

## Bab VI Simpulan dan Saran

### 6.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang disampaikan pada bab – bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan perumusan masalah dan tujuan, sebagai berikut:

1. Pengolahan data penjualan dan pembelian pada *Petshop* sudah dapat dilakukan pada aplikasi pembelian dan penjualan ini, dengan adanya beberapa fitur yang mendukung, seperti adanya fitur penjualan dan detail penjualan, dimana fitur ini mencatat semua proses penjualan barang ataupun jasa dari pihak *petshop* kepada pihak konsumen, serta ada nya fitur pengolahan pembelian beserta detail pembelian yang mencatat semua transaksi pembelian pihak *petshop* kepada *supplier* (pemasok). Pencatatan proses penjualan dan pembelian beserta detailnya dapat di lihat pada menu transaksi.
2. Penyampaian informasi mengenai pemesanan barang ataupun jasa yang ada pada *Petshop* secara *online* kepada *customer* dapat dilakukan melalui sistem *SMS Gateway* yang terdapat dalam aplikasi ini. Sistem *sms gateway* diterapkan pada saat konsumen melakukan pemesanan produk dan pemesanan salon secara *online*, selain itu sistem *sms gateway* diterapkan pada saat konsumen biasa mendaftarkan diri menjadi *member petshop*.
3. Penyampain informasi data penjualan dan pembelian pada *petshop* sudah dapat dilakukan dengan adanya fitur yang mendukung, seperti adanya laporan – laporan yang didalamnya menerapkan perhitungan akuntansi, contoh laporan – laporan tersebut adalah pembuatan laporan jurnal umum, buku besar, neraca dan laporan laba rugi yang dapat di lihat berdasarkan periode tertentu.

## 6.2 Saran

Pengembangan aplikasi pembelian dan penjualan *petshop* berbasis *website* ini dengan menambahkan laporan – laporan yang menggunakan perhitungan akuntansi didalamnya, agar laporan – laporannya menjadi lebih lengkap, misalnya dengan menambahkan laporan perubahan modal, dll. Selain itu sistem sms gateway yang sudah ada, dapat lebih dikembangkan menjadi lebih komplek, misalnya dengan menerapkan sistem yang lebih mempelajari tingkah laku atau kesukaan konsumen atau biasa di sebut sistem *CRM (Customer Relationship Managment)*, dimana sistem ini dapat membantu pihak admin agar tidak kehilangan pelanggannya(konsumen), konsumenpun tidak akan mencari tempat lain untuk melakukan pemesanan dan pembelian barang, karena konsumen merasa diperhatikan akan kebutuhannya.