

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil implementasi dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Peningkatan Efisiensi Operasional:
  - a. Implementasi sistem *Informasi* berhasil meningkatkan efisiensi operasional Fotocopy Rizkyku Jaya
  - b. Pelanggan dapat dengan mudah mengakses menu dan informasi, melakukan pemesanan, melalui sistem terintegrasi.
  - c. Mengurangi waktu tunggu pelanggan dan meminimalkan kesalahan dalam pemesanan.
  - d. Meningkatkan kepuasan pelanggan.
  
2. Pengalaman Modern dan Praktis:
  - a. *Sistem Informasi* memberikan pengalaman yang lebih modern dan praktis bagi pelanggan.
  - b. Antarmuka yang *user-friendly* mempermudah akses informasi menu dan pemesanan digital.
  - c. Memperkuat citra perusahaan sebagai bisnis yang adaptif terhadap perkembangan teknologi
  
3. Optimalisasi Konten dan Interaksi:
  - a. Konten visual dan interaksi dengan pelanggan
  - b. Peningkatan *brand awareness* berdampak positif terhadap loyalitas pelanggan.
  - c. Berpotensi mendorong peningkatan penjualan dimasa mendatang

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, berikut adalah beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk pengembangan lebih lanjut:

a. Pengembangan Fitur Tambahan Pada Sistem informasi

Disarankan untuk menambahkan fitur-fitur tambahan pada *Sistem informasi*, seperti program loyalitas pelanggan, integrasi dengan layanan pengantaran, penilaian terhadap kinerja dan produk, atau opsi pembayaran digital langsung melalui *website*. Fitur-fitur ini dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan meningkatkan daya saing Fotocopy.

b. Pemasaran Digital

Meskipun *website* sudah memberikan hasil yang positif, disarankan untuk memperluas strategi pemasaran digital ke platform media sosial lainnya seperti Facebook, TikTok, atau Google Ads. Ini akan membantu menjangkau pengguna yang lebih luas dan meningkatkan potensi pemasaran.

c. Program Promosi dan diskon

Agar dapat menarik lebih banyak pelanggan, Disarankan untuk mengadakan program promosi berkala, Seperti diskon pada hari tertentu dan promo bundling.

d. Analisis dan Evaluasi

Penting untuk melakukan evaluasi berkala terhadap strategi pemasaran dan sistem informasi yang digunakan. Dengan menganalisis data penjualan, kepuasan, dan efektivitas digitalisasi, bisnis dapat terus beradaptasi dan meningkatkan performa sesuai tren pasar