

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Bedasarkan hasil yang diterapkan oleh penulis, terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan penulis mengenai hasil yang didapatkan dari implementasi *e-commerce* yaitu :

- 1 Dalam kurun waktu 3 bulan, Willion Cell mendapatkan konsumen dari hasil implementasi *e-commerce* sebanyak 96 konsumen atau rata rata 32 konsumen sebulan.
- 2 *inventory turnover* Willion Cell untuk aksesoris meningkat lebih cepat 250% dari waktu lebih dari 2 minggu menjadi sekitar 4-5 hari
- 3 Peningkatan margin penjualan Willion Cell sebesar 20% per bulan terutama untuk produk aksesoris seperti *headset*, *cable data* dan serta paket *internet*.

Strategi yang diterapkan ke Willion Cell dinyatakan sangat membantu dalam peningkatan penjualan serta pengetahuan baru yang didapatkan yaitu *internet*.

Sebelum melakukan implementasi ini, Willion Cell hanya melakukan penjualan di tempat saja yang makin tahun ketahun penjualan yang menurun dikarenakan tidak dapat bersaing dengan para pelaku usaha lainnya yang sudah mengikuti zaman.

Implementasi yang diterapkan masih belum sepenuhnya di kuasai dan juga belum terbiasa oleh pelaku usaha, akan tetapi di tahap awal perubahan ini membuat Willion Cell mampu bersaing dengan pelaku usaha yang lain.

7.2 Saran

Bedasarkan hasil yang diterapkan, penulis mempunyai beberapa pendapat yang ingin disampaikan kepada Willion Cell yang bisa digunakan sebagai masukan dan manfaat pelaku usaha, dijelaskan sebagai berikut :

1. Mengikuti *event* yang diadakan oleh shopee dan tokopedia yang bisa dimanfaatkan untuk menambah jumlah konsumen dan menambah pengikut.
2. Memulai manfaat *internet* untuk membantu pelaku usaha dalam berbagai hal seperti mendapat pemasok yang lain dan juga sebagai media promosi.
3. Menjaga nama baik dan penilaian di akun *e-commerce* walaupun penjualan yang didapat lebih sedikit untungnya dibanding dengan penjualan di tempat secara langsung, serta berhubungan baik dengan konsumen di dunia *e-commerce*, dengan tujuan agar mendapatkan kepercayaan konsumen lain.
4. Memanfaatkan *internet* tentang apa yang digemari dan diminati konsumen sesuai dengan perkembangan zaman agar barang yang dijual sesuai dengan keinginan konsumen karena selera konsumen dari hari ke hari akan terus berubah dan tentu sebagian besar menyesuaikan dengan zaman
5. Tidak menggunakan terlalu banyak *e-commerce* yang lain dan disarankan hanya shopee dan tokopedia terlebih dahulu, dikarenakan kebanyakan *e-commerce* membuat pelaku usaha kewalahan untuk meng-*update* barang jualannya.