

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab IV, maka ditarik kesimpulan :

Sistem penjualan *on-line* yang diterapkan pada PD Teknindo Gas telah dapat diterapkan oleh pemilik sistem ataupun user. Kesimpulan tersebut dilihat berdasarkan struktur navigasi halaman yang telah dapat menjadi lingkungan dari sistem penjualan *on-line* serta batasan yang menjadi garis abstrak yang memisahkan antara sistem dan lingkungannya dapat dilihat. Komponen-komponen sistem penjualan *on-line* pada PD Teknindo telah dapat bekerja dengan baik. Selain itu kecukupan data, hubungan entitas dapat digambarkan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka peneliti memiliki saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan. Adapun saran-sarannya adalah :

1. Sebaiknya ada halaman bagi pelanggan/*user* untuk meninggalkan pesan/kritik/kesan kepada admin ataupun web. Dengan halaman tersebut bisa menjadi strategi bisnis bagi perusahaan untuk meningkatkan kepercayaan dari

pelanggan. Selain itu dengan halaman tersebut, calon pelanggan dapat rekomendasi dari pelanggan yang telah melakukan transaksi.

2. Komponen proses pemesanan/pembelian produk penerapannya lebih ditingkatkan.
3. Sebaiknya untuk melakukan pemesanan, tidak perlu harus melakukan pendaftaran akun/login akun pelanggan. Dengan begitu, proses transaksi akan lebih baik dan keluhan mengenai proses akun pelanggan dapat teratasi.
4. Pada bagian data produk, sebaiknya keterangan ketersediaan produk lebih baik terintegritas dengan seluruh toko-toko yang ada. Dengan begitu, akan bisa menjadi semacam pengendalian terhadap jumlah ketersediaan produk di toko-toko.

Untuk penelitian selanjutnya peneliti memberikan saran untuk penelitian yang sejenis, yaitu:

1. Objek pembahasan dalam sistem penjualan ini masih merupakan cabang dari *ecommerce* yaitu B2C (*business to costumer*). Maka dari itu masih ada beberapa penerapan lainnya atau menganalisis penerapan *ecommerce* secara keseluruhan.
2. Sedangkan apabila bila sistem penjualan *on-line* ini menggunakan metode kuantitatif maka dapat dihubungkan dengan banyak variabel. Sebagai contoh melihat pengaruh sistem penjualan *on-line* atau *ecommerce* terhadap peningkatan laba yang dihasilkan.