

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan di KSU Padurenan Jaya Kudus, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan dari “Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis *Online* Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus”. Sebagai berikut:

1. Implementasi sistem penjualan produk berbasis *online* Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus melalui *web*. dimana *web* Koperasi sendiri adalah *www.ksupadurenanjaya.com* di sini Koperasi bisa menjual produk dan jasanya secara langsung ke pelanggan akhir tanpa melalui perantara seperti distributor atau outlet retail. Menciptakan situs *web* yang efektif adalah suatu hal yang dilakukan oleh KSU Padurenan Jaya dengan tujuan membuat orang mau mengunjungi situs tersebut dengan mudah dan untuk menarik pengunjung perusahaan secara agresif mempromosikan situs *web* mereka di iklan cetak offline dan iklan siaran serta melalui iklan dan hubungan pada situs lain. Diantara aplikasi yang disajikan di media *online* seperti yang dijelaskan di atas KSU Padurenan Jaya Kudus lebih banyak dan dominan memakai facebook dalam mengiklankan atau mengenalkan produk yang ditawarkan ke media sosial, promosi juga sering ditampilkan diberandanya, kenapa demikian facebook adalah media online yang paling banyak pengunjungnya mudah menjalankannya dan banyak manfaatnya. Pengunjungnya mulai dari anak-anak, remaja, dewasa bahkan orang tua semuanya mempunyai facebook. Alasan lain mudah menjalankannya karena dalam setiap kita membuat status di *facebook*.
2. Cara meningkatkan penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus itu sendiri menggunakan promosi penjualan, memperbanyak inovasi, memperbanyak produk, memperbanyak media, dan merencanakan segmentasi penjualan.. Dalam promosinya KSU Padurenan Jaya dengan mengunggah foto-foto baru dan strategi harga

murah. Selanjutnya memperbanyak produk juga perlu untuk meningkatkan penjualan. Kemudian melihat segmentasi penjualan juga dilakukan perusahaan, yang mana memutuskan untuk menjual pada suatu pasar dengan target yang spesifik.

3. Kelebihan dan kekurangan memakai sistem penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus. Melihat dari dampak negatif yang ada ternyata banyak dampak positif yang lebih memberikan keuntungan bagi perusahaan diantaranya:
 - a. Memudahkan promosi produk dan jasa secara interaksi melalui saluran komunikasi langsung lewat internet.
 - b. Menciptakan saluran distribusi baru yang dapat menjangkau lebih banyak pelanggan di hampir semua belahan dunia.
 - c. Memberikan penghematan signifikan dalam hal biaya pengiriman informasi dan produk terdigitalisasi.

Sedangkan kekurangan memakai sistem penjualan produk berbasis *online* adalah:

- a. Tingkat kepercayaan tidak terlalu besar karena toko tidak berbentuk fisik.
- b. Harus siap dengan komplain karena barang terkadang terlambat datang, barang rusak saat pengiriman dan lain-lain.
- c. Juga harus siap jika pembeli ingin membatalkan pesanan/menukar produk dengan yang lain.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini penulis dapat memberikan saran-saran kepada Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus untuk bahan evaluasi dalam penjualan produk berbasis *online* antara lain:

1. Melakukan pengelolaan serta pembukuan sendiri tentang penjualan produk berbasis *online*.
2. Terus berinovasi dan melakukan evaluasi setiap saat tentang keterkaitan penjualan produk berbasis *online*.

3. Menjalankan tugas dan fungsi manajerial yang bagus dalam mengelola sumber daya manusia (SDM) karyawan keterkaitan dengan penjualan produk berbasis *online*.

C. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat dalam penelitian ini, meliputi:

1. Cakupan penelitian ini masih sebatas dalam lingkup “Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis *Online* Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus”.
2. Adanya keterbatasan waktu, biaya, dan tenaga sehingga membuat penelitian ini kurang maksimal.
3. Keterbatasan pengetahuan peneliti, literatur, dan pencarian data dalam membuat skripsi ini mungkin ada kekurangan, sehingga diharapkan untuk peneliti selanjutnya mampu melengkapi kekurangan dan menyempurnakannya dengan lebih baik.

D. Penutup

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah serta inayah-Nya dari awal pengerjaan skripsi hingga saat ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini yang berjudul “Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis *Online* Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus”.

Harapan penulis semoga penelitian skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi diri pribadi dan pembaca pada umumnya, khususnya bagi Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus yang mana bisa membantu dalam mengevaluasi dan menyelesaikan permasalahan pada sistem penjualan produk berbasis *online*. Penulis membutuhkan kritik, saran, serta masukan, dan solusi) yang membangun untuk penyempurnaan skripsi ini yang bersifat konstruktif serta masuk akal. Sebagai penutup, penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan dalam penulisan ini.

Ahir kata penulis ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga senantiasa mendapat balasan kebaikan dari Allah SWT, *Dzat Azza Wajalla...Amin Ya Rabbal Alamin. Wallahul muafiq illa aqwamittoriq wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.*

