BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Setelah menyelesaikan aplikasi *website e-commerce* untuk toko mebel Kencana dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Pembuatan *website e-commerce* untuk toko mebel Kencana ini disesuaikan dengan kebutuhan pemilik toko mebel Kencana, aplikasi *website* ini dibuat dengan menggunakan bahasa pemrogramman PHP dan menggunakan DBMS MYSQL.

2. Penerapan CRM di aplikasi *website* ini menggunakan media sms yang disaring berdasarkan target atau tujuannya.

3. Sistem transaksi yang diterapkan dalam *website* tersebut menggunakan sistem transaksi secara *online*, berikut langkah-langkah yang harus dilakukan oleh pengunjung yakni: mendaftar terlebih dahulu sebagai *member*, lalu *login* sehingga mempunyai hak akses untuk melakukan transaksi di *website* ini, kemudian melakukan pembelian produk, setelah itu menyelesaikan pembayaran dengan mengisi data yang *valid* pada *form* pembayaran. Pembayaran dilakukan dengan sistem kartu kredit.

6.2 Saran

Penulis juga memberikan beberapa saran dalam perkembangan aplikasi ini ke depannya yakni:

1. Untuk ke depannya aplikasi ini akan menggunakan SSL(*Secure Socket Layer)* yang diciptakan oleh *Netscape* communication berfungsi untuk mengamankan informasi melalui otentikasi dengan sertfikat digital serta bekerja sama dengan Visa dan *Mastercard* agar mendapatkan SET(*Secure Internet* Transaction) untuk melindungi transaksi pembayaran yang dikembangkan oleh Visa dan *Mastercard* sehingga sistem pembayaran dengan kartu kredit dapat benar-benar dilaksanakan.

2. Menerapkan *Customer Relationship Management*(CRM) pada sistem informasi aplikasi ini yang dapat menjadikan keberadaan *marketing*(pemasaran), *customer support,* dan *customer care* menjadi lebih efektif. Sehingga, keputusan manajemen dapat lebih disesuaikan dengan harapan dan kebutuhan pelanggan.

3. Menerapkan *Customer Relationship Management*(CRM) pada sistem informasi aplikasi ini yang dapat meningkatkan pertumbuhan jangka panjang dan profitabilitas perusahaan melalui pengertian kebiasaan(*behavior*) pelanggan serta dapat menyediakan umpan balik(*feedback*) yang lebih efektif.