

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang didapat diatas dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Dalam penelitian ini berdasarkan sumber yang mendukung analisis penelitian yang memiliki hasil serupa dengan *direct link*.
2. Dari hasil yang sudah dianalisis menunjukkan bahwa dalam membandingkan *e-commerce* , lebih baik menggunakan *direct link* agar secara langsung terhubung dengan *e-commerce* perusahaan.
3. Rekomendasi yang tepat untuk PT. Harindotama Mandiri adalah mengembangkan *e-commerce* dengan cara menggunakan *direct link* secara langsung.

5.2 Saran

Saran kepada perusahaan dalam melakukan penjualan *online*:

1. Dalam melakukan penjualan *online*, perusahaan lebih baik menggunakan *direct link* secara langsung.
2. Bagi perusahaan yang akan melakukan penjualan melalui *online* sebaiknya tidak hanya melakukan penjualan saja, melainkan membuat strategi pemasaran dan penjualan serta menganalisis pasar dalam target dan permintaan penjualan.
3. Agar dapat menghasilkan strategi penjualan yang tepat, sebaiknya perusahaan harus menganalisis secara keseluruhan strategi pemasaran dan penjualan yang telah dijalankan pada saat ini dan strategi yang baru.
4. Dalam melakukan penjualan melalui *online* ini harus ditekankan bahwa *website* dan strategi penjualan yang digunakan harus tepat, agar dapat diketahui oleh banyak orang.

Saran untuk penelitian selanjutnya:

1. Hasil penelitian yang berupa faktor-faktor yang berkontribusi dalam penjualan *online* ini perlu untuk dikonfirmasi kembali. Hal ini dapat dilakukan dengan

menganalisis strategi penjualan perusahaan yang dilakukan melalui perbandingan penjualan pada *store* dan *online*.

2. Penelitian tentang penjualan melalui *online* dilihat melalui strategi penjualan yang digunakan pada perusahaan supaya dapat menentukan strategi apa yang harus dilakukan oleh perusahaan apabila ingin melakukan penjualan melalui *online*.

5.3 Rekomendasi

Rekomendasi yang dapat diberikan untuk penjualan *online* pada PT. Harindotama Mandiri adalah:

1. Mengembangkan penjualan online di *website* dalam melakukan pemesanan produk agar memudahkan dalam pelayanan tanpa harus datang langsung ke *store*.
2. Lebih baik menggunakan *website* perusahaan dibandingkan *e-channel digital marketing* (Zalora dan VIP Plaza) karena dapat meminimalkan pengeluaran pembayaran biaya margin dalam *e-commerce* sehingga dapat memaksimalkan pendapatan.
3. Jika penjualan melalui *website* perusahaan maka barang yang akan dikirim melalui perusahaan juga membantu meminimalkan biaya pengiriman kepada Zalora dan VIP Plaza serta tidak adanya *stock opnam* pada Zalora dan VIP Plaza.
4. Proses pembayaran yang digunakan pada *website* lebih baik menggunakan sistem transfer dibandingkan dengan kartu kredit karena tidak semua orang yang ingin membeli memiliki kartu kredit sehingga meminimalkan pembeli.