

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Bedasarkan hasil analisa pada saat melakukan kegiatan Kerja Praktek (KP) maka penulis dapat menyimpulkan bahwa : Proses promosi, pemasaran dan transaksi jual beli sebelumnya masih dilakukan secara manual dirasa kurang efektif dan efisien dengan adanya perkembangan teknologi di era sekarang. Pengembangan sistem penjualan ke arah *web* dapat dimanfaatkan untuk memperluas segment pasar dan mempermudah proses promosi dan penjualan produk kepada perusahaan – perusahaan kecil (mikro) serta pengenalan briket kepada masyarakat luas. Teknologi informasi dapat dimanfaatkan untuk membantu dan meningkatkan kinerja sistem menjadi lebih baik dan pelanggan dapat langsung melihat produk dari tampilan yang ada di *web* sehingga dapat melakukan proses pembelian secara langsung tanpa harus datang ke toko tersebut sehingga diharapkan bisa meningkatkan omset perusahaan dengan adanya sistem penjualan via internet.

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan dan berikan kepada PT Bukit Asam (Persero) Tbk, Pengusahaan Briket – Unit Lampung adalah sebagai berikut :

- a. Untuk memudahkan proses pembayaran dan monitoringnya maka sebaiknya rancangan sistem ini juga dikembangkan lebih lanjut ke arah *host to host* dengan pihak bank.

- b. Lakukan pengembangan sistem untuk Inventory barang agar manajemen stok dapat lebih maksimal.
- c. Diharapkan dapat menyediakan SDM khusus untuk melayani pemesanan online demi kelancaran penjualan via internet.
- d. Sebagai sarana pengolahan informasi dan pelayanan administratif untuk *web* sekiranya bisa terus dikelola dengan baik.