

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan yang telah diterapkan pada Imagery Bags & Carry Goods sudah baik, namun terdapat beberapa fungsi yang penggunaannya kurang tepat. Hal tersebut dapat terlihat dari adanya dokumen *Invoice* yang digunakan konsisten untuk kebutuhan yang berbeda, sehingga informasi yang diberikan dan bentuk pertanggung jawaban setiap karyawan menjadi kurang jelas. Metode penjualan yang digunakan perusahaan sendiri terdiri dari metode penjualan utama dan metode penjualan opsional. Metode penjualan utama dilakukan secara rutin oleh perusahaan dan penjualan opsional dilakukan jika dibutuhkan saja. Metode penjualan utama terdiri dari penjualan melalui *website*, media sosial, dan pendekatan kepada distributor potensial, sedangkan metode penjualan opsional dilakukan dengan menjadi partisipan dalam suatu acara atau sebagai penyedia sponsor. Proses penjualan melalui *website* dan media sosial dapat dilakukan dengan cara yang hampir sama. Semua data yang ada pada aktivitas penjualan ini akan disimpan secara manual dalam arsip perusahaan.
2. Penggunaan *user interface* yang telah diterapkan pada sistem penjualan Imagery Bags & Carry Goods hanya dapat ditemui pada *website* dan dokumen perusahaan saja. Jika disesuaikan dengan komponen *user interface* yang ada, sistem penjualan perusahaan dapat dikatakan sudah memanfaatkan *user interface* dengan baik, namun belum maksimal. Penggunaan *website* dan dokumen perusahaan telah menggunakan *input/output structured format* pada bagian *action language* yang digunakan untuk kebutuhan *log in* atau pengisian data diri pada pemesanan melalui *website* dan untuk kebutuhan pembuatan dokumen. Selain itu, perusahaan juga menggunakan *visual design issues* pada bagian *display or presentation language* dan menampilkan beberapa informasi yang tertuang pada bagian *knowledge base*.

Khusus untuk penjualan melalui *website*, *menu format* juga digunakan pada bagian *action language* untuk menunjukkan beberapa navigasi dalam *website* dan *visual design issues* disesuaikan dengan langkah perancangan *website* yang baik. Masih terdapat komponen *user interface* lain yang sebenarnya dapat dimanfaatkan dengan maksimal oleh perusahaan, namun perusahaan belum menerapkannya pada *website* maupun dalam dokumen perusahaan.

3. Cara menerapkan *user interface* yang dapat meningkatkan efektivitas sistem penjualan adalah melalui pemanfaatan *user interface* yang tepat dan disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Perusahaan dapat menerapkan penggunaan *user interface* pada *website*, dokumen perusahaan, dan juga sistem *database* perusahaan yang sudah terkomputerisasi. *User interface* tersebut dapat diterapkan dengan melihat penggunaan komponen *user interface*, kesesuaian langkah perancangan untuk *website*, dan penggunaan *modes of communication* untuk sistem *database* perusahaan. *User interface* yang dapat diterapkan dalam perusahaan adalah:
  - a. *Action language: menu format, question-answer format, dan input/output structured format.*
  - b. *Display or presentation language: visual design issues dan windowing. Visual design issues pada website juga dapat ditinjau dengan menggunakan analisis layout, design dan writing.*
  - c. *Knowledge Base.*
  - d. *Modes of communication (untuk sistem database): mental models, metaphors, navigation of models dan look.*
4. Peran penggunaan *user interface* dalam meningkatkan efektivitas sistem penjualan pada Imagery Bags & Carry Goods antara lain dapat membantu memberikan informasi serta *feedback* yang lebih mudah dan cepat untuk ditangkap oleh pengguna, meningkatkan kualitas informasi yang diberikan, mengurangi kekhawatiran perusahaan terhadap kemungkinan adanya informasi penting yang dihiraukan, menghindari adanya tampilan informasi yang mubazir, mengurangi kemungkinan pelanggan yang kesulitan dalam melakukan pemesanan melalui *website*, membantu perusahaan melakukan aktivitas penjualan dengan lebih teliti, cepat, dan terstruktur, memberikan anggapan yang sama bagi setiap pengguna dalam melakukan aktivitas penjualan sehingga dapat mengurangi

kesalahpahaman, meningkatkan ketertarikan pengguna sehingga menimbulkan kepuasan pengguna, mengurangi kejenuhan pengguna dalam melakukan aktivitas penjualan, dapat menyesuaikan sistem sesuai dengan kebutuhan dan keinginan perusahaan, memudahkan pengguna untuk mendapatkan gambaran dari hasil *input* yang dilakukan, serta membantu proses pengambilan keputusan menjadi lebih cepat dan terstruktur.

## 5.2. Saran

1. Perusahaan sebaiknya memperbaiki sistem penjualan yang ada dengan memberikan penambahan dokumen yaitu dokumen *Picking Ticket* untuk pengambilan barang, *Receiving Report* dan *Credit Memo* untuk kebutuhan retur barang, serta adanya Kontrak Perjanjian Konsinyasi antara perusahaan dengan distributor. Kegunaan dari adanya dokumen-dokumen tersebut adalah untuk memberikan informasi yang lengkap sesuai dengan kebutuhan dan juga memberikan bentuk pertanggung jawaban yang jelas.
2. *User interface* pada *website* yang sudah ada dapat dilengkapi dengan penambahan *question answer format* dan pilihan konfirmasi pada bagian *input/output structured format*. Pemanfaatan dokumen dapat ditingkatkan dengan menyesuaikan komponen pengisian pada *input/output structured format* sesuai dengan kebutuhan dokumen dan informasi yang ingin ditampilkan. Dengan adanya penggunaan dokumen yang maksimal tersebut, *user interface* pada dokumen dapat ditingkatkan terutama pada bagian *knowledge base*. Sistem *database* perusahaan dapat memanfaatkan *menu format*, *question-answer format*, dan *input/output structured format* pada bagian *action language*, *visual design issues* dan *windowing* pada bagian *display or presentation language*, serta pemanfaatan *knowledge base* yang dibedakan berdasarkan *menu log in*, *main menu*, dan *screen input/output*. Sistem *database* perusahaan juga perlu memerhatikan penggunaan *modes of communication* yang terdiri dari *mental models*, *metaphors*, *navigation of models*, dan *look*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2014). *Accounting Information Systems*. Edinburgh: Pearson Education Limited.
- Cervone, H. F. (2007). The System Development Life Cycle and Digital Library Development. *OCLC Systems & Services: International Digital Library Perspective*, 348-352.
- Connolly, T. M., & Begg, C. E. (2010). *Database Systems : A Practical Approach to Design, Implementation, and Management*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Kendall, K. E., & Kendall, J. E. (2014). *Systems Analysis and Design*. New Jersey: Pearson.
- Marakas, G. M. (2006). *Systems Analysis & Design, 2nd Edition*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- O'brien, J. A., & Marakas, G. M. (2011). *Management Information Systems Tenth Edition*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2015). *Accounting Information Systems, 13 edition*. Edinburgh: Pearson Education Limited.
- Sauter, V. L. (2010). *Decision Support Systems for Business Intelligence*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business, A Skill-Building Approach, 6th edition*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Shneiderman, Plaisant, Cohen, Jacobs, & Elmqvist. (2017). *Designing The User Interface 6th Edition*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Swastha, B. (2010). *Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan*. Yogyakarta: BPFE.

Turban, E., Aronson, J. E., & Liang, T.-P. (2005). *Decision Support System and Intelligence Systems 7th ed.* New Jersey: Prentice Hall.

Watrall, E., & Siarto, J. (2009). *Head First Web Design.* California: O'Reilly Media, Inc.