

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan (*Conclusion*)

Penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan sistem *e-commerce* berbasis *Business to Customer* (B2C) sangat dibutuhkan oleh Toko Bayeng Putra Helm untuk mengatasi keterbatasan pemasaran konvensional yang masih bersifat offline. Dengan merancang dan membangun platform *e-commerce* menggunakan fitur-fitur seperti pencarian produk, katalog kategori helm, transaksi online, dan layanan chat real-time, toko dapat memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan efektivitas pemasaran. Sistem yang dikembangkan juga mampu membantu mengelola stok secara otomatis dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan, sehingga mendorong peningkatan penjualan helm. Model pengembangan sistem menggunakan metode *Waterfall* terbukti efektif dalam memastikan sistem yang dikembangkan berjalan sesuai kebutuhan. Dengan implementasi *e-commerce* ini, Toko Bayeng Putra Helm diharapkan mampu bersaing lebih baik di pasar helm yang semakin kompetitif dan meraih pertumbuhan penjualan yang signifikan.

5.2 Saran (*Suggestion*)

Beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan lebih lanjut sistem *e-commerce* ini antara lain :

- a. Integrasi dengan penyedia jasa pengiriman sehingga dapat memantau pesanan dengan sangat akurat.
- b. Membuat aplikasi *mobile* sehingga akan lebih mudah digunakan oleh pelanggan.