

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari perancangan, implementasi, dan pengujian sistem yang telah dilakukan, serta mengacu pada rumusan masalah dan tujuan penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Telah berhasil dirancang sebuah sistem informasi lembar penawaran harga berbasis web yang alur kerjanya sesuai dengan proses bisnis internal di Sevenpion, mencakup desain arsitektur, basis data, dan antarmuka pengguna.
2. Rancangan tersebut telah berhasil diimplementasikan menjadi sebuah aplikasi web fungsional dengan menerapkan metode *waterfall*. Sistem ini dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman PHP, *framework* Laravel, dan basis data MySQL, serta mampu menghasilkan *output* berupa *file* PDF sesuai perancangan.
3. Hasil pengujian fungsional menggunakan metode *black box testing* menunjukkan bahwa sistem dinyatakan VALID 100%. Keberhasilan ini membuktikan bahwa sistem yang dibangun telah berhasil menyelesaikan permasalahan proses manual dan memenuhi seluruh kebutuhan fungsional yang telah didefinisikan.

5.2 Saran

Meskipun sistem yang dikembangkan telah memenuhi tujuan penelitian, terdapat beberapa potensi pengembangan yang dapat dilakukan untuk menyempurnakan sistem di masa mendatang. Adapun saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut.

5.2.1 Saran Untuk Pengembangan Sistem

Saran ini ditujukan bagi pihak Sevenpion atau pengembang selanjutnya yang ingin meningkatkan fungsionalitas sistem yang ada.

1. Pengembangan Portal Klien: Membuat halaman *dashboard* untuk klien, di mana mereka juga dapat membuat penawaran, melacak status penawaran yang diajukan, melihat riwayat penawaran, dan melakukan komunikasi langsung dengan Sales.
2. Manajemen Hak Akses yang Lebih Detail: Mengingat adanya peran Admin dan Sales, sistem dapat dikembangkan lebih lanjut dengan menambahkan manajemen hak akses (*role & permission*) yang lebih granular, sehingga setiap peran hanya bisa mengakses fitur yang relevan dengan tugasnya.
3. Integrasi Otomatisasi Pengiriman: Menambahkan sistem pengiriman otomatis melalui media yang telah disepakati kepada klien setiap kali lembar penawaran harga selesai diproses, untuk lebih mempersingkat waktu.

5.2.2 Saran Untuk Penelitian Berikutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk melakukan penelitian dengan topik serupa, beberapa pengembangan yang dapat dijadikan acuan adalah sebagai berikut.

1. Analisis dan Prediksi Data: Memanfaatkan data penawaran yang terkumpul untuk dianalisis, misalnya dengan menerapkan algoritma sederhana untuk memberikan rekomendasi paket layanan yang paling sering dipesan oleh klien dengan profil tertentu.
2. Pengembangan Aplikasi Mobile: Membuat versi aplikasi *mobile* (Android/iOS) untuk peran Sales, sehingga mereka dapat membuat dan mengirimkan penawaran secara cepat saat sedang bertemu dengan klien di luar kantor.
3. Perluasan Ruang Lingkup: Mengembangkan sistem ini menjadi sebuah sistem CRM (*Customer Relationship Management*) yang lebih lengkap, yang tidak hanya menangani penawaran tetapi juga manajemen kontak klien, pelacakan interaksi, hingga laporan penjualan.