

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Tujuan pertama penelitian telah berhasil dicapai melalui pengembangan modul *sales* pada *Admin Panel* untuk CV Distraco menggunakan model *Agile* dengan pendekatan iteratif empat *sprint*. Pengembangan sistem *custom* dipilih dibandingkan platform *open source* karena kebutuhan spesifik CV Distraco yang meliputi *role-based access control* untuk tiga tingkat pengguna (*Head Admin*, *Admin*, dan Karyawan), integrasi *real-time* antara *website* internal dan *company profile*, serta penyesuaian alur kerja setiap departemen yang tidak dapat dipenuhi oleh platform *open source* generik. Model *Agile* terbukti efektif dalam mendukung pencatatan transaksi secara efisien dengan memungkinkan perubahan kebutuhan selama proses pengembangan dan memberikan fleksibilitas dalam menangani kompleksitas bisnis distribusi *parts* traktor.

Tujuan kedua tercapai melalui implementasi *website* internal yang berhasil mengoptimalkan operasional perusahaan CV Distraco. Sistem memungkinkan *Head Admin* (*owner*) memiliki kontrol penuh terhadap seluruh operasional, *Admin* (kepala toko) mengelola transaksi dan inventori, serta Karyawan dari tujuh departemen yang berbeda mengelola tugas sesuai tingkat akses masing-masing. Integrasi antara *Admin Panel* dan *website company profile* memfasilitasi pelanggan untuk mengakses informasi produk dan melakukan pemesanan tanpa memerlukan *login*, dimana pesanan tersebut langsung diteruskan ke sistem internal untuk ditangani oleh tim penjualan. Transformasi dari pencatatan manual ke sistem digital ini meningkatkan efisiensi pengelolaan data, mempercepat proses administrasi, dan mengurangi kesalahan *human error* dalam operasional sehari-hari.

Tujuan ketiga terpenuhi melalui *User Acceptance Testing* (UAT) yang melibatkan 23 responden dari berbagai *role* yang menguji 20 fitur utama sistem. Hasil pengujian menunjukkan keberhasilan 100% fitur berfungsi sesuai kebutuhan dengan tingkat kepuasan pengguna mencapai 87,6% berdasarkan rata-rata *rating* 4,50 dari skala 5,0. Sebanyak 97,7% responden memberikan penilaian "Puas" hingga "Sangat Puas" terhadap fungsionalitas dan kemudahan penggunaan sistem

yang telah dikembangkan. *Testing* ini memvalidasi bahwa sistem telah sesuai dengan kebutuhan operasional CV Distraco dan siap untuk diimplementasikan dalam lingkungan produksi, membuktikan efektivitas pendekatan pengembangan yang telah diterapkan.

Secara keseluruhan, penelitian pengembangan sistem informasi berbasis *website* untuk CV Distraco dengan pendekatan *Agile* telah berhasil mentransformasi pencatatan manual menjadi sistem digital terintegrasi yang memberikan solusi komprehensif bagi kebutuhan operasional penjualan. Sistem ini tidak hanya mengatasi masalah pencatatan manual dan meningkatkan efisiensi pengelolaan penjualan, tetapi juga menjadi landasan transformasi digital berkelanjutan CV Distraco dalam menghadapi kebutuhan digitalisasi yang semakin mendesak di era modern. Keberhasilan implementasi sistem ini membuktikan bahwa pendekatan *custom development* dengan metodologi *Agile* merupakan solusi yang tepat untuk perusahaan distribusi *parts* traktor yang memiliki kebutuhan spesifik dan kompleks.

5.2 Saran

Meskipun sistem informasi yang telah dikembangkan menunjukkan hasil yang baik dan dapat diterima oleh pengguna, masih terdapat beberapa aspek yang perlu dikembangkan lebih lanjut agar sistem menjadi lebih optimal, aman, dan mampu mencakup ruang lingkup yang lebih luas di dalam perusahaan. Pengembangan berkelanjutan ini penting untuk mengantisipasi pertumbuhan bisnis CV Distraco dan perkembangan teknologi yang dapat meningkatkan *competitive advantage* perusahaan di industri distribusi *parts* traktor. Berikut ini merupakan beberapa saran untuk pengembangan sistem ke depannya:

1. Integrasi dengan *payment gateway* dan sistem pembayaran digital
Mengintegrasikan sistem dengan layanan pembayaran digital seperti *e-wallet*, *virtual account*, atau *payment gateway* untuk memudahkan pelanggan melakukan pembayaran secara *real-time*. Hal ini dapat mengurangi waktu tunggu konfirmasi pembayaran dan meningkatkan pengalaman pelanggan.
2. Mengembangkan modul CRM yang terintegrasi dengan *Admin Panel*
untuk mengelola data pelanggan, riwayat pembelian, *follow-up* prospek,

dan analisis perilaku pelanggan. Sistem ini mencakup fitur *lead tracking*, *sales pipeline*, notifikasi *follow-up* otomatis, dan laporan performa penjualan untuk meningkatkan konversi dan retensi pelanggan. Implementasi CRM sebaiknya dilakukan setelah penjualan CV Distraco mencapai stabilitas dengan keseimbangan bulanan, karena kondisi stabil memungkinkan analisis data yang konsisten, alokasi *resource* yang optimal, dan pengukuran efektivitas CRM yang akurat.

3. Fitur login pelanggan memungkinkan penyimpanan data pribadi, riwayat pemesanan, dan preferensi produk agar proses transaksi lebih efisien. Saat ini belum diterapkan untuk memudahkan pemesanan bagi pelanggan baru. Implementasi disarankan setelah penjualan stabil dan *customer base* terbentuk, guna mendukung analisis perilaku, pengembangan sistem terarah, serta penerapan *loyalty program*, rekomendasi personal, dan *automated marketing* untuk meningkatkan nilai pelanggan.

