalui *dashboard*, mengurangi kesalahan manusia dengan

pengelolaan data otomatis, dan meningkatkan efisiensi dengan cetak *invoice* otomatis.

Proses pengembangan sistem informasi dilanjutkan dengan membangun prototipe menggunakan framework Laravel sebagai *framework* dan menggunakan database SQLite. Framework Laravel dipilih karena memiliki keunggulan dalam pengembangan sistem yang efisien, kuat, dan memudahkan dalam manajemen data. SQLite dipilih sebagai database karena merupakan database berbasis file yang ringan dan dapat diintegrasikan dengan mudah dalam pengembangan prototipe. Dengan menggunakan *framework* Laravel dan database SQLite, pengembang dapat membangun prototipe sistem informasi penjualan yang efisien, handal, dan mudah diuji. Prototipe ini akan melibatkan fungsionalitas utama sistem informasi penjualan yang telah dirancang sebelumnya, sehingga memungkinkan pengguna untuk melihat dan menguji fitur-fitur yang telah dibangun.

Setelah tahap pembangunan selesai, dilanjutkan dengan tahap evaluasi dan pengujian sistem menggunakan metode *Black Box Testing* dan *User Acceptance Testing* (UAT) yang melibatkan pihak perusahaan. Dalam hal ini, perwakilan dari perusahaan termasuk Pak Eddy sebagai CEO, Ibu Atikah sebagai *admin* penjualan, dan Miko sebagai manajer akan terlibat dalam pengujian dan evaluasi sistem informasi. Metode *Black Box Testing* digunakan untuk menguji fungsionalitas sistem tanpa memperhatikan struktur internal atau kode programnya. Selain itu, *User Acceptance Testing* (UAT) juga akan dilakukan oleh pihak perusahaan. UAT melibatkan pengguna akhir, dalam hal ini Pak Eddy, Ibu Atikah, dan Miko, untuk menguji sistem dan memastikan bahwa sistem memenuhi persyaratan dan harapan pengguna. Dengan melakukan evaluasi dan pengujian menggunakan metode *Black Box Testing* dan UAT oleh pihak perusahaan, dapat memastikan bahwa sistem informasi penjualan yang dikembangkan memenuhi kebutuhan, berfungsi dengan baik, dan dapat diterima oleh pengguna.

Selanjutnya, dalam pengembangan sistem informasi, metode pengembangan *prototype* digunakan sebagai pendekatan yang fleksibel dan iteratif. Pada tahap ini, setelah analisis kebutuhan dan desain sistem, dilakukan

implementasi prototipe awal yang mewakili fungsionalitas utama sistem informasi penjualan. Selama tahap pengembangan, rancangan sistem yang lengkap dengan menggunakan *Unified Modeling Language* (UML) digunakan untuk menyusun diagram gambaran rancangan sistem informasi penjualan. Pada diagram *use case* ini menggambarkan interaksi antara aktor, seperti *admin* dan *master*, dengan sistem informasi penjualan. Aktor *admin* dan *master* memiliki tugas dan hak akses yang berbeda, seperti mengelola data transaksi, mengelola data pelanggan, dan mengelola data produk dan kategori produk perusahaan. Diagram *use case* membantu memvisualisasikan fungsi dan interaksi utama dalam sistem informasi penjualan. Selanjutnya, *activity diagram* digunakan untuk menggambarkan alur kerja atau proses dalam sistem informasi penjualan. *Activity diagram* ini meliputi proses pengelolaan data transaksi, serta pengelolaan data pelanggan, data produk, dan kategori produk perusahaan. Setelah tahap rancangan *activity diagram* selesai, langkah berikutnya adalah membuat struktur sistem menggunakan class diagram. *Class diagram* digunakan untuk menggambarkan struktur sistem dan hubungan antar kelas dalam sistem informasi penjualan. *Class diagram* membantu dalam merancang dan mengorganisir kelas-kelas yang akan digunakan dalam implementasi sistem. Selain itu, perancangan class diagram juga akan berdampak pada perancangan tabel relasi database yang akan digunakan untuk menyimpan data dalam sistem.

Berdasarkan perancangan prototipe dan hasil pengujian melalui *black box testing* dan UAT yang dilakukan terhadap pihak perusahaan, ditemukan bahwa sistem informasi penjualan sangat membantu perusahaan dalam menjalankan proses bisnisnya. Pihak perusahaan sepakat bahwa sistem ini memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan efisiensi, pengelolaan data penjualan, dan pemantauan kinerja. Namun, disadari bahwa dalam konteks penelitian ini, penerapan sistem informasi penjualan ini tidak melibatkan pengembangan web. Hal ini disebabkan oleh kendala waktu dalam penelitian yang tidak memungkinkan untuk melanjutkan hingga tahap implementasi web. Meskipun demikian, hasil penelitian ini tetap memberikan wawasan dan rekomendasi yang berharga untuk

pengembangan sistem informasi penjualan di masa depan PT. Maju Jaya Kreasindo.

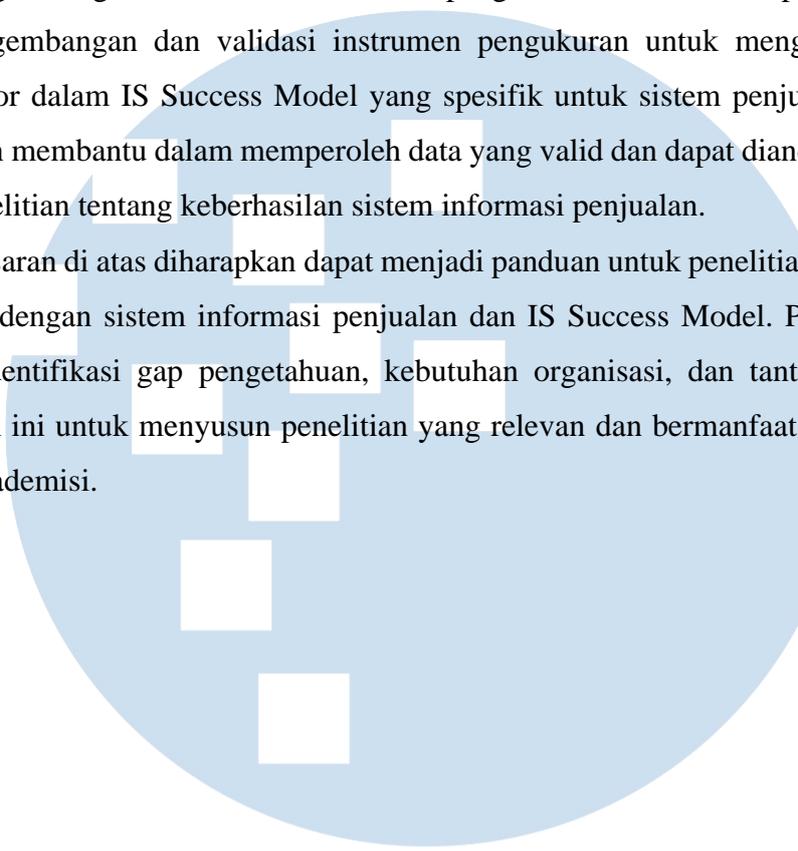
5.2 Saran

Berdasarkan dari rancangan sistem informasi yang dibuat pada penelitian ini, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan dan implementasi sistem informasi penjualan yang lebih baik:

1. Analisis faktor-faktor keberhasilan implementasi sistem informasi penjualan: Penelitian dapat difokuskan pada identifikasi faktor-faktor kunci yang berkontribusi pada keberhasilan implementasi sistem informasi penjualan. Misalnya, faktor-faktor seperti dukungan manajemen, pelatihan pengguna, dan integrasi dengan sistem lain dapat dieksplorasi secara mendalam untuk memahami dampaknya pada keberhasilan penggunaan sistem.
2. Pengaruh faktor sosial dalam penerimaan dan penggunaan sistem informasi penjualan: Penelitian dapat menginvestigasi faktor-faktor sosial, seperti persepsi pengguna, kebutuhan pengguna, dan dukungan sosial, yang mempengaruhi penerimaan dan penggunaan sistem informasi penjualan. Hal ini dapat membantu dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi adopsi sistem oleh pengguna.
3. Evaluasi pengaruh sistem informasi penjualan terhadap kinerja organisasi: Penelitian dapat dilakukan untuk mengevaluasi dampak penggunaan sistem informasi penjualan pada kinerja organisasi secara keseluruhan. Misalnya, apakah penggunaan sistem informasi penjualan berdampak positif pada peningkatan penjualan, kepuasan pelanggan, efisiensi operasional, atau hasil bisnis lainnya.
4. Perbandingan antara IS Success Model dengan model penelitian lainnya: Penelitian dapat membandingkan IS Success Model dengan model penelitian lainnya yang berfokus pada sistem informasi penjualan atau aspek-aspek yang terkait. Hal ini dapat membantu dalam memahami keunggulan dan kelemahan masing-masing model serta mengidentifikasi variabel-variabel yang paling berpengaruh dalam konteks penjualan.

5. Pengembangan dan validasi instrumen pengukuran: Penelitian dapat fokus pada pengembangan dan validasi instrumen pengukuran untuk mengukur faktor-faktor dalam IS Success Model yang spesifik untuk sistem penjualan. Hal ini akan membantu dalam memperoleh data yang valid dan dapat diandalkan dalam penelitian tentang keberhasilan sistem informasi penjualan.

Saran-saran di atas diharapkan dapat menjadi panduan untuk penelitian selanjutnya terkait dengan sistem informasi penjualan dan IS Success Model. Penting untuk mengidentifikasi gap pengetahuan, kebutuhan organisasi, dan tantangan dalam domain ini untuk menyusun penelitian yang relevan dan bermanfaat bagi praktisi dan akademisi.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA