

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan perancangan sistem *Daily Sales Activity Report* di Divisi Sales PT. Bank Maybank Indonesia, Tbk Area Cabang Bandung, maka dapat disimpulkan masalah dan solusi yang ada adalah sebagai berikut:

1. *Sales Person* dalam menjalankan proses penjualan tidak memiliki pola kerja yang disiplin dalam menentukan jadwal kerja. Dari permasalahan tersebut dibuat perancangan sistem informasi *Daily Sales Activity Report* yang dapat melakukan pencatatan jadwal kegiatan (*call* dan *visit*) yang akan dilakukan *marketing*. Selain mencatat jadwal, sistem informasi ini dirancang agar dapat menampilkan jadwal kegiatan selama sebulan dengan tampilan yang mudah dibaca oleh *sales person*, sehingga menjadi pengingat jadwal sekaligus menjadi alat bantu mengatur waktu kerja.
2. *Branch manager* kesulitan dalam memantau aktifitas kerja dan pelaporan hasil kerja *sales person*. Dari permasalahan tersebut dibuat perancangan sistem informasi *Daily Sales Activity Report* yang dapat melakukan pencatatan mengenai seluruh aktifitas penjualan *sales person* dan hasil yang didapatkan setiap hari. Sistem Informasi yang dibuat harus bisa menangkap seluruh aktifitas marketing tanpa terkecuali, baik yang menghasilkan aplikasi *Booked, Hot, Warm, Cold, Refferal*, maupun *Cancel*. Sehingga memudahkan *Branch Manager* dalam melakukan *monitoring*.
3. Dari hasil aktifitas marketing *Sales Person*, diperlukan penetapan urutan prioritas prospek nasabah yang akan dilakukan *follow up* oleh *sales person* dan *branch manager* agar prospek nasabah dapat segera membeli produk yang ditawarkan. Dari permasalahan tersebut dibuat perancangan sistem informasi *Daily Sales Activity Report* yang dapat berfungsi sebagai absensi harian pelaporan kegiatan marketing sebagai pengganti meeting harian yang seharusnya dilakukan, dimana Sistem ini juga dapat memastikan *sales person* disiplin dalam melakukan pelaporan aktifitas harian dan membentuk pola kerja yang baik pada *sales person*.
4. *Update pipeline* hanya dapat dilakukan oleh *Branch Manager* seminggu sekali disaat *meeting* mingguan bersama *sales person* dilakukan, sementara *Branch*

Manager membutuhkan data *update pipeline* itu setiap hari untuk menentukan strategi penjualan. Untuk permasalahan tersebut dibuat perancangan Sistem Informasi *Daily Sales Activity Report* yang dapat membuat laporan mengenai perkembangan *pipeline* yang dimiliki *sales person* secara harian, sehingga memudahkan *branch manager* dalam melakukan *monitoring*.

5. Manajemen PT. Bank Maybank Indonesia, Tbk. selama ini kesulitan mendapatkan data *customer* yang dimiliki oleh *Sales Person* untuk dijadikan sebagai data *archive* perusahaan. Merancang sistem informasi *Daily Sales Activity Report* yang dapat membuat laporan berisi seluruh data *customer* yang dimiliki oleh *sales person*. Data potensial *customer* sangat berharga untuk perusahaan karena dapat dipergunakan dikemudian hari bila *sales person* yang bersangkutan sudah tidak bekerja lagi di Maybank.

5.2 Saran

Berikut beberapa saran yang dapat diberikan setelah melakukan perancangan sistem *Daily Sales Activity Report (DSAR)* di Divisi Sales PT. Bank Maybank Indonesia, Tbk Area Cabang Bandung:

1. Sistem ini hanya dirancang untuk diaplikasikan di kantor cabang induk dan kantor cabang pembantu. Pengembangan selanjutnya dapat dilakukan dengan mengembangkan sistem *monitoring* aktifitas penjualan di unit bisnis yang lain seperti divisi SMEC, Divisi *Homeloan*, Divisi *Treasury*
2. Dengan pengembangan sistem *monitoring* di unit bisnis lain, dapat dilakukan pengembangan lebih lanjut dimana proses *referral* ke unit bisnis lain dapat dimonitor melalui sistem yang terintegrasi, dimana saat ini proses *referral* masih menggunakan formulir *referral*.
3. Perusahaan dapat melakukan evaluasi secara berkala untuk memastikan bahwa sistem yang diimplementasikan sudah menjawab kebutuhan *monitoring* aktivitas penjualan di Divisi Sales PT. Bank Maybank Indonesia, Tbk. Area Cabang Bandung. Perusahaan juga dapat melakukan pengembangan dengan penambahan fitur baru disesuaikan dengan kebutuhan internal karyawan.