

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem penjualan yang ada di CV Guyub Santoso. Untuk mencapai tujuan tersebut, peneliti menggunakan suatu pendekatan yaitu pendekatan TAM (*Technology Acceptance Model*) untuk memahami pengaruh fakta-fakta tentang tingkah laku terhadap penggunaan sistem penjualan. Pendekatan TAM (*Technology Acceptance Model*) ini memiliki empat variabel yaitu variabel persepsi tentang kemudahan (*Perceived Ease of Use-PEOU*), variabel persepsi tentang kemanfaatan (*Perceived Usefulness-PU*), variabel sikap terhadap penggunaan (*Attitude Toward Using-ATU*), dan yang terakhir variabel penerimaan terhadap penggunaan sistem (*Acceptance of System-ACC*). Pendekatan tersebut digunakan sebagai pedoman untuk pembuatan kuisioner. Hasil dari kuisioner tersebut kemudian diuji statistik yang terdiri atas uji deskriptif, uji validitas, uji reabilitas, uji normalitas dan uji regresi berganda yang diperoleh gambaran keadaan CV Guyub Santoso. Dari keseluruhan penelitian ini maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut.

1. Sistem penjualan yang diterapkan di CV Guyub Santoso adalah sistem penjualan online dengan menggunakan sistem pembayaran transfer di bank-bank yang telah ditentukan oleh CV Guyub Santoso. Dengan penggunaan sistem penjualan online ini pelanggan dapat melakukan pembelian dimana pun, yang berarti baik pihak CV Guyub Santoso maupun pihak dapat menghemat waktu dan biaya.
2. Masih adanya pemahaman yang kurang terhadap penggunaan sistem penjualan online. Hal ini menyebabkan beberapa karyawan masih mengalami kesulitan dalam sistem penjualan

online. Sehingga dapat dipastikan hanya sebagian karyawan saja yang mampu merasakan kemudahan penggunaan sistem penjualan online ini.

#### B. Saran

CV Guyub Santoso telah menggunakan sistem penjualan online dalam transaksi penjualannya. Sistem penjualan ini telah cukup berjalan dengan baik di sana, akan tetapi masih terdapat kendala yang masih harus diselesaikan. Kendala yang dihadapi tersebut adalah adanya beberapa karyawan masih kesulitan dalam menggunakan sistem penjualan online. Hal ini menyebabkan beberapa karyawan tidak dapat merasakan kemudahan dari penggunaan sistem penjualan online. Untuk itu peneliti menyarankan untuk dilaksanakannya pelatihan kepada para karyawan tentang penggunaan sistem penjualan online. Pelatihan ini dapat dilakukan oleh tenaga ahli yang profesional. Namun jika memang karena keadaan tertentu, pelatihan ini dapat dilakukan oleh sesama karyawan yang lebih mahir dalam menggunakan sistem penjualan online ini. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan kendala yang dihadapi oleh CV Guyub Santoso dapat diatasi sehingga sistem penjualan online yang telah diterapkan dapat berjalan lebih baik lagi yang pada akhirnya mampu menunjang aktivitas penjualan di CV Guyub Santoso.

Selanjutnya penulis juga memberikan saran dalam rekrutmen pegawai. Sebaiknya dalam rekrutmen diberikan spesifikasi tentang kemampuan penggunaan teknologi. Hal ini dikarenakan dengan memberikan spesifikasi tersebut, CV Guyub Santoso dapat memperoleh pegawai yang dapat mengoperasikan dan memiliki pemahaman yang baik tentang sistem penjualan online. Dengan demikian, CV Guyub Santoso tidak perlu memberikan pelatihan tentang penggunaan sistem penjualan online lagi.