

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan dan perancangan pada sistem informasi *monitoring* kinerja sales yang telah disusun, maka memperoleh kesimpulan sebagai berikut.

1. *Monitoring* yang sedang berjalan pada Unit BGES Telkom Bekasi masih kurang efisien dan belum terstruktur menyebabkan keterlambatan proses pengiriman data dan informasi dalam pelaporan pencapaian target penjualan para sales team.
2. Sistem informasi *monitoring* kinerja sales berbasis *website* yang telah dirancang dapat melakukan pengunggahan *data customer*, melihat status *order*, dan menghasilkan *leaderboard* penilaian kinerja penjualan sales. Metode analisis sistem menggunakan metode PIECES dan metode pengembangan sistem menggunakan metode *Waterfall* serta pemodelan sistem menggunakan UML (*Unified Modelling Language*).
3. Sistem yang dirancang dapat mempercepat pelaporan kinerja sales dengan pengaksesan yang mudah untuk pengguna internal perusahaan dan mitra sales, diharapkan mampu mempermudah Unit BGES Telkom Bekasi dalam melakukan *monitoring* terhadap kinerja sales team, serta sales dan supervisor dapat meningkatkan kompetensi kinerja untuk mencapai target penjualan.

5.2. Saran

Pada penulisan ini, peneliti memberikan saran agar sistem ini dapat dikembangkan dan diperbaiki kekurangan yang masih terdapat pada sistem ini, pada penelitian selanjutnya diharapkan mengembangkan mutu dari sistem seperti berikut:

1. Sistem dapat diperluas dengan penambahan fitur periode dan fitur absensi sales untuk menambah indikator penilaian *leaderboard*.
2. Sistem dapat dikembangkan menggunakan *platform* lain seperti aplikasi berbasis *mobile*.