

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Penelitian ini menghasilkan dengan mengembangkan modul Sales and Distribution (SD) sesuai kebutuhan user PT. X, pembaharuan teknologi dan peningkatan fungsionalitas sistem, serta pengaruh pertumbuhan bisnis terhadap keefektifan sistem. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan modul Sales and Distribution (SD) yang sesuai dengan kebutuhan PT. X, memperbarui teknologi dan meningkatkan fungsionalitas sistem, serta menganalisis pengaruh pertumbuhan bisnis terhadap keefektifan sistem.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa permasalahan signifikan dalam sistem ERP yang digunakan perusahaan, yaitu:

1. Proses pemesanan penjualan yang tidak efisien dan memakan waktu.
2. Kesalahan data yang sering terjadi pada proses pemesanan.
3. Kurangnya integrasi antara modul ERP dengan sistem lain yang digunakan oleh perusahaan.

Permasalahan-permasalahan tersebut menyebabkan inefisiensi dalam proses bisnis perusahaan dan berakibat pada penurunan kinerja operasional. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penelitian ini mengembangkan fitur Sales Order (SO) baru di modul SD SAP. Fitur SO baru ini dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan dan proses bisnis terkait pemesanan penjualan produk dan layanan PT. X. Berdasarkan hasil penelitian, fitur SO baru ini terbukti dapat:

1. Mempercepat proses pemesanan penjualan. Rata-rata step yang harus dilakukan user adalah 6 langkah untuk pembuatan satu *sales contract*, dan setelah dilakukannya implementasi sistem sap sebagai *backend*, user hanya melakukan 3 langkah saja dan bisa melakukan pembuatan *sales contract* secara otomatis tanpa melakukan *input manual* dengan harus melakukan *input data* di kolom satu persatu di bagian pembuatan sales contract di SAP.

2. Meningkatkan integrasi antara modul ERP dengan sistem lain yang digunakan oleh perusahaan. Fitur SO baru terintegrasi dengan sistem CRM dan sistem logistik, sehingga meningkatkan efisiensi proses bisnis secara keseluruhan.

Pengembangan fitur SO baru ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan efisiensi, efektivitas, dan kepuasan pelanggan dalam proses pemesanan penjualan di PT. X. Fitur SO baru ini juga membantu perusahaan untuk meningkatkan kinerja operasional dan daya saingnya di pasar.

Permasalahan-permasalahan tersebut menyebabkan inefisiensi dalam proses bisnis perusahaan dan berakibat pada penurunan kinerja operasional. Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan di atas, perlu dilakukan pengembangan fitur Sales Order (SO) yang baru di modul Sales and Distribution (SD) SAP. Fitur SO yang baru harus dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan dan proses bisnis terkait pemesanan penjualan produk dan layanan PT. X.

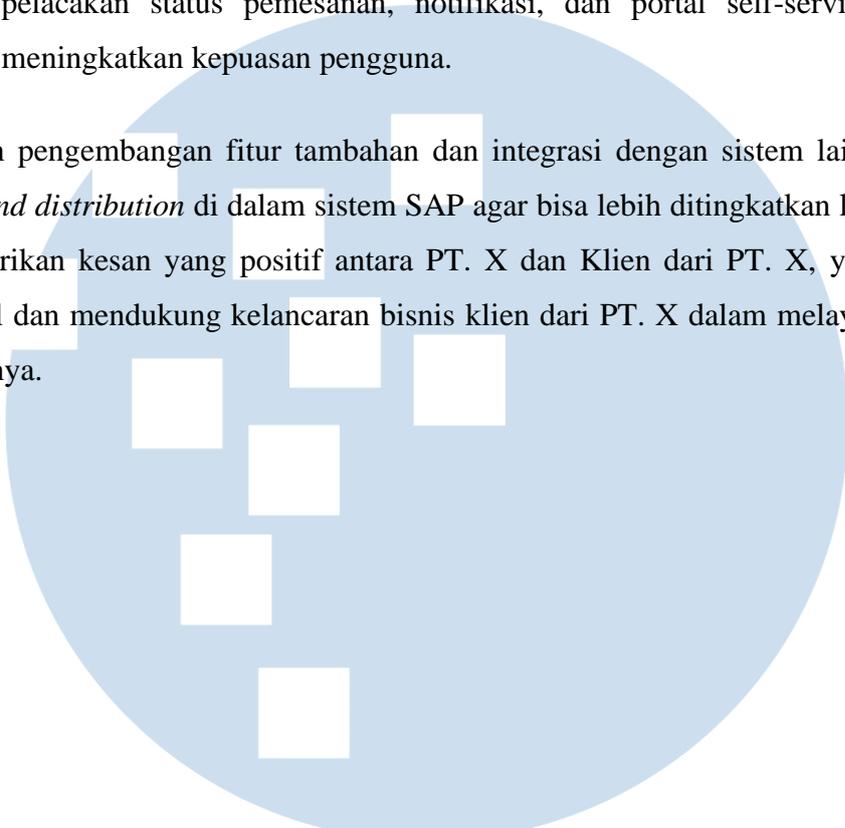
## 5.2 Saran

Modul sales and distribution di dalam implementasi terhadap integrasi antara UI sebagai *front end system* dan SAP sebagai *back end system* telah membuat kualitas perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas layanan TI bagi pelanggan PT. X . Untuk lebih memaksimalkan potensi sistem integrasi ini, berikut beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk pengembangan di masa depan :

1. Integrasi dengan sistem lain: Integrasi dengan sistem lain seperti SAP dan sistem keuangan dapat meningkatkan efisiensi proses bisnis dan mengurangi redundansi data.
2. Personalisasi: Menyediakan pengalaman pengguna yang dipersonalisasi dengan rekomendasi layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan riwayat pengguna.
3. Analisis data: Melakukan analisis data dari informasi pemesanan untuk memahami tren permintaan dan meningkatkan strategi bisnis.

4. Pengembangan fitur tambahan: Mengembangkan fitur tambahan seperti pelacakan status pemesanan, notifikasi, dan portal self-service untuk meningkatkan kepuasan pengguna.

Dengan pengembangan fitur tambahan dan integrasi dengan sistem lain, modul *sales and distribution* di dalam sistem SAP agar bisa lebih ditingkatkan lagi untuk memberikan kesan yang positif antara PT. X dan Klien dari PT. X, yang lebih optimal dan mendukung kelancaran bisnis klien dari PT. X dalam melayani klien bisnis nya.

A large, light blue circular watermark logo is centered on the page. It features the letters 'UMMN' in a stylized, rounded font, with several white squares of varying sizes arranged in a grid-like pattern over the letters.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA