

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Saya melihat pembahasan tentang desain *website* penjualan Ila *Furniture*, dapat ditutup sebagai berikut:

1. Membuat *website* adalah cara efektif untuk menjual produk perusahaan atau perorangan. Terutama saat menjual *furniture*.
2. Proses penjualan mebel di Ila *Furniture* tidak membutuhkan banyak waktu karena semua yang ada di *website* dapat diproses secara akurat dan tepat, sehingga *customer* tidak perlu menunggu terlalu lama untuk proses penjualan.
3. Pembuatan *website* penjualan *furniture* memudahkan para pecinta *furniture* untuk mendapatkan informasi dan melakukan pembelian atau pemesanan.
4. Ketersediaan informasi kontak kami di *website* ini untuk memudahkan komunikasi antar pengunjung.
5. Dengan sistem penjualan ini, basis pesanan bertambah dan pembeli di luar daerah lebih mudah melakukan pemesanan.
6. Membuat sistem penjualan yang dapat mendukung kegiatan pemasaran dan promosi Ila *Furniture*

#### 5.2 Saran

Dengan melihat uraian dari penelitian diatas, maka dari itu saran yang ingin disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan adanya program berbasis *web* untuk penjualan di Ila *Furniture* bisa menambah manfaat dan bisa meningkatkan omset penjualan mebel.

2. Sistem informasi penjualan ini juga lebih baik terus dikembangkan dengan mengikuti adanya perkembangan teknologi informasi agar bisa bersaing untuk pasar yang lebih luas.
3. Diharapkan pembiasaan juga kepada para pegawai dan karyawan dalam adanya penggunaan penjualan yang berbasis *web* agar bisa menarik pelanggan lebih terutama untuk para *sales*.

