

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan (*Conclusion*)

Berdasarkan hasil penelitian dan implementasi 215system *e-commerce* berbasis model *Business-to-Customer (B2C)* pada Toko Azzahra Oleh-Oleh Kuningan, dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Sistem *e-commerce* berbasis model *Business-to-Customer (B2C)* dapat diimplementasikan di Toko Azzahra Oleh-Oleh Kuningan, dengan menyediakan fitur seperti katalog produk, pemesanan online, pembayaran digital dan laporan penjualan yang mendukung proses penjualan secara *online*.
2. Penerapan sistem ini dapat membantu memperluas jangkauan pasar, mendukung promosi, dan meningkatkan daya saing Toko Azzahra. Sistem *e-commerce* ini dilengkapi dengan fitur katalog *online* dan pemesanan digital yang memungkinkan pelanggan dari luar daerah melakukan transaksi secara mudah. Untuk mendukung promosi, tersedia fitur kampanye musiman dan *cashback* yang mendorong minat beli pelanggan. Sementara itu, fitur laporan penjualan dan personalisasi produk membantu meningkatkan daya saing toko dengan mendukung analisis bisnis dan pengalaman belanja yang lebih menarik.

5.2 Saran (*Suggestion*)

Agar 215system *e-commerce* yang telah dibangun dapat terus berkembang dan memberikan manfaat optimal, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Evaluasi berkala terhadap sistem perlu dilakukan baik dari sisi teknis maupun dari sisi pengalaman pengguna guna memastikan bahwa sistem tetap sesuai dengan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi.

2. Kedepannya diharapkan untuk menambahkan fitur notifikasi otomatis melalui email atau *WhatsApp* setiap kali ada pembaruan status pemesanan. Hal ini dapat meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan pelanggan terhadap proses transaksi. Selain itu, *website e-commerce* diharapkan dapat dikembangkan agar digunakan dengan mudah melalui perangkat *mobile*, sehingga pelanggan bisa berbelanja kapan saja dan di mana saja.