

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Penggunaan sistem yang terkomputerisasi di zaman sekarang ini sangat diperlukan dalam membantu pekerjaan manusia, salah satunya dalam pengelolaan penjualan, serta meminimalisir kesalahan yang dilakukan. Selain itu juga dapat memperkecil hilangnya data yang telah tersimpan. Sesuai dengan apa yang penulis lakukan dalam pengamatan dan pemahaman serta telah mempelajari berbagai hal yang berkaitan dengan judul tugas akhir **“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Obat Berbasis Web Pada Apotek Silih Asih”**, maka penulis dapat mengambil kesimpulan: ★

1. Memberikan kemudahan admin dalam mengelola penjualan yang sebelumnya masih menggunakan sistem yang sederhana digantikan dengan sistem yang terkomputerisasi agar lebih efisien dan efektif.
2. Memberikan kemudahan admin untuk mengakses data penjualan barang dimanapun dan kapanpun, karena dengan teknologi internet.
3. Memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk membeli barang dimanapun dan kapanpun tanpa harus mendatangi Apotek Silih Asih atau menghubungi Bagian Administrasi.

4.2. Saran

Pada dasarnya dalam pengelolaan penjualan di Apotek Silih Asih sudah cukup baik, namun masih ada beberapa hal yang harus diperbaiki dalam proses penjualan. Namun untuk memperlancar proses penjualan barang tersebut, penulis menyarankan kepada Apotek Silih Asih beberapa hal penting dalam proses penjualan barang ini yang sebelumnya sederhana menjadi terkomputerisasi. Adapun saran yang penulis berikan sebagai bahan alternatif untuk memecahkan masalah, diantaranya:

1. Perlu adanya sosialisasi terhadap Bagian Administrasi dengan adanya program Penjualan barang yang sudah terkomputerisasi.
2. Aplikasi penjualan barang yang akan dibuat diharapkan dapat diakses oleh pihak tertentu saja, seperti admin untuk mempermudah proses controlling. Dan juga perlu adanya pemeliharaan berkala pada web ini agar web ini menjadi lebih mengutamakan efisiensi waktu, keamanan, dan diadakan pula evaluasi terhadap kendala juga kebutuhan web ini guna pengembangan dari sistem sebelumnya.
3. Perlu adanya sosialisasi terhadap pelanggan dengan adanya program yang sudah terkomputerisasi.