

## **BAB 6**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Simpulan**

Setelah dilakukannya penjabaran dalam bab-bab sebelumnya pada hasil penelitian, dapat ditarik kesimpulan dalam beberapa *point* sebagai berikut:

1. Dengan adanya Sistem Aplikasi Penjualan dan *Telemarketing* ini, proses *Rekonsiliasi* antara penjualan pada PT.X dan PT.Y lebih mudah dan lebih cepat. Data penjualan pada PT.X dan PT.Y menjadi terpusat dan tercatat dengan baik pada sistem ini.
2. Dengan adanya Sistem Aplikasi Penjualan dan *Telemarketing* ini, proses Pembuatan laporan *Claim* dan *Suspect* menjadi lebih mudah dan lebih cepat. *User* dapat melihat versi laporan *Claim* dan *Suspect* berdasarkan versi *rekonsiliasi* dan dapat secara langsung *mendownload* laporannya..
3. Dengan adanya Sistem Aplikasi Penjualan dan *Telemarketing* ini, *User* dapat melakukan Manajemen program penawaran kepada pelanggan berpotensi yang berfungsi untuk kebutuhan dari proses *Telemarketing*.
4. Dengan adanya Sistem Aplikasi Penjualan dan *Telemarketing* ini, *User* dapat melakukan SMS Broadcasting kepada suatu kelompok pelanggan.
5. Dengan adanya Sistem Aplikasi Penjualan dan *Telemarketing* ini, *User* dapat melakukan proses *Telemarketing* yang disertakan data informasi-informasi yang sudah tercatat pada sistem secara langsung.

#### **6.2 Saran**

Dalam pengerjaan Aplikasi Penjualan dan *Telemarketing*, mungkin terdapat banyak kekurangan seiring dengan berjalan waktu. Hal ini dikarenakan pada saat ini perkembangan sistem sudah semakin maju dan diperlukannya pembaharuan terhadap sistem yang ada secara berkelanjutan. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan agar aplikasi ini lebih baik di masa yang akan datang :

1. Dilihat dari sisi keamanan, dengan seiring berjalannya waktu , sistem keamanan pada aplikasi ini harus terus diperbaharui secara berlanjut dan terus-menerus dikarenakan keamanan adalah salah satu aspek penting demi menjaganya kebocoran data.

2. Aplikasi saat ini menggunakan metoda Upload File transaksi untuk menyimpan data transaksi pada PT.X dan PT.Y. file yang diupload memiliki format yang statis. Hal ini akan mempersulit apabila terjadi perubahan *format template*. Kedepannya dapat dikembangkan dengan *format template* nya diubah menjadi dinamis.
3. Dilihat pada sisi performansi, aplikasi ini dapat di katakan cukup baik. Namun akan lebih baik apabila data penjualan pada PT.X dan PT.Y terpusat secara *real-time* tanpa melalui proses *Upload File* yang cukup besar.
4. Dilihat dari sisi pengembangan aplikasi, Aplikasi Penjualan dan *Telemarketing* hanya dapat terhubung dengan satu perangkat lunak *dialer* yang sudah ditentukan oleh PT.X. kedepannya dapat dikembangkan agar dapat terhubung dengan beberapa perangkat lunak dialer.
5. Dilihat dari sisi pengembangan aplikasi, Aplikasi ini masih belum terhubung dengan sistem *ERP* pada PT.X pusat. Kedepannya dapat dikembangkan agar dapat terhubung dengan sistem *ERP* pada PT.X pusat.
6. Dilihat dari sisi pengembangan aplikasi, diharapkan aplikasi pada *Telemarketing* dapat dikembangkan untuk memiliki fungsi manajemen *CRM*.
7. Dilihat dari sisi pengembangan aplikasi, diharapkan aplikasi ini dapat disesuaikan dengan teknologi-teknologi yang terkini sehingga aplikasi ini memiliki teknologi yang tidak kalah dengan teknologi aplikasi pesaing.