

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Di akhir penelitian ini, beberapa kesimpulan dan saran akan disajikan berdasarkan temuan-temuan yang telah ditemukan sepanjang penelitian.

5.1 Kesimpulan

Di bawah ini adalah kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang telah dilakukan di CV. Hans *Printing*:

1. Dengan menggunakan sistem penjualan berbasis *web*, pencatatan transaksi, laporan, dan pengelolaan stok barang dapat diakomodir dengan baik, memberikan kemudahan operasional bagi CV. Hans *Printing*.
2. Penggunaan metode *Mind Mapping* dan *prototyping* dalam pengembangan perangkat lunak sangat bermanfaat. *Mind Mapping* membantu tim memvisualisasikan ide, mengorganisir informasi, dan merancang struktur aplikasi, sementara *prototyping* memungkinkan pembuatan model awal untuk menguji konsep dan mendapatkan umpan balik pengguna.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dipaparkan di atas, ada beberapa saran yang dapat menjadi acuan bagi pengembangan penelitian berikutnya berdasarkan penelitian yang dilakukan pada CV. Hans *Printing*:

1. Dengan Pengembangan Aplikasi *Mobile*, agar sistem lebih mudah diakses oleh pengguna, baik karyawan maupun pelanggan, pengembangan aplikasi *mobile* perlu dipertimbangkan. Aplikasi *mobile* dapat memungkinkan karyawan untuk mengakses data penjualan dan inventaris secara *real-time*, mempermudah

proses pencatatan transaksi di lapangan, serta memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan dan pembayaran melalui perangkat mobile mereka. Hal ini dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan efisiensi kerja karyawan.

2. Pengembangan fitur laporan yang lebih mendetail dan komprehensif dalam sistem penjualan berbasis *web* akan sangat bermanfaat. Laporan yang mencakup analisis penjualan, tren pembelian, dan kinerja produk dapat memberikan wawasan yang berharga bagi manajemen dalam mengambil keputusan strategis. Selain itu, fitur laporan yang dapat disesuaikan sesuai kebutuhan akan memberikan fleksibilitas bagi CV. Hans *Printing* dalam memantau berbagai aspek operasional bisnisnya.
3. Mengintegrasikan sistem penjualan dengan platform *e-commerce* dapat memperluas jangkauan pasar CV. Hans *Printing*. Dengan adanya integrasi ini, pelanggan dapat dengan mudah melakukan pemesanan produk cetakan melalui situs *web e-commerce*, yang secara otomatis akan tercatat dalam sistem penjualan internal. Integrasi ini tidak hanya meningkatkan kenyamanan pelanggan tetapi juga memperluas peluang bisnis CV. Hans *Printing* di pasar digital yang semakin berkembang.