

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Merancang sistem penjualan berbasis *website* pada alat kesehatan di PT. Pharmasolindo memiliki beberapa keuntungan, khususnya dalam mempermudah konsumen melakukan pembelian dan memberikan akses yang lebih baik terhadap informasi produk. Berikut adalah kesimpulan yang dapat diambil dari rancangan tersebut:

- 1. Aksesibilitas dan Keterjangkauan**

Sistem penjualan berbasis *website* memberikan aksesibilitas tinggi bagi konsumen. Mereka dapat melakukan pembelian kapan saja dan *website* ini berguna di mana saja tanpa harus datang langsung ke toko fisiknya, cukup dengan membuka *website* yang sudah diberikan.

- 2. Kemudahan Pembelian**

Konsumen dapat dengan mudah menelusuri katalog produk, melihat deskripsi, dan memilih barang yang diinginkan dalam menu yang sudah tertera di *website*.

- 3. Informasi Produk yang Lengkap**

Website ini menyediakan informasi produk yang lengkap dan detail. Konsumen dapat melihat spesifikasi, ulasan, dan panduan penggunaan, sehingga dapat membuat keputusan pembelian yang lebih informasional.

- 4. Keamanan dan Privasi**

Website ini telah menggunakan protokol keamanan yang baik, sehingga memberikan rasa nyaman kepada konsumen dalam transaksi online. Perlindungan terhadap data pribadi konsumen dan informasi keuangan konsumen pun menjadi prioritas utama di *website* ini.

- 5. Pelacakan dan Konfirmasi**

Konsumen dapat melacak status pesanan mereka secara *real-time*. Sistem dapat memberikan konfirmasi pembelian, nomor pelacakan pengiriman, dan pemberitahuan lainnya.

6. **Integrasi dengan Sistem Internal**

Rancangan ini dapat diintegrasikan dengan sistem internal perusahaan, seperti sistem *inventori* dan manajemen stok, untuk memastikan ketersediaan produk yang akurat dan efisiensi dalam proses pesanan

7. **Peningkatan Keuntungan Bisnis**

Penjualan berbasis *website* dapat membuka pasar baru dan meningkatkan potensi penjualan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan keuntungan bisnis. Dengan memperluas pangsa pasar secara online, PT. Pharmasolindo dapat mencapai pelanggan yang lebih luas.

Dengan hadirnya sistem penjualan berbasis *website* yang baik ini, PT. Pharmasolindo dapat meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dalam industri alat kesehatan.

5.2. Saran

Pada penelitian □dapun ini membutuhkan saran, agar □dapun ini dapat lebih baik kedepannya serta berguna untuk penelitian lebih lanjut, □dapun saran untuk penelitian ini adalah :

1. **Pahami Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan**

Lakukan penelitian pasar untuk memahami kebutuhan, preferensi, dan harapan pelanggan terkait pembelian alat kesehatan secara online. Analisis ini dapat membantu dalam merancang pengalaman pengguna yang lebih baik.

2. **Berikan Informasi Produk yang Komprehensif**

Sediakan informasi produk yang lengkap, termasuk spesifikasi teknis, kegunaan, dan petunjuk penggunaan. Hal ini akan membantu konsumen membuat keputusan pembelian yang informasional.

3. **Optimalkan Proses Pembayaran**

Buat proses pembayaran semudah mungkin dan sediakan beberapa opsi pembayaran untuk memenuhi preferensi pelanggan. Pastikan bahwa proses pembayaran aman dan efisien.

4. **Integrasi dengan Sistem Internal**

Pastikan bahwa sistem penjualan online terintegrasi dengan sistem internal perusahaan, termasuk manajemen persediaan dan sistem akuntansi. Ini akan meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan.

5. **Berikan Insentif dan Promosi**

Untuk merangsang minat pelanggan, pertimbangkan untuk memberikan insentif seperti diskon, voucher, atau penawaran spesial. Rencanakan strategi promosi yang menarik untuk meningkatkan kunjungan dan penjualan.

Dengan mempertimbangkan saran-saran ini, PT. Pharmasolindo dapat membangun platform penjualan berbasis website yang sukses, meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, dan mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

