

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada PT Intraco Penta Wahana maka dapat disimpulkan bahwa:

1. SAP (*System Application and Processing*) memiliki peranan yang penting dalam Unit Sales Counter PT Intraco Penta Wahana. Sistem ini berfungsi sebagai alat bantu untuk mengelola berbagai aspek terkait penjualan, proses bisnis, dan analisis data di perusahaan tersebut. Dengan memiliki SAP, PT Intraco Penta Wahana dapat meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas layanan, dan mengoptimalkan pengambilan keputusan strategis.
2. SAP memainkan peran penting dalam mengelola proses penawaran dan penjualan di PT Intraco Penta Wahana. Meskipun SAP membawa banyak manfaat dalam pengelolaan data keuangan dan efisiensi operasional, masih ada beberapa masalah yang perlu diatasi, seperti kompleksitas dalam menciptakan akun pelanggan dan ketidakseimbangan stok antara cabang-cabang perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk terus meningkatkan integrasi dan sinkronisasi data dalam SAP serta memastikan koordinasi yang baik antara cabang-cabang untuk mengatasi masalah yang muncul. Dengan demikian, peran SAP akan lebih optimal dan membawa manfaat yang lebih besar bagi PT Intraco Penta Wahana.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka ada beberapa saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Adanya Pelatihan dan Pengembangan Karyawan Mengingat kompleksitas SAP, sangat penting untuk melatih dan mengembangkan karyawan di unit sales counter dalam penggunaan sistem ini. Perusahaan harus menyediakan pelatihan yang menyeluruh dan terus-menerus agar karyawan dapat memahami dan memanfaatkan sepenuhnya fitur-fitur SAP yang relevan dengan tugas mereka.
2. Integrasi dan Sinkronisasi Data Perusahaan harus memastikan bahwa data dalam SAP selalu terintegrasi dan disinkronkan dengan akurat. Hal ini akan meminimalkan risiko kesalahan dan ketidaksesuaian data di antara berbagai modul dan unit bisnis, termasuk unit *sales counter*.
3. Penggunaan Aplikasi SAP Mengintegrasikan SAP dengan solusi akan meningkatkan responsivitas dan aksesibilitas unit *sales counter*. Tim penjualan dapat mengakses data dan informasi pelanggan secara real-time, bahkan saat berada di lapangan.
4. Pengelolaan Penawaran dan Negosiasi: SAP menyediakan fitur untuk menyusun dan melacak penawaran. Tim sales counter harus memanfaatkan fitur ini untuk menyusun penawaran yang efektif dan merespons cepat permintaan pelanggan.