BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Beberapa hal yang dapat disimpulkan dari penelitian mengenai *Sales Management System* dengan *Scrum Framework* pada PT. Nusabiz, antara lain :

a. Selain diterapkan untuk pengembangan produk perangkat lunak, kerangka kerja *Scrum* juga dapat di-aplikasikan pada bidang penjualan.
b. Dengan menerapkan *Scrum Framework* pada bagian penjualan, setiap *Leads* atau *Customers* dapat di *follow-up* oleh *Sales* yang berbeda. Sehingga mengurangi ketergantungan terhadap *Sales* tertentu.
c. Mengubah pola kerja pada bagian penjualan yang biasanya dilakukan secara acak menjadi lebih teratur.
d. Memudahkan bagian penjualan untuk melakukan kontrol terhadap target penjualan.

5.2 Saran

Berikut beberapa saran berdasarkan pertimbangan Penulis yang diperuntukkan bagi pihak lain yang ingin memanfaatkan hasil penelitian atau yang akan melakukan penelitian lanjutan dengan tema yang sama, antara lain :

a. Sebagai tindak lanjut dari pendefinisian usulan rekomendasi perbaikan, perlu dilakukan pengukuran tingkat keberhasilan pemanfaatan kerangka kerja *Scrum* pada bidang penjualan, dibandingkan dengan menggunakan kerangka kerja konvensional.
b. Penelitian saat ini dilakukan pada bidang usaha jasa *tour & travel*, sehingga perlu juga dilakukan penelitian yang sama pada bidang usaha lainnya (non jasa).
c. Objek yang diteliti saat ini adalah bagian penjualan, sehingga perlu juga dilakukan penelitian terhadap objek lain seperti bagian Sumber Daya Manusia (SDM), Keuangan, dan bagian lainnya.