

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan hasil pengembangan sistem yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh kesimpulan dan mengajukan beberapa saran yang berhubungan dengan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya.

5.1 Kesimpulan

Pembangunan Sistem Informasi Manajemen Promosi Dealer pada PT. Asia Surya Perkasa merupakan sebuah pengembangan dari sistem yang sedang berjalan. Berbagai permasalahan yang muncul telah diupayakan untuk dapat ditangani sebaik-baik mungkin dan dapat ditangani dengan sistem baru yang diusulkan ini. Adapun kesimpulan yang dapat penulis ambil dari pembangunan Sistem Informasi Manajemen Promosi Dealer ini diantaranya :

- a. Dalam rancangan sistem informasi ini, pihak yang terkait seperti pimpinan dan staff promosi dapat dengan mudah dan cepat dalam memperoleh informasi dan laporan-laporan yang diperlukan.
- b. Sistem Informasi Manajemen Promosi Dealer yang telah dibuat dapat membantu dalam pembuatan laporan aktifitas promosi dealer dan denda yang harus di bayarkan dealer dengan lebih efektif dan efisien sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerja.
- c. Dengan adanya sistem ini tingkat kesalahan pada pengguna sistem manual lebih besar dibandingkan dengan menggunakan sistem yang telah terkomputerisasi seperti data yang kurang lengkap serta ganda.
- d. Kesulitan dalam pembuatan laporan secara manual, dapat dipermudah dan dipercepat dengan adanya sistem yang telah terkomputerisasi.
- e. Dengan adanya sistem informasi manajemen promosi ini maka data – data yang telah penting yang telah di upload dapat terjaga keamanannya.

5.2 Saran

Adapun beberapa hal yang dapat disampaikan penulis sebagai saran atau masukan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan dan kemajuan PT. Asia Surya Perkasa diantaranya sebagai berikut :

- a. Untuk merancang sistem informasi yang baik maka diperlukan kerjasama yang baik antara pengembang dan pemakai, sehingga tentang kebutuhan sistem dapat dipenuhi.
- b. Memberikan pelatihan kepada kepala cabang dan staff promosi untuk memperkenalkan dan membantu mereka terhadap sistem yang baru.
- c. Sistem Informasi Manajemen Promosi Dealer pada PT. Asia Surya Perkasa ini harus dikembangkan lebih lanjut, sehingga informasi yang disajikan dapat lebih jelas, lebih lengkap serta lebih banyak, agar dapat menjadi suatu sistem informasi yang dapat menyajikan informasi secara lengkap.
- d. Perlu ketelitian yang harus lebih ditingkatkan agar tingkat kesalahan data akan semakin rendah sehingga keluaran yang dihasilkan akan sesuai dengan yang diinginkan.
- e. Perlu dilakukan *back-up* data secara berkala terhadap data-data yang penting untuk mengantisipasi keadaan yang tidak diinginkan, seperti kehilangan data.

Demikian kesimpulan dan saran yang dapat penulis sampaikan, semoga kesimpulan dan saran tersebut bisa dijadikan sebagai bahan masukan yang dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan umumnya bagi PT. Asia Surya Perkasa di kemudian hari.