

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian tentang pengembangan aplikasi penjualan berbasis Android dengan fitur promosi dan cashback di CV Abang Putra Grosir, diperoleh beberapa kesimpulan berikut:

1. **Perancangan Aplikasi Penjualan Berbasis Android**

Penelitian ini berhasil merancang dan mengembangkan aplikasi penjualan berbasis Android yang dilengkapi fitur promosi dan cashback. Aplikasi ini dirancang untuk mendukung strategi pemasaran online CV Abang Putra Grosir, sehingga perusahaan dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi serta meningkatkan daya saing di pasar digital. Kehadiran fitur promosi dan cashback terbukti efektif menarik minat pelanggan dan meningkatkan potensi penjualan.

2. **Mempermudah Transaksi dan Meningkatkan Kepuasan Pelanggan**

Aplikasi ini mempermudah proses transaksi penjualan secara online dengan menyediakan sistem pencatatan transaksi yang otomatis dan terintegrasi. Hal ini mengurangi potensi kesalahan pencatatan yang sebelumnya sering terjadi pada sistem manual. Selain itu, kemudahan akses, kemudahan berbelanja, serta adanya fitur promosi dan cashback meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan. Bagi pengusaha, aplikasi ini juga mempermudah pengelolaan data pelanggan dan evaluasi kampanye promosi.

5.2 Saran

Agar aplikasi yang dirancang dapat memberikan hasil yang lebih optimal, berikut beberapa saran yang dapat dipertimbangkan:

1. Perancangan Fitur Lanjutan

- a. Melakukan perancangan fitur rekomendasi produk yang dipersonalisasi berdasarkan preferensi atau riwayat belanja pelanggan, sehingga dapat mempermudah pengguna dalam menemukan produk yang sesuai dengan kebutuhannya.
- b. Merancang dan mengintegrasikan metode pembayaran digital tambahan, seperti dompet elektronik dan QR code, untuk mempermudah proses transaksi serta memberikan pilihan pembayaran yang lebih beragam.

2. Mempermudah Pemeliharaan Sistem dan Evaluasi Berkala

- a. Merancang program pemeliharaan dan pembaruan aplikasi secara rutin agar aplikasi tetap stabil, aman, dan sesuai dengan perkembangan teknologi serta kebutuhan pelanggan.
- b. Melakukan survei kepuasan pelanggan secara berkala untuk mempermudah pengumpulan masukan yang dapat digunakan sebagai dasar pengembangan fitur dan peningkatan layanan di masa mendatang.