

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengembangan sistem informasi penjualan rumah pada Perumahan Bukit Cimanggu City, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengembangan sistem informasi berbasis website dengan pendekatan model Waterfall berhasil memberikan solusi yang signifikan terhadap permasalahan yang ada. Sistem ini dilengkapi dengan fitur pengelolaan data penjualan, data konsumen, pricelist, data sales, hingga laporan kinerja yang dapat diakses oleh admin marketing dan sales eksekutif sesuai dengan hak akses masing-masing.
2. Dari hasil pengujian fungsional menggunakan metode Blackbox Testing, seluruh fitur sistem berjalan sesuai dengan harapan dan tidak ditemukan kendala yang berarti. Pengujian kelayakan sistem melalui penyebaran kuesioner menunjukkan bahwa seluruh responden (24%) menyatakan setuju dan (76%) menyatakan sangat setuju terhadap kemudahan penggunaan, tampilan, serta manfaat sistem terhadap kinerja mereka.
3. Sistem informasi yang dibangun mempermudah proses input, pelacakan, serta pelaporan transaksi penjualan, sekaligus meningkatkan efisiensi kerja tim marketing. Selain itu, sistem juga mampu menjaga keamanan dan konsistensi data karena didukung oleh struktur basis data yang baik dan pengaturan hak akses pengguna yang tepat.

5.1 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan implementasi sistem informasi yang telah dikembangkan, penulis menyampaikan beberapa saran yang dapat menjadi

pertimbangan untuk pengembangan sistem lebih lanjut, agar sistem mampu berfungsi secara lebih optimal dan menjawab kebutuhan pengguna secara menyeluruh:

1. Sistem saat ini belum mendukung proses pencatatan atau pengelolaan transaksi PPJB secara langsung. Mengingat pentingnya dokumen PPJB dalam proses legalitas jual beli properti, maka disarankan untuk menambahkan fitur khusus yang memungkinkan pengguna membuat, mengelola, serta menyimpan data PPJB secara digital dan terintegrasi dengan unit yang dipilih. Hal ini dapat meningkatkan keandalan sistem dalam mendukung proses bisnis secara menyeluruh.
2. Sistem yang ada belum menyediakan perhitungan otomatis terkait komisi penjualan untuk tenaga pemasaran. Oleh karena itu, direkomendasikan agar dikembangkan fitur kalkulasi komisi yang dapat menyesuaikan dengan kebijakan perusahaan, baik berdasarkan persentase penjualan, tiering penjualan, atau sistem insentif lainnya. Fitur ini dapat membantu meningkatkan transparansi dan efisiensi dalam proses manajemen komisi.
3. Pengisian SPR saat ini masih dilakukan di luar sistem atau secara manual. Untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi potensi kesalahan administrasi, penulis menyarankan agar formulir SPR dapat diintegrasikan ke dalam sistem. Dengan adanya fitur pengisian SPR secara digital, pengguna dapat langsung menginput data pemesanan, mencetak dokumen, serta melakukan pelacakan status pesanan unit secara real time.
4. Perlu disiapkan tim teknis internal untuk pemeliharaan sistem secara rutin, termasuk dalam menangani pembaruan data, perbaikan bug, dan evaluasi performa sistem agar tetap stabil dan dapat beradaptasi dengan perkembangan bisnis.

5. Monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap penggunaan sistem perlu dilakukan agar setiap masukan dari pengguna dapat dijadikan dasar dalam pengembangan lanjutan serta menjaga agar sistem tetap relevan dengan kebutuhan operasional perusahaan.

