

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan proses perancangan sistem penjualan berbasis web di PT Mitra Beton Mandiri, dapat ditarik kesimpulan pada tahap analisa kebutuhan **Pengembangan Sistem Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus: PT Mitra Beton Mandiri)**, diperoleh 4 kebutuhan fungsional dan 3 kebutuhan non-fungsional yang bisa mendukung PT Mitra Beton Mandiri dalam mengecek performa penjualan. Kebutuhan fungsional yang didefinisikan yaitu memasukan manajemen akun, manajemen proyek, manajemen performa, dan manajemen pengiriman. Seluruh kebutuhan fungsional kemudian dimodelkan dalam *use case diagram*.

Pada tahap perancangan, hasil yang diperoleh mencakup rancangan *use case diagram*, *activity diagram*, dan *class diagram*. Dalam perancangan data, didapatkan rancangan basis data yang akan diimplementasikan. Dalam perancangan *User Interface*, diperoleh rancangan tata letak *User Interface* sistem. Pada tahap implementasi, dihasilkan spesifikasi sistem dan implementasi *User Interface* sesuai dengan rancangan *User Interface* yang sudah dirancang sebelumnya.

Pada tahap pengujian, dilakukan pengujian *blackbox* untuk menguji fungsionalitas sistem tanpa memperhatikan struktur internal kode program. Hasil pengujian *blackbox* terhadap 24 pengujian validasi fungsi fitur-fitur *website* berstatus 100% valid yang berarti memberikan gambaran tentang sejauh mana sistem berfungsi sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan. *Scenario testing* dilakukan dengan melakukan demo program dengan menjalankan beberapa skenario kepada calon pengguna sistem, seperti Admin, Marketing, Manager, dan Koordinator BP, untuk mengevaluasi kelancaran jalannya sistem. Hasil skor akhir yang diperoleh yaitu 100% *passed* dari 24 skenario yang diuji.

Dari hasil perbandingan sistem lama dan sistem usulan yang baru, dapat diambil kesimpulan bahwa sistem usulan yang baru mampu membantu dan memudahkan

pengguna dalam mengerjakan pekerjaannya baik dalam kegiatan operasional pemantauan dan juga pencatatan penjualan di PT. Mitra Beton Mandiri.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa rekomendasi untuk meningkatkan penelitian **Pengembangan Sistem Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus: PT Mitra Beton Mandiri)**, diantaranya:

1. Perluasan fitur di bidang logistik, produksi, dan distribusi dapat dilakukan untuk membuat seluruh lini terintegrasi sehingga dapat menghasilkan sistem yang bisa menyelesaikan permasalahan perusahaan secara menyeluruh.
2. Pemanfaatan teknik *data mining* dapat digunakan lebih luas untuk mendukung optimalisasi performa penjualan seperti prediksi penjualan atau rekomendasi langkah strategis berdasarkan data dan pola penjualan yang ada.

