BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5. 1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, diantaranya sebagai berikut :

1. Terpenuhinya pengembangan bisnis PT. SANBE FARMA
2. Terpenuhinya sarana penghubung antara PT. SANBE FARMA dan agen, yang memiliki daya jangkau yang *relative* jauh.
3. Mempermudah penyebaran informasi tentang promosi produk dan penjualan produk yang masih mengandalkan *sales door to door* dalam pelaksanaannya.
4. Strategi *e-comerce* yang di tawarkan ini menjadikan proses bisnis menjadi lebih mudah dan sederhana Karena sudah ada automatisasi pada sistem *e-comerce.*
5. Sistem yang di bangun sudah menjadi sarana *online.*

5. 2 Saran

Sistem Informasi Penjualan *Online Business to Business (B2B)* Di PT. Sanbe Farma ini masih banyak kekurangan dalam pembuatannya. Berikut adalah beberapa saran untuk pengembangan sistem lebih lanjut:

1. Sistem teknologi *e-comerce* terus berkembang dengan cepat, oleh karena itu sistem masih memerlukan pengembangan secara berkala.
2. Sistem penjualan *online* ini masih memerlukan sekuritas yang tinggi, karena adanya keterbatasan pembuat sistem dengan membatasi sekuriti yang digunakan.

3. Perlu integrasi antara sistem penjualan *online* dengan sistem penjualan *offline* agar data dan informasi yang ada akurat dan mengurangi *redundancy* data.
4. Perlu di dilakukan *training* bagi karyawan PT. Sanbe Farma agar sistem *e-comerce* ini dapat berjalan dengan baik.
5. Perlu *maintenance* yang lebih terjadwal.