

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat dikutip dari penelitian “Implementasi *E-Sales* Berbasis *Open Source* Sebagai Transformasi dan Efisiensi Proses Bisnis” di penjualan lokal PT Perkebunan Tambi bahwa implementasi *E-Sales* yang menggunakan *software ODOO* yang berbasis *Open Source* telah dilakukan dan dianalisis menggunakan metode TAM dan SWOT mendapatkan hasil penelitian sebagai berikut :

1. Dalam penyelesaian metode TAM dapat disimpulkan bahwa hasil implementasi *E-Sales* berbasis *Open Source* hampir keseluruhan hasil dinyatakan lebih baik dari sebelum implementasi berjalan, hal itu dibuktikan dengan pengujian perbandingan sebelum dan sesudah penelitian dengan nilai total mean sesudah implementasi yaitu 95,93 dan sebelum implementasi 90,86.
2. Beberapa ada penilaian yang menunjukkan implemetasi *E-Sales* berbasis *Open Source* tidak lebih baik dari sebelum implementasi salah satunya ialah pada bagian minat perilaku (*Behavioral Intention*) dengan poin sesudah 18,61 dan sebelum 20,48 terhadap Odoos pengguna terhadap jenjang Odoos kedepannya. Pada kode B2 – B5 dari total 5 pertanyaan yang ditujukan menunjukkan nilai dari sesudah implementasi lebih rendah dari nilai sebelum implementasi itu berjalan, jadi dapat disimpulkan dari hasil data bahwa para pengguna masih belum memikirkan untuk menggunakan *E-Sales* Odoos kedepannya dalam jangka dekat.
3. Analisis SWOT di penelitian ini digunakan sebagai kekuatan, kelemahan dan keterkaitan strategi yang akan di sarankan jika *E-Sales* Odoos akan digunakan dalam jangka pendek atau Panjang di PT Perkebunan Tambi. Hasil analisis SWOT dari analisis IFAS dan EFAS serta diagram SWOT yang telah didapatkan bahwa hasil IFAS yang di lambangkan dengan X dan EFAS dilambangkan menjadi Y ialah nilai X adalah 0,37 dan nilai Y adalah 0,04

yang berarti digambarkan dalam diagram SWOT bahwa pada kondisi dan situasi yang di hadapi oleh pengguna terhadap penggunaan aplikasi Odoo sebagai implementasi *E-Sales* berbasis *open source* ini memiliki strategi agresif (Positif – Positif) yang artinya ialah memungkinkan untuk terus dilakukan kegiatan implementasi *E-Sales* di PT Perkebunan Tambi meskipun hasilnya tidak begitu signifikan namun berpotensi untuk meningkatkan pertumbuhan dan berkembangnya proses bisnis PT Perkebunan Tambi khususnya bagian penjualan lokal PT Perkebunan Tambi. Hal ini bisa dijadikan pertimbangan untuk dapat meneruskan implementasi ini sebagai proses bisnis selanjutnya atau melanjutkan penelitian ini dan mengembangkannya agar proses bisnis PT Perkebunan Tambi dapat terintegrasi ke setiap proses bisnis yang dijalankan.

5.2. Saran

Saran yang dapat dikutip ialah “Implementasi *E-Sales* Berbasis *Open Source* Sebagai Transformasi dan Efisiensi Proses Bisnis” di penjualan lokal PT Perkebunan Tambi bahwa perlunya pendalaman lebih mengenai perencanaan *E-Sales* berbasis *Open Source* Odoo kedepannya agar hasil dari implementasi lebih terperinci dan dapat digunakan menjadi sistem terintegrasi di penjualan lokal PT Perkebunan Tambi. Potensi penelitian kedepannya ialah perlunya digunakannya modul keuangan sebagai pelengkap dan modul produksi pada pembuatan teh kemasan lokal di PT Perkebunan Tambi agar sistem di proses bisnis PT Perkebunan Tambi dapat terintegrasi dari proses produksi hingga ke penjualan lokal the kemasan.