

BAB VI

PENUTUP

Dalam bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian yaitu Sistem Informasi Pengelolaan Aktivitas Lapangan Marketing Berbasis Web pada Dealer Honda Karunia Motor Kabupaten Agam dan saran untuk pengembangan sistem terkait untuk kedepannya.

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan tahapan penelitian yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Pengelolaan Aktivitas Lapangan Marketing Berbasis Web pada Dealer Honda Karunia Motor Kabupaten Agam telah berhasil dirancang dan dibangun untuk mendukung pengelolaan aktivitas lapangan secara terintegrasi. Sistem dikembangkan menggunakan metode *Waterfall* melalui tahapan analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, dan pengujian. Sistem yang dibangun mengelola rangkaian aktivitas mulai dari penjadwalan, penugasan Marketing, pelaksanaan dan dokumentasi aktivitas, pelaporan, monitoring, hingga penyusunan laporan dalam satu platform berbasis web. Keterhubungan antarproses tersebut memungkinkan informasi yang dihasilkan pada setiap tahapan tersimpan dan dikelola dalam sistem yang sama.

Sistem yang dibangun mengintegrasikan data jadwal, penugasan, laporan, dokumentasi, dan informasi aktivitas dalam satu basis data. Integrasi tersebut memungkinkan laporan aktivitas dikaitkan dengan aktivitas dan penugasan yang telah ditetapkan, sehingga proses pencocokan dan rekapitulasi data yang sebelumnya dilakukan dari beberapa media dapat dilakukan dalam sistem. Informasi aktivitas yang telah tersimpan kemudian dapat digunakan oleh Koordinator Sales dan Kepala Cabang sesuai dengan hak aksesnya untuk mendukung proses monitoring, evaluasi, dan penyusunan laporan aktivitas. Sistem juga menyediakan kalender aktivitas dan peta aktivitas untuk membantu penyajian informasi aktivitas sesuai dengan kebutuhan pengguna.

Keberhasilan sistem dalam memenuhi kebutuhan fungsional dibuktikan melalui pengujian sistem, yang menunjukkan bahwa fungsi-fungsi yang

dikembangkan telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional yang ditetapkan, mencakup autentikasi pengguna, pengelolaan pengguna, pengelolaan data aktivitas dan lokasi, penjadwalan dan penugasan, kalender aktivitas, pelaporan aktivitas, monitoring aktivitas, peta aktivitas, serta pengelolaan presensi. Selain itu, hasil *User Acceptance Testing* (UAT) memperoleh tingkat penerimaan pengguna sebesar 90,5%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa sistem dapat diterima oleh pengguna dan mampu mendukung kebutuhan pengelolaan aktivitas lapangan Marketing pada Dealer Honda Karunia Motor Kabupaten Agam. Dengan demikian, penelitian ini telah menjawab rumusan masalah melalui perancangan dan pembangunan sistem berbasis web yang mengintegrasikan proses pengelolaan aktivitas lapangan dalam satu basis data dan platform.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, sistem yang dibangun masih dapat dikembangkan lebih lanjut. Pengembangan yang disarankan yaitu menambahkan fitur analisis dan visualisasi kinerja Marketing dalam bentuk dashboard interaktif untuk membantu Kepala Cabang dan Koordinator Sales dalam memantau pencapaian aktivitas secara lebih efektif. Selain itu, data presensi yang telah dikelola dalam sistem dapat dikembangkan lebih lanjut menjadi informasi pendukung untuk analisis kinerja Marketing, sehingga data yang sebelumnya digunakan untuk menampilkan presensi bulanan dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan indikator kinerja secara lebih terstruktur. Pengembangan tersebut juga dapat disesuaikan dengan kebutuhan Dealer Honda Karunia Motor Kabupaten Agam dalam memanfaatkan data presensi sebagai salah satu sumber informasi untuk evaluasi kinerja Marketing. Dengan pengembangan tersebut, sistem diharapkan dapat memberikan dukungan yang lebih optimal terhadap proses monitoring, evaluasi, dan pengelolaan aktivitas Marketing di Dealer Honda Karunia Motor Kabupaten Agam.