

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem Informasi Penjualan (SIP) yang digunakan pada CV Jaya Raya Palembang yaitu menggunakan cara konvensional dari mulut ke mulut (*Word Of Mouth*) dan modern dengan memanfaatkan media sosial *Instagram*. Selama 4 tahun terakhir, penghasilan mengalami naik turun pada tahun 2020-2023 dan juga konten yang diupload pada sosial media *Instagram* untuk detail produk yang ditampilkan tidak terperinci.
2. Perancangan Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis *website* ini dibuat dengan menggunakan *tools* atau alat yang disediakan oleh *Google* untuk membuat *website* yaitu *Google Sites*. *Website* yang dibuat terdiri dari beberapa halaman yaitu: Halaman Beranda *Home*, Halaman Cara Pemesanan *How To Order*, Halaman *Product*, Halaman *Contact*, dan Halaman *Location*.

5.2 Saran

Berdasarkan beberapa kesimpulan diatas, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan dan menjadi masukan yang bermanfaat bagi CV Jaya raya Palembang. Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan kepada CV Jaya Raya Palembang untuk memperluas sistem informasi penjualan (SIP) dengan menambah sistem informasi penjualan (SIP) sebagai media promosi berbasis *website google sites* guna menjangkau pasar yang lebih luas.
2. Perancangan Sistem Informasi Penjualan (SIP) ini diharapkan dapat benar-benar diterapkan pada CV Jaya raya Palembang untuk mempermudah konsumen dalam mengetahui informasi mengenai produk

yang ditawarkan oleh CV Jaya Raya Palembang dan disarankan secara berkala untuk terus memperbaharui informasi terbaru pada *website*.