

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa dan evaluasi dengan metode *Fit Gap Analysis* yang dilakukan pada sistem *Sales Force Automation* ODIN di PT. XYZ maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil dari evaluasi menggunakan metode *Fit & Gap Analysis* pada sistem SFA ODIN dapat ditarik kesimpulan secara keseluruhan sistem *Sales Force Automation* **40 %** mengalami kondisi *fit* (F), **48%** mengalami kondisi *partial-fit* (P), dan **12%** mengalami kondisi *gap* (G). Hal ini berarti hampir semua *requirement* yang dibutuhkan oleh perusahaan sudah terdapat dalam sistem ini namun sebagian besar menu yang ada masih belum berjalan dengan baik dibuktikan dengan presentasi *Partial Fit* yang lebih besar dibandingkan dengan presentasi *Fit*.

2. Sistem *Sales Force Automation* dapat menjawab kebutuhan perusahaan dan juga kebutuhan distributor. Dengan adanya sistem ini distributor dapat lebih cepat dalam hal menerima ordean dan dari sisi perusahaan dapat menerima data yang dihasilkan dengan lebih cepat dan lebih lengkap.

3. Sistem berjalan yang sudah di implelementasi di beberapa distributor masih banyak sekali ditemukan *issue / bugs / error* yang dapat mengganggu operasional penjualan serta dapat menurunkan semangat salesman.

Berdasarkan hasil analisa pengendalian internal persediaan dengan kerangka kerja COSO pada Distributor TA maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

4. Internal pengendalian persediaan perusahaan di distributor masih dirasa belum sepenuhnya efektif. Masih terdapat beberapa temuan yang terjadi yang dapat menimbulkan resiko yang merugikan pihak PT. XYZ dan Distributor Tjahyono Abadi

5.2 Saran

Dari kesimpulan yang diperoleh terdapat beberapa saran yang diberikan kepada PT. XYZ untuk menunjang kelancaran sistem ODIN :

1. PT. XYZ sebaiknya melakukan perbaikan seluruh menu yang masih belum berjalan dengan baik dan menambahkan menu yang masih belum sesuai dengan *user requirement* perusahaan agar kegiatan operasional penjualan dapat berjalan dengan baik dan dapat menjawab kebutuhan seluruh entitas
2. PT. XYZ sebaiknya berkomunikasi dengan vendor yang mengembangkan sistem untuk melakukan testing / pengujian internal sebelum sistem di publikasikan ke server *production* agar dapat meminimalisir issue/ bugs yang terjadi selaman penggunaan
3. PT. XYZ sebaiknya tidak hanya fokus pada keuntungan yang diperoleh perusahaan dari penggunaan sistem namun juga memperhatikan setiap entitas yang berperan dalam penggunaan sistem salah satunya *salesman*. Sebagai ujung tanduk dalam penggunaan sistem ini PT. XYZ sebaiknya memperhatikan apa yang menjadi kebutuhan yang dapat memacu semangat *salesman* dalam menggunakan sistem sehingga akan membawa keuntungan mutual baik perusahaan maupun *salesman*
4. PT. XYZ sebaiknya mempertimbangkan kembali untuk melakukan *re-design* sistem back end dari semula menggunakan *desktop* menjadi *web based*. Hal ini akan memberikan keuntungan lebih untuk perusahaan karena perusahaan tidak perlu melakukan instalasi satu per satu di komputer distributor dan juga pengelolaan sistem menjadi lebih terpusat.

Dari kesimpulan yang diperoleh terdapat beberapa saran yang diberikan kepada Distributor TA untuk menunjang kelancaran sistem ODIN :

5. Distributor Tjahyono Abadi sebaiknya memperbaiki Standar Operasional Prosedur dalam hal pelaksanaan pengelolaan persediaan untuk mengurangi resiko terjadinya kecurangan yang dapat merugikan distributor

