

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian penerapan sistem penjualan online untuk meningkatkan penjualan YKD SecondStuff, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Menerapkan Sistem Penjualan Online:

Menerapkan sistem penjualan online terbukti menjadi solusi efektif untuk meningkatkan penjualan YKD SecondStuff. Sistem ini memungkinkan YKD SecondStuff menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk konsumen di luar wilayah Klaten Jawa Tengah. Dengan memanfaatkan platform e-commerce dan strategi pemasaran digital, YKD SecondStuff mampu mengatasi tantangan yang ada seperti keterbatasan persediaan dan persepsi konsumen terhadap barang bekas.

2. Efisiensi Operasional:

Sistem penjualan online meningkatkan efisiensi operasional dengan mengotomatiskan berbagai proses bisnis seperti manajemen inventaris, pemrosesan pesanan, dan layanan pelanggan. Hal ini memungkinkan YKD SecondStuff beroperasi lebih efisien dan merespons kebutuhan konsumen.

3. Peningkatan kepuasan konsumen:

Penerapan sistem penjualan online juga meningkatkan kenyamanan dan kepuasan konsumen karena mereka dapat dengan mudah berbelanja kapan saja dan dimana saja. Selain itu, transparansi informasi produk yang ada dan kemudahan pembayaran juga membantu meningkatkan pengalaman berbelanja.

4. Peningkatan daya saing:

Dengan kehadiran online yang kuat, YKD SecondStuff lebih mampu bersaing di pasar lokal dan nasional yang semakin kompetitif. Sistem penjualan online membantu YKD SecondStuff

**B. Saran**

1. Peningkatan Berkelanjutan:

YKD SecondStuff harus terus merancang dan memperbaharui platform penjualan daringnya agar senantiasa berada sesuai dengan evolusi teknologi dan permintaan pasar. Ini meliputi penyesuaian fitur situs web, peningkatan keamanan, dan penggabungan dengan platform digital lainnya.

2. Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital:

YKD SecondStuff disarankan untuk lebih mengoptimalkan strategi pemasaran digitalnya, seperti SEO, iklan berbayar (PPC), dan penggunaan media sosial untuk meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak konsumen potensial.

3. Peningkatan Pelayanan Pelanggan:

Untuk mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan, YKD SecondStuff perlu memperkuat layanan pelanggan, seperti memberikan respon cepat terhadap pertanyaan dan keluhan, serta menyediakan layanan purna jual yang memuaskan.