

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian perangkat lunak yang telah dibuat, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengurangan Tingkat Pengembalian Produk: Sistem yang diusulkan membantu perusahaan dalam mengidentifikasi penyebab ketidaksesuaian produk lebih awal. Dengan informasi yang lebih akurat dan analisis yang mendalam, perusahaan dapat melakukan tindakan korektif yang lebih tepat dan efektif, mengurangi tingkat pengembalian produk, dan memastikan bahwa produk yang dikirim memenuhi standar kualitas konsumen.
2. Pencapaian Target Penjualan: Dengan adanya sistem monitoring yang lebih baik, PT. YANS SUMBER SEGAR dapat lebih mudah mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Performance Dashboard memungkinkan perusahaan untuk memantau performa penjualan secara real-time, sehingga dapat mengambil langkah-langkah strategis yang diperlukan untuk memastikan target penjualan tercapai.
3. Perbaikan Efisiensi Operasional dan Finansial: Implementasi Performance Dashboard berkontribusi pada perbaikan efisiensi operasional dengan mengurangi kerugian finansial yang disebabkan oleh ketidaksesuaian dan pengembalian produk. Sistem ini juga membantu memperbaiki alur penjualan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan, yang pada akhirnya memperbaiki citra perusahaan.
4. Responsif terhadap Permintaan Pasar: Dengan sistem yang lebih baik untuk memonitor dan menganalisis penjualan, perusahaan dapat lebih responsif terhadap perubahan permintaan pasar dan menyesuaikan operasi mereka sesuai kebutuhan. Ini meningkatkan fleksibilitas perusahaan dalam menghadapi dinamika pasar dan perubahan kebutuhan konsumen.

5.2 Saran

Sistem yang telah dibuat masih perlu dikembangkan lagi untuk kedepannya, sehingga sistem yang telah dibangun dapat bekerja lebih baik lagi. Adapun saran-saran terhadap pengembangan sistem yang dibangun adalah sebagai berikut:

1. Implementasi Performance Dashboard: Mengembangkan dan menerapkan Performance Dashboard sebagai sistem monitoring kegiatan penjualan. Dashboard ini akan memberikan visibilitas real-time terhadap data penjualan, membantu dalam mengidentifikasi dan menganalisis ketidaksesuaian antara DO dan GR, serta memfasilitasi tindakan korektif yang cepat dan efektif.
2. Peningkatan Kualitas dan Proses Kontrol: Perusahaan harus meningkatkan standar kualitas dan proses kontrol untuk mengurangi tingkat pengembalian produk. Ini melibatkan peningkatan inspeksi produk, pelatihan untuk staf gudang, dan penerapan prosedur kontrol kualitas yang lebih ketat.
3. Evaluasi Proses Make To Order: Evaluasi dan perbaiki proses Make To Order untuk mengurangi risiko ketidaksesuaian. Ini bisa mencakup penyesuaian dalam manajemen inventaris, perencanaan produksi, dan akurasi dalam pemrosesan pesanan.
4. Peningkatan Komunikasi dengan Konsumen: Membangun komunikasi yang lebih baik dengan konsumen utama, seperti supermarket, untuk memastikan pemahaman yang jelas mengenai standar kualitas mereka. Hal ini dapat dilakukan melalui diskusi rutin dan pengumpulan feedback untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen.
5. Strategi Penjualan untuk Item Reject: Mengembangkan strategi penjualan alternatif untuk produk yang ditolak oleh konsumen. Ini dapat mencakup penjualan kepada pedagang lokal dengan harga diskon, atau pencarian pasar baru untuk produk yang masih memiliki nilai ekonomi meskipun tidak memenuhi standar supermarket.