

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan proses perancangan dan implementasi Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales pada PT. Royal Inti Mandiri Abadi, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Dapat memberikan kemudahan dalam pengelolaan jadwal kunjungan sales mulai dari pembuatan jadwal kunjungan yang ditujukan kepada zona, hingga laporan hasil kunjungan dari zona yang bersangkutan.
2. Perusahaan dapat memantau kinerja dari masing-masing zona dalam melaksanakan kunjungan.
3. Dapat menyajikan laporan sesuai dengan keinginan dari *Customer Service*.

#### **5.2 Saran**

Apabila sistem informasi penjadwalan kunjungan sales ini digunakan pada perusahaan, maka disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Diperlukan infrastruktur yang tepat untuk menjalankan sistem informasi penjadwalan kunjungan ini.
2. Pengguna sistem harus memenuhi segala prosedur yang dibutuhkan oleh sistem untuk mengimplementasikan sistem penjadwalan kunjungan ini dengan baik.
3. Jika nantinya sistem ini dikembangkan maka perlu ditambahkan fitur SMS Gateway untuk mempermudah pemberitahuan kepada pihak zona

4. Penambahan fitur poin yang berupa *reward* dan *punishment* kepada zona untuk mengukur kinerja zona dalam melakukan kunjungan dan laporan yang dihasilkan pada tiap-tiap zona.

STIKOM SURABAYA