

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN/IMPLIKASI

5.1. Kesimpulan

- a. Pemanfaatan sistem informasi penjualan belum maksimal dipergunakan, masih banyak menu dan laporan yang belum tersentuh, penggunaan sistem informasi penjualan masih seputar untuk operasional input data sehari-hari, padahal jika SIP DMS benar-benar dioptimalkan maka akan membantu untuk meningkatkan kinerja perusahaan, oleh karena itu diperlukan peningkatan pengetahuan para karyawan PT. Adednmas mengenai fungsi dan manfaat sistem informasi penjualan DMS.
- b. Untuk mendapatkan kualitas informasi yang baik dari SIP DMS, maka diperlukan peran aktif dari pihak manajemen PT. Adedanmas untuk selalu memonitor penggunaan sistem informasi ini, dan juga benar-benar memanfaatkannya, sehingga jika ada informasi yang tidak akurat dapat segera diperbaiki.
- c. Dibutuhkan perhatian yang lebih khusus lagi dari pihak manajemen PT. Adedanmas mengenai belum diterapkannya klasifikasi kebutuhan *user* serta manajemen hak akses, hal ini diperlukan untuk mencegah hal-hal yang dapat merugikan perusahaan baik berupa data maupun benda.

5.2. Saran

a. Saran Teoritikal.

Beberapa hal penting yang berhubungan dengan implikasi teoritis yang dihasilkan dari penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Model penelitian yang dikembangkan dalam penelitian ini terbukti memperkuat konsep-konsep teoritis dan memberikan dukungan empiris terhadap penelitian terdahulu, sehingga pada penelitian selanjutnya disarankan untuk lebih mengembangkan teori-teori yang lebih kontemporer.
- 3) Keterbatasan waktu penelitian, dimana pengambilan data yang begitu singkat dan hanya memungkinkan pengambilan data sebanyak satu kali menyebabkan data yang diperoleh sangat rentan terhadap berbagai bias,

sehingga disarankan untuk penelitian selanjutnya hendaknya dilakukan dengan alokasi waktu yang lebih lama, tetapi terencana lebih baik.

b. Saran Praktikal.

Beberapa implikasi manajerial berkaitan dengan peningkatan penerapan sistem informasi penjualan yaitu :

- 1) Disarankan kepada manajemen PT. Adedanmas untuk melakukan audit sistem informasi penjualan untuk mengetahui apakah terdapat celah yang dapat dimanfaatkan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab untuk kepentingan pribadinya.
- 2) Disarankan kepada manajemen PT. Adedanmas untuk melakukan evaluasi dari manfaat penerapan sistem informasi penjualan, sehingga jika masih terdapat hasil yang belum memuaskan dapat memberikan dorongan kepada seluruh divisi yang ada untuk lebih memanfaatkannya secara lebih optimal lagi.
- 3) Disarankan kepada manajemen PT. Adedanmas untuk menyusun SOP dan membuat sebuah aturan mengenai kalsifikasi user dan manajemen hak akses, sehingga dengan aturan ini diharapkan dapat menjadikan penggunaan sistem informasi penjualan berjalan dengan baik dan jika prakteknya membutuhkan *sharing* hak akses *user* maka dapat ditentukan *user* mana yang dapat di *sharing*.
- 4) Disarankan kepada seluruh kepala divisi untuk lebih mengoptimalkan lagi media pelatihan dan dukungan teknis yang diberikan oleh PT. Mercedes-Benz Indonesia agar dengan pelatihan dan dukungan teknis ini *user* dapat mengotimalkan faislitas-fasilitas yang ada di sistem informasi penjualan.

5.3. Implikasi.

a. Aspek Manajerial.

Implikasi utamanya adalah penerapan sistem informasi penjualan yang berjalan dengan efektif dan optimal akan menunjang mekanisme

penjualan produk Mercedes-Benz, serta dapat meningkatkan kinerja perusahaan dikarenakan informasi yang dihasilkan akan sangat membantu pihak manajemen untuk mengambil sebuah keputusan yang bersifat strategik.

b. Aspek Penelitian Lanjutan.

Penelitian selanjutnya akan lebih baik jika dikembangkan kepada variabel lain yang diduga dapat mempengaruhi efektivitas penerapan sistem informasi penjualan, misalnya variabel ketrampilan tenaga pengguna sistem informasi penjualan, dan ketersediaan sarana pendukung lainnya . Selain itu, teknik analisis dapat dikembangkan lebih luas seperti *path analysis* (analisis jalur) atau menggunakan teknik analisis *structural equation modeling* (SEM) untuk memperoleh gambaran lebih kompleks mengenai keterkaitan variabel dalam penelitian.

